



ISSN 1407-2157

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
ZINĀTNISKIE RAKSTI

ACTA UNIVERSITATIS LATVIENSIS

647

**Ekonomikas un vadības zinību
attīstības problēmas, IV**

**Development Problems of
Economics and Management, IV**

University of Latvia
Faculty of Economics and Management

**DEVELOPMENT PROBLEMS OF
ECONOMICS AND MANAGEMENT, IV**

Scientific papers

Associate Professor Elena Dubra (ed.)

Volume 647

Riga 2002

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte

**EKONOMIKAS UN VADĪBAS ZINĪBU
ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS, IV**

Zinātniskie raksti

Asoc. profesores Elenas Dubras redakcijā

647. sējums

Rīga 2002

EKONOMIKAS UN VADĪBAS ZINĪBU
ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS. IV. LU
Zinātniskie raksti, 647. sēj. / Zin. redaktore
asoc. prof. E. Dubra. - Rīga: Latvijas
Universitāte, 2002. - 908 lpp.

ISSN 1407-2157

LU zinātnisko rakstu "Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas. IV"
647. sējums veltīts svarīgiem jautājumiem Latvijas ekonomiskās attīstības jomā.
Rakstos tiek pētītas tādas aktuālas problēmas kā -

- Ekonomisko modeļu analīze;
- Fiskālās un naudas politikas veidošana;
- Latvijas uzņēmējdarbības vides pilnveidošana;
- Valsts iedzīvotāju dzīves kvalitātes un darba resursu novērtēšana;
- Ārējo ekonomisko sakaru pilnveidošana;
- Ekonomiskās informātikas attīstība;
- Menedžmenta un mārketinga nozīme tautsaimniecībā;
- Sociālās attīstības analīze;
- Projektu vadīšana uzņēmējdarbībā un publiskajā pārvaldē;
- Reģionālās un pašvaldību ekonomiskās attīstības problēmas;
- Ekonomiskās izglītības pilnveidošanas procesi;
- Demogrāfiskās situācijas analīze;
- Latvijas ekonomikas attīstība globalizācijas apstākļos.

Redkolēģija:

Profesors *Žans Davids Avenels (Jean David Avenel)*, Evri universitāte (Francija);

Profesors *Zigmus Liūdeka (Zigmus Lydeka)*,
Kaunas universitāte (Lietuva);

Dr. oec. *Dirks Linovskis (Dirk Linowski)*,
Berlīnes universitāte (Vācija);

Profesors *Edgars Vusermanis*, LU EVF
dekāns (Latvija);

Profesors *Edvīns Vanags*, LU EVF Publiskās
pārvaldes katedras vadītājs (Latvija);

Asoc. profesore *Elena Dubra*, LU EVF
zinātņu prodekāne (Latvija).

Recenzents

Dr. habil oec., LU profesors *Andris Sprogis*

SATURS / CONTENTS

Ivans Akuļiĉs (Baltkrievijas Valsts ekonomikas universitāte), Jeļena Šalkovska (Latvijas Universitāte)	
MĀRKETINGA PĒTĪJUMU VEIKŠANAS PROBLĒMU ANALĪZE / АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ	20
Brigita Baltaĉa (Latvijas Universitāte)	
KRĀJAIZDEVU SABIEDRĪBAS – PILSONISKĀS AKTIVITĀTES VEICINĀTĀJAS / SAVINGS AND LOAN ASSOCIATIONS -- PROMOTERS OF CIVIC ACTIVITIES	28
Daira Barānova (Latvijas Universitāte), Maija Dzelmiĉe (Latvijas Universitāte)	
PILNĪGAS NODARBINĀTĪBAS NODROŠINĀŠANAS PROBLĒMAS GLOBALIZĀCIJAS APSTĀKĻOS / FULL EMPLOYMENT PROBLEMS UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS	34
Anda Batraga (Latvijas Universitāte)	
REKLĀMAS IETEKME SABIEDRĪBĀ / ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ В ОБЩЕСТВЕ	42
Konstantīns Beņkovskis (Latvijas Universitāte)	
LATVIJAS EKSPORTS UN LATA REĀLAIS KURSS / LATVIAN EXPORT AND REAL EXCHANGE RATE OF LAT	52
Uldis Berķis (University of Latvia)	
KOLEKTĪVAS LIETOŠANAS DATU BĀZES UZŅĒMĒJDARBĪBĀ: INSTITUCIONĀLIE UN EVOLUCIONĀRIE ASPEKTI / SHARED BUSINESS DATABASES: INSTITUTIONAL AND EVOLUTIONARY ASPECTS	61
Gundars Bērziņš (Latvijas Universitāte)	
JAUNĀKĀS STRATĒGIJAS UZŅĒMUMA IZAUGSMEI UN TO IESPĒJAMĀIS PIELIETOJUMS LATVIJĀ / CURRENT STRATEGIES FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT AND POSSIBLE IMPOSITION IN LATVIA	72

Veronika Bikse (Latvijas Universitāte)	
ILGTSPĒJĪGAS SABIEDRĪBAS ATTĪSTĪBA UN TĀS REALIZĒŠANAS PROBLĒMAS / SUSTAINABLE DEVELOPMENT: CONCEPTS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTING	80
Edgars Brēķis (Latvijas Universitāte)	
MAKSĀJUMU BILANCES DEFICĪTS UN KRĪZES MODELIS / A BALANCE-OF-PAYMENTS DEBT AND A MODEL OF CRISIS	89
Ilona Briede (Latvijas Universitāte)	
BANKU IEKŠĒJĀ AUDITA IZVEIDOŠANAS PROBLĒMAS / PROBLEMS OF INTERNAL BANK AUDIT ORIGINATION	94
Inga Būmane (Latvijas Universitāte)	
LATVIJAS UZŅĒMUMU UN UZŅĒMĒJSABIEDRĪBU NEMATERIĀLO AKTĪVU DINAMIKAS UN SASTĀVA ANALĪZE (1993.-2000.) / АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СОСТАВА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ЛАТВИИ (1993-2000)	106
Ina Čiemņa (Latvijas Universitāte), Oļģerts Krastiņš (Latvijas Universitāte)	
IZDEVUMI PĀRTIKAS PRODUKTU IEGĀDEI LATVIJAS MĀJSAIMNIECĪBU PATĒRIŅA BUDŽETOS / EXPENDITURE ON FOOD PRODUCTS IN HOUSEHOLD BUDGETS OF LATVIA	117
Brigita Danovska (Latvijas Universitāte), Iveta Orupa (Latvijas Universitāte)	
REKLĀMAS PSIHOLOĢISKĀ IETEKME UZ PATĒRĒTĀJU UZVEDĪBU / PSYCHOLOGICAL INFLUENCE OF THE ADVERTISEMENT ON CONSUMERS BEHAVIOUR	124
Andris Deniņš (Latvijas Universitāte), Andris Fomins (Latvijas Universitāte)	
RŪPNIECĪBAS UZŅĒMUMU KONSOLIDĀCIJA / COLLUSIONS IN THE INDUSTRIAL COMPANIES	136

Ināra Driksna (Latvijas Universitāte)	
PIENSAIMNIECĪBAS UN PIENA PRODUKTU RAŽOŠANAS PROBLĒMAS UN TO RISINĀJUMS LATVIJĀ / DAIRY PRODUCTS PRODUCTION PROBLEMS AND MAKE DECISIONS	146
Elena Dubra (Latvijas Universitāte), Edgars Kassalis (Latvijas Universitāte), Irina Skribāne (Latvijas Universitāte), Sandra Eglīte (Latvijas Universitāte), Alda Ozola (Latvijas Universitāte)	
EKONOMIKAS GLOBALIZĀCIJAS UN KONVERĢENCES PROCESI UN TO IETEKME UZ LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBU / ECONOMICS GLOBALIZATION AND CONVERGENCE PROCESS AND ITS INFLUENCE ON THE LATVIAN ECONOMICS	154
Elena Dubra (Latvijas Universitāte)	
SOCIĀLĀ ATTĪSTĪBA GLOBALIZĀCIJAS APSTĀKĻOS: IESPĒJAS UN RISKI / SOCIAL DEVELOPMENT IN GLOBALISATION CONDITIONS: POSSIBILITIES AND RISKS	174
Vladimirs Dubra (Latvijas Universitāte)	
PERSONĀLA DARBA SAMAKSAS PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI / PERSONNEL WAGE PROBLEMS AND SOLUTIONS	185
Sandra Eglīte (Latvijas Universitāte)	
EKONOMIKAS STABILIZĀCIJAS UN IZAUGSMES PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI LATVIJĀ / ECONOMIC STABILISATION AND GROWTH: PROBLEMS AND SOLUTIONS IN LATVIA	192
Ligita Ezera (Latvijas Universitāte)	
LATVIJAS IEDZĪVOTĀJU ETNISKĀ SASTĀVA IZMAIŅAS 1989.-2000. GADĀ / CHANGES OF THE ETHNIC STRUCTURE OF POPULATION IN LATVIA IN 1989-2000	195

Jānis Folkmanis (Latvijas Universitāte)	
ĪPAŠUMS UN PĀRVALDE DAUDZĪPAŠNIEKU KONTEKSTĀ / PROPERTY AND MANAGEMENT IN MULTIPLE OWNER SOCIETY	202
Jevgeņijs Fortūna (Latvijas Universitāte)	
STARPTAUTISKĀ LICENCĒŠANA KĀ UZNĒMUMA BIZNESA STRATĒGIJAS SASTĀVDAĻA / INTERNATIONAL LICENSING AS A CONSTITUENT PART OF A COMPANY'S BUSINESS STRATEGY	210
Larisa Fortūna (Latvijas Universitāte)	
PREČU ZĪMES (BRENDŠ) VĒRTĒŠANAS PROBLĒMAS / TRADEMARK (BRAND) VALUATION PROBLEMS	216
Rita Freimane (Latvijas Universitāte), Ismena Revina (Latvijas Universitāte)	
INFLĀCIJAS MODELĒŠANAS IESPĒJAS LATVIJĀ / POSSIBILITIES OF INFLATION MODELLING IN LATVIA	225
Rasma Garleja (Latvijas Universitāte), Ilmārs Kangro (Rēzeknes Augstskola)	
PERSONĪBAS KVALITĀŠU, SPĒJU UN PROFESIONĀLĀS VIRZĪBAS ANALĪTISKĀ IZVĒRTĒŠANA / THE ANALYTICAL EVALUATION OF THE PERSONALITY'S QUALITY, ABILITY AND PROFESSIONAL PROMOTION	
THE REGULARITY OF HUMAN DIALECTICS DEVELOPMENT IS DISCREPANCY IN COGNITIVE DISSONANCE	230
Rasma Garleja (Latvijas Universitāte), Ella Skvorcova (Latvijas Universitāte)	
ORGANIZĀCIJAS PSIHOLOĢIJAS ASPEKTI UN IESPĒJAS TAUTSAIMNIECĪBĀ / ASPECTS AND POTENTIALITIES OF ORGANIZATIONAL PSYCHOLOGY IN ECONOMICS	240
Геннадий Гончаров (Латвийский Университет)	
МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ФИРМЫ КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-СРЕДЫ ЛАТВИИ / MAZĀS UN VIDĒJĀS FIRMAS, KĀ LATVIJAS BIZNESVIDES ELEMENTS	248

Artūras Grebljuska (Universitēt Vītautasa Veliķoga, Lītva) СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ / STRATĒGISKA VALSTS VADĪBA EKONOMISKĀS DROŠĪBAS ASPEKTĀ	258
Ruta Grēviņa (Latvijas Universitāte) ПAKALΠOЖUMИ UN TO KBAЛITĀTИ ИEПAИΔOЖOШИ NОSACĪJUMИ / SERVICES AND ITS QUALITY INFLUENCING FACTORS	276
Baiba Griczēna-Vīreoka (Latvijas Universitāte) EKONOMISKIE ASPEKTI FREKBEHĒU SPEKTPA MENEDŽMENTA NODPOŠINĀŠANĀ / ECONOMIC ASPECTS OF FREQUENCY SPECTRUM MANAGEMENT IN COMPATIBILITY	280
Māra Gulbe (University of Latvia), Arnis Gulbis (Riga Technical University) DEVELOPMENT OF METHODOLOGY TO UNITED ACCOUNT OF STATISTICAL DATA ON INFORMATION TECHNOLOGIES / METODIKAS IZSTRĀDE VIENOTAI INFORMĀTIKAS STATISTISKO DATU APKOPOŠANAI	289
Māra Gulbe (Latvijas Universitāte) SOCIĀLĀS PAJĪDZĪBAS INFORMĀCIJAS SISTĒMA / INFORMATION SYSTEM OF SOCIAL ASSISTANCE	299
Aivars Ikšelis (Latvijas Universitāte) ANKETĀCIJU PAMATPRINCIPI UN ANALĪZE ΠIEROBEŽAS REĢIONA PAŠVALDĪBĀ / FUNDAMENTAL PRINCIPLES AND ANALYSIS OF THE QUESTIONNAIRES IN A BORDER REGION MUNICIPALITY	303
Aišpurs Jānis (Latvijas Universitāte) LIETIŠKĀ SPĒLE "VĒLĒŠANU KAMPAŅA" / BUSINESS GAME "ELECTION CAMPAIGN"	310

Andrejs Jaunzems (Ventspils Augstskola)	
LĒMUMU PIENĒMŠANA RISKĀ APSTĀKĻOS: BERNULLI PRINCIPA UN $\mu - \sigma$ PRINCIPA SINTĒZE / ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА: СИНТЕЗ ПРИНЦИПОВ БЕРНУЛЛИ И $\mu - \sigma$	313
Armands Kalniņš (Latvijas Universitāte)	
VALSTS CIVILDIENESTA ATTĪSTĪBA LATVIJĀ: PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI / DEVELOPMENT OF CIVIL SERVICE IN LATVIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS	324
Viesturs Pauls Karnups (Latvijas Universitāte)	
LATVIJAS ĀRĒJĀ TIRDZniecība ar skandināvijas valstīm vēsturiskajā un globalizācijas kontekstā / LATVIA'S FOREIGN TRADE WITH SCANDINAVIAN COUNTRIES IN HISTORICAL AND GLOBALIZATION CONTEXT	338
Jānis Kasalis (Latvijas Universitāte), Edgars Kasalis (Latvijas Universitāte)	
GLOBALIZĀCIJAS IETEKME UZ LATVIJAS REPUBLIKAS FINANSU SEKTORU / GLOBALIZATION AFFECT ON THE BANKING SECTOR IN THE REPUBLIC OF LATVIA	355
Egils Kauzēns (Latvijas Universitāte)	
EIROPAS CENTRĀLĀS BANKAS MONETĀRĀ POLITIKA / MONETARY POLICY OF EUROPEAN CENTRAL BANK	364
Evija Kopeika (Latvijas Universitāte)	
DAŽAS IESPĒJAS DATORU IZMANTOŠANĀ AUGSTSKOLAS MĀCĪBU PROCESĀ / SOME SOFTWARE APPLICABLE TO TEACHING PROCESS OF STUDENTS OF ECONOMY AND ENGINEERING	375

Lija Korņivska (Latvijas Universitāte), Laimdota Kaire (Latvijas Universitāte)	
UZŅĒMUMA DARBĪBAS EFEKTIVITĀTES MĒRA PEĻŅAS UZ AKCIJU APRĒĶINS UN NOZĪME / CALCULATION AND MEANING OF THE MEASURE OF EFFICIENCY OF THE COMPANY'S OPERATION – EARNINGS PER SHARE	379
Konstantīns Kozlovskis (Latvijas Universitāte), Natālija Lāce (Latvijas Universitāte)	
INVESTĪCIJU PORTFEĻA VADĪŠANA LATVIJAS VĒRTSPAPĪRU TIRGŪ / INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT IN THE LATVIAN EQUITY MARKET	388
Silvija Kristapsone (Latvijas Universitāte)	
NOZIEDZĪBU NOTEICOŠIE SOCIĀLI EKONOMISKIE FAKTORI LATVIJĀ / SOCIAL ECONOMICS DETERMINATIVES OF CRIMINALITY IN LATVIA	397
Kaspars Kroders (Latvijas Universitāte), Diāna Arāja (Latvijas Universitāte)	
NODOKĻU POLITIKAS TENDENCES FARMĀCIJAS JOMĀ / TAX POLICY TENDENCIES IN PHARMACY FIELD	409
Kaspars Kroders (Latvijas Universitāte), Diāna Arāja (Latvijas Universitāte)	
ZĀĻU IEGĀDES KOMPENSĀCIJAS SISTĒMAS ATTĪSTĪBAS PERSPEKTĪVAS LATVIJĀ / PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE REIMBURSEMENT SYSTEM FOR DRUGS IN LATVIA	416
Ausma Krūmiņa (Latvijas Universitāte), Eviņa Ozoliņa (Latvijas Universitāte)	
LOĢISTIKAS FUNKCIONĀLIE CIKLI UN VAIRUMTIRDZNIECĪBAS LOMA TAJOS / ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦИКЛЫ ЛОГИСТИКИ И РОЛЬ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В НИХ	426

Madara Krūmiņa (Latvijas Universitāte)	
IZMAIŅAS GLOBĀLĀ EKONOMIKĀ UN IETEKME UZ ĀRVALSTU PALĪDZĪBAS PLŪSMĀM PASAULĒ / CHANGES IN GLOBAL ECONOMY AND THEIR INFLUENCE ON FOREIGN ASSISTANCE FLOWS IN LATVIA	436
Aigars Krūms (Latvijas Universitāte)	
ADMINISTRĀTĪVI TERITORIĀLĀ REFORMA - REFORMA LAUKU ATTĪSTĪBAI / ADMINISTRATIVE TERRITORIAL REFORM - REFORM AIMED ON RURAL DEVELOPMENT	444
Maija Krūze (University of Latvia)	
LIFE EXPECTANCY AT BIRTH AND THE YIELD OF WHEAT IN LATVIA DURING THE 1990-1999 / SAGAIĀMAIS DZĪVES ILGUMS JAUNDZIMUŠAJIEM UN KVIEŠU RAŽĪGUMS LATVIJĀ PERIODĀ NO 1990.-1999. GADAM	451
Kārlis Krūzs (Latvijas Universitāte)	
OTRREIZĒJO MATERIĀLO RESURSU PĀRSTRĀDES UZLABOŠANAS IESPĒJAS / THE POSSIBILITIES TO IMPROVE THE PROCESSING OF SECONDARY MATERIAL RESOURCES	458
Marina Kudinska (Latvijas Universitāte)	
BANKAS LIKVIDITĀTES NOVĒRTĒŠANAS PRINCIPI / ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ	466
Irina Lando (Latvijas Universitāte)	
PERSONĀLA APMĀCĪBAS SISTĒMAS IZSTRĀDE UN REALIZĀCIJA PUBLISKĀJĀ PĀRVALDĒ / DEVELOPMENT OF PERSONNEL TRAINING SYSTEM AND ITS IMPLEMENTATION IN PUBLIC ADMINISTRATION	471
Zinta Lauva (Latvijas Universitāte)	
INVESTĪCIJU JĒDZIENA IZPRĀTNE IZGLĪTĪBĀ / UNDERSTANDING OF INVESTMENT CONCEPT IN EDUCATION	478

Igors Ludboržs (Latvijas Universitāte)

FINANSU UZSKAITES UN PĀRSKATU GLOBĀLĀS PROBLĒMAS /
FINANCIAL ACCOUNTING AND REPORTING GLOBAL ISSUES 487

Aleksandrs Mašarskis (Latvijas Universitāte),
Ludmila Jadčenko (Latvijas Universitāte)

ATVASINĀTIE FINANSU INSTRUMENTI
UN FINANSU TIRGU REGULĒŠANA /
DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS
AND REGULATION OF FINANCIAL MARKETS 496

Ilze Melnalksne (Latvijas Universitāte)

NODOKLIS NO ĪPAŠUMA LATVIJĀ,
EIROPAS SAVIENĪBĀ UN AMERIKĀ /
PROPERTY TAXATION IN LATVIA,
EUROPEAN UNION AND USA 501

Aija Melngaile (University of Latvia)

MANAGEMENT OF MARKETING
ACTIVITIES AT SCHOOL /
MĀRKETINGA AKTIVITĀŠU
MENEDŽMENTS SKOLĀ 509

Udo Meriste (Business College of Tallinn Technical University, Estonia)

EVALUATION OF THE QUANTITATIVE LEVEL
OF ECONOMIC EDUCATION ACCORDING
TO THE COMPARISON OF DIFFERENT STATES /
EKONOMISKĀS IZGLĪTĪBAS KVANTITATĪVĀ
ANALĪZE DAŽĀDU VALSTU SALĪDZINĀJUMOS 517

Tatjana Muravska (University of Latvia)

EU ACCESSION AND ACTION PLAN OF THE NORTHERN
DIMENSION IN THE SELECTED SECTORS OF ECONOMIC
DEVELOPMENT IN THE REGION /
ES PAPLAŠINĀŠANĀS UN ZĪEMEĻU DIMENSIJAS DAŽU SEKTORU
REĢIŅĀLĀS EKONOMISKĀS ATTĪSTĪBAS DARBĪBAS PLĀNS 524

- Nikolajs Nečvaļs (N. Nechval) (University of Latvia),
 Konstantīns Nečvaļs (K. Nechval) (Riga Technical University),
 Edgars Vasermanis (University of Latvia)
- GOODNESS-OF-FIT TESTING AND MODEL SELECTION
 ON SMALL DATA SAMPLES /
 ATBILSTĪBAS PĀRBAUDE UN MODEĻA
 IZVĒLE MAZĀS IZLASĒS 530
- Ludis Neiders (Latvijas Universitāte)
- EKONOMISKI MATEMĀTISKO MODEĻU
 INFORMĀCIJAS NODROŠINĀŠANAS PROBLĒMAS
 UN TO RISINĀŠANAS IESPĒJAS /
 PROBLEMS AND SOLUTIONS OF PROVISION ECONOMIC-
 MATHEMATICAL MODELS WITH INFORMATION 538
- Grigorijs Oļevskis (Latvijas Universitāte)
- IMPORTA AIZSTĀŠANAS IESPĒJAS LATVIJAS IEKŠĒJĀ TIRGŪ /
 POSSIBILITIES OF A SUBSTITUTION OF IMPORT
 ON THE LATVIAN HOME MARKET 550
- Ausma Orlovska (Latvijas Universitāte)
- IEDZĪVOTĀJU PATĒRIŅA STRUKTŪRAS DINAMIKA /
 DYNAMIK DER BEVÖLKERUNGS VERBRAUCHSSTRUKTUR 561
- Iveta Pavlina (Latvijas Universitāte)
- ĢIMENŅU POLITIKA UN SABIEDRĪBAS ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA /
 FAMILY POLICY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY 567
- Valerijs Praude (University of Latvia),
 Timurs Mihailovs (University of Latvia)
- GENETIC ALGORITHM APPLICATION TO STOCK
 MARKET EFFICIENCY TESTING /
 ĢENĒTISKO ALGORITMU PIELIETOJUMS FONDU
 TIRGUS EFEKTIVĪTĀTES TESTĒŠANAI 577
- Valērijs Praude (Latvijas Universitāte)
- TIRDZNICĪBAS ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS
 UN TO RISINĀJUMS LATVIJĀ /
 LATVIAN RETAIL DEVELOPMENT PROBLEMS
 AND MAKE DECISIONS 598

Māris Pūķis (Latvijas Universitāte)	
SUBSIDIARITĀTES PRINCIPA ATZĪŠANAS UN PIELIETOJUMA PROBLĒMAS LATVIJĀ PUBLISKĀS PĀRVALDES REFORMU GAITĀ / PROBLEMS OF RECOGNIZING AND APPLYING OF THE PRINCIPLE OF SUBSIDIARITY DURING PUBLIC ADMINISTRATION REFORMS IN LATVIA	607
Māris Pūķis (Latvijas Universitāte), Ligita Začcsta (Latvijas Universitāte)	
SUBSIDIARITĀTES PRINCIPA PIELIETOJUMA IESPĒJAS REĢIONĀLĀS ATTĪSTĪBAS PLĀNOŠANĀ / POTENTIAL OF APPLYING OF SUBSIDIARITY PRINCIPLE IN REGIONAL DEVELOPMENT PLANNING	614
Andris Putniņš (Latvijas Universitāte)	
DARBINIEKU NOVĒRTĒŠANAS PĀRRUNU MOTIVĒJOŠĀ NOZĪME / МОТИВИРУЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ СОБЕСЕДОВАНИЙ ПО ОЦЕНКЕ СОТРУДНИКОВ	622
Ismena Revina (Latvijas Universitāte)	
IEKŠĒJĀ IENESĪGUMA NORMA UN PROJEKTU NOVĒRTĒŠANA / IRR AND A PROJECT DECISIONS RULE	628
Valērijs Roldugijs (Latvijas Universitāte)	
NAUDAS - KREDĪTU POLITIKAS PERSPEKTĪVAS LATVIJĀ / MONEY - CREDIT PROSPECTIVES IN LATVIA	632
Uldis Rozevskis (Latvijas Universitāte)	
GRAFISKIE MODEĻI INFORMĀCIJAS SISTĒMU PROJEKTĒŠANĀ / GRAPHIC MODELS IN THE INFORMATION SYSTEMS DESIGN	638
Ramona Rupeika-Apoga (Latvijas Universitāte)	
MODERNIE UZSKATI PAR NAUDAS PIEDĀVĀJUMA TRANSMISIJAS MEHĀNISMU / THE MONEY SUPPLY TRANSMISSION MECHANISM - NEW POINTS OF VIEW	643

- Svetlana Saksonova (Latvijas Universitāte)
 KOMERCBANKU AKTĪVU OPTIMĀLA
 PORTFELĀ VEIDOŠANAS JAUTĀJUMI /
 THE QUESTIONS OF CREATING OPTIMUM
 BANK ASSET PORTFOLIO 624
- Ēriks Saulūns (Latvijas Universitāte)
 ATKRITUMU APSAIMNIEKOŠANAS UZLABOŠANAS
 IESPĒJAS UN ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA RĪGAS PILSĒTĀ /
 POSSIBILITIES OF WASTE MANAGEMENT IMPROVEMENT
 AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN RIGA CITY 664
- Ilmārs Skārds (University of Latvia)
 HOMICIDE AND SUICIDE DEATH AND THE WHEAT YIELD
 IN LATVIA DURING THE PERIOD OF SWITCHING OVER
 FROM PLANNED ECONOMY TO MARKET ECONOMY /
 PAŠNĀVĪBU UN SLEPKAVĪBU SKAITS LATVIJĀ
 UN KVIEŠU RAŽĪBA LATVIJĀ PĀREJAS PERIODĀ
 NO PLĀNOTĀS EKONOMIKAS UZ TIRGUS EKONOMIKU 676
- Biruta Sloka (University of Latvia)
 EDUCATION OF QUALIFIED SPECIALISTS
 WITH HIGHER EDUCATION IN LATVIA /
 KVALIFICĒTU SPECIĀLISTU AR AUGSTĀKO
 IZGLĪTĪBU SAGATAVOŠANA LATVIJĀ 685
- Dmitrijs Solovjovs (Rīgas Tehniskā universitāte)
 KVALITĀTES NODROŠINĀŠANAS SISTĒMAS
 MODELIS UN VADĪBA – UZŅĒMĒJDARBĪBAS
 PANĀKUMU PAMATS 21. GADSIMTĀ /
 QUALITY ASSURANCE SYSTEM MODEL
 AND MANAGEMENT – KEY SUCCESS FACTOR
 IN ENTREPRENEURSHIP OF THE 21ST CENTURY 693
- Inese Spīča (Latvijas Universitāte)
 MŪSDIENU DIVPUSĒJĀS TIRDZNIECĪBAS ATTĪSTĪBA
 BALTIJAS VALSTU BRĪVĀS TIRDZNIECĪBAS ZONĀ /
 CONTEMPORARY BILATERAL TRADE DEVELOPMENT
 IN FREE TRADE ZONE OF THE BALTIC STATES 704

Laila Stabulniece (Latvijas Universitāte)	
TIRDZNIECĪBAS MĀRKETINGA ĪPATNĪBAS / ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ТОРГОВЛЕ	713
Aleksandrs Stetjuha (Latvian University) Vladlens Ceitlins (Institute of Transport and Communications)	
ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА / PILSĒTAS PASAŽIERU TRANSPORTA SISTĒMAS OPTIMIZĀCIJA	725
Dzintars Striks (Latvijas Universitāte)	
LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBAS ATTĪSTĪBAS TENDENCES / DEVELOPMENT TRENDS OF LATVIA NATIONAL ECONOMICS	733
Aleksandrs Šenkman (Latvian University)	
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ КАК ФАКТОР ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ / FIRMAS INVESTĪCIJU AKTIVITĀTE KĀ TĀS EFEKTIVITĀTES UN KONKURĒTSPĒJAS FAKTORS	739
Inga Šīna (Latvijas Universitāte)	
STRATĒĢIJA ORIENTĒTA UZ KLIENTU JAUNS VIRZIENS LATVIJAS BANKU DARBĪBĀ / CLIENT ORIENTATED STRATEGY - THE NEW DIRECTION OF LATVIA BANKS' ACTIVITIES	747
Roberts Škapars (Latvian University), Inese Vabalce (Latvian University)	
TRANZĪTA ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS LATVIJĀ / TRANSIT DEVELOPMENT PROBLEMS IN LATVIA	752
Daina Šķiltere (Latvian University)	
EKSPERTMETOŽU PIELIETOŠANAS IESPĒJAS PIEPRASĪJUMA PROGNOZĒŠANĀ / POSSIBILITIES IN DEMAND FORECASTING WITH USING EXPERT METHODS	758
Vineta Šņepste (Latvian University)	
VAI VĒRTSPAPĪRU TIRGUM LATVIJĀ IR NĀKOTNE? / ИМЕЕТ ЛИ БУДУЩЕЕ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В ЛАТВИИ?	765

Ērika Šumīlo (Latvijas Universitāte)

PAKALPOJUMU SEKTORA IZAUGSME UN PAKALPOJUMU
TIRDZNIECĪBA BALTIJAS VALSTĪS /
GROWTH OF THE SERVICE SECTOR AND TRADE
IN SERVICES IN THE BALTIC COUNTRIES 774

Jeļena Šuškeviča (Latvijas Universitāte),

Andris Deniņš (Latvijas Universitāte)

BIZNESA RISKĀ ANALĪZE UN VADĪBA
LATVIJAS UZŅĒMUMU VĒRTĪBAS PALIELINĀŠANAI /
THE ROLE OF BUSINESS RISK ANALYSIS
AND MANAGEMENT FOR INCREASING VALUE
OF LATVIAN ENTERPRISES 784

Ingrīda Ūdre (Latvijas Universitāte)

RISKI, VEICOT FINANSU REVĪZIJU PARASTĀ
UN ELEKTRONISKĀ UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDĒ /
RISKS OF FINANCIAL AUDIT IN BUSINESS
AND E-BUSINESS 793

Edvīns Vanags (Latvijas Universitāte),

Māris Pūķis (Latvijas Universitāte),

Lilija Seimiškāne (Latvijas Universitāte),

Inga Vilka (Latvijas Universitāte),

Ilmārs Vanags (Latvijas Statistikas institūts),

Jānis Ruško (Ipašu uzdevumu ministra valsts reformu lietās sekretariāts),

Jeļena Mauriņa (Ipašu uzdevumu ministra valsts reformu lietās sekretariāts)

REZULTATĪVO RĀDĪTĀJU IEVIEŠANA PUBLISKAJĀ PĀRVALDĒ /
INTRODUCTION OF RESULTATIVE
INDICATORS IN PUBLIC ADMINISTRATION 803

Ivars Vanags (Latvijas Universitāte)

EIRO IEVIEŠANAS PRIEKŠNOTEIKUMI BALTIJAS VALSTĪS /
CONDITIONS FOR INTRODUCING
THE EURO IN BALTIC STATES 812

Edgars Vasermanis (University of Latvia),

Konstantīns Nečvalš (K. Nechval) (Riga Technical University),

Nikolajs Nečvalš (K. Nechval) (University of Latvia)

NEW CRITERION FOR STATISTICAL DECISION-MAKING /
JAUNS LĒMUMU PIEŅĒMŠANAS KRITĒRIJS
STATISTISKAJOS NOVĒRTĒJUMOS 822

Velga Viksna (Latvijas Universitāte)	
PIEAUGUŠAIS KĀ DALĪBNIEKS PIEAUGUŠO IZGLĪTĪBAS PROGRAMMĀS / ADULTS AS PARTICIPANTS IN ADULT EDUCATION PROGRAMMES	831
Jānis Vitkovskis (Latvijas Universitāte)	
PILNVARU DELEĢĒŠANAS PILNVEIDE ORGANIZĀCIJĀ VIDES MAINĪGOS APSTĀKĻOS / СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩЕЙСЯ СРЕДЫ	840
Inesa Vorončuka (Latvijas Universitāte)	
SISTEMĀTISKĀS NOVĒRTĒŠANAS NOZĪME PERSONĀLA ATTĪSTĪŠANAS PROCESĀ / ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМАТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА	846
Aija Zagurilo (Latvijas Universitāte)	
NODOKĻU POLITIKA LATVIJĀ MŪSDIENU APSTĀKĻOS / THE LATVIAN TAX POLITICS AT THE MODERN STAGE	858
Anna Zālīte (Latvijas Universitāte)	
UZŅĒMUMA BIZNESA VADĪBAS ATTĪSTĪBA / РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	863
Normunds Zalpēteris (Latvijas Universitāte)	
PAKALPOJUMU SNIEGŠANAS STIMULĒŠANA BANKU SEKTORĀ / STIMULATION OF PROVIDING SERVICES IN BANKING SECTOR	874
Jochen Zimmermann (University of Bremen, Germany)	
DEVELOPING CONTEXTUALISED PERFORMANCE METRICS FOR A SPECIALIST MANUFACTURER / КОНТЕКСТУАЛИЗĒTO IZPILDES METRIKU ATTĪSTĪBA SPECIĀLISTAM-IZGATAVOTĀJAM	882

Ivans Akuļiņš (Baltkrievijas Valsts ekonomikas universitāte),
Jeļena Šalkovska (Latvijas Universitāte)

MĀRKETINGA PĒTĪJUMU VEIKŠANAS PROBLĒMU ANALĪZE

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье рассматриваются проблемы, возникающие при проведении маркетинговых исследований. В современных условиях полная, достоверная и своевременная информация, источником которой и являются маркетинговые исследования, стала основой успешного функционирования и динамичного развития предпринимательских структур. Эффективность проводимых маркетинговых исследований в значительной степени зависит от соблюдения этических принципов при осуществлении коммуникаций с объектами опросов. В статье приводятся результаты исследования, проведенного авторами, объектом которого стали жители Латвии, а предметом – их отношение к участию в опросах и их мнение о соблюдении исследователями этических принципов.

Tirgus attiecību attīstība iekšējā tirgū, nepieciešamība paplašināt ārējās ekonomikas darbību nosaka paaugstinātu postpadomju telpas uzņēmēju interesi par mārketingu kā par tirgus pārvaldes koncepciju. Viena no svarīgākām mārketinga funkcijām ir analītiskā. Mārketinga analīze paredz kompānijas produkcijas noieta tirgu noteikšanu un novērtēšanu, mārketinga ārējās vides noteikšanu ar mērķi noskaidrot pievilcīgās iespējas, noteikt grūtības un vājās vietas uzņēmuma darbībā. Efektīva mārketinga analīze ir nepieciešams noteikums mārketinga plānu izstrādāšanai, to veiksmīgai realizācijai un mārketinga darbības kontroles veikšanai. Informācija, kas ir nepieciešama mārketinga analīzei tiek ievākta mārketinga pētījumu rezultātā. Tirgus izpētes metodoloģijai ir jābūt zinātniski pamatotai, jo mūsdienu apstākļos veiksmīgi funkcionēt un dinamiski attīstīties var tikai tās firmas, kuru vadības un speciālistu rīcībā ir pilnīga, ticama un savlaicīga informācija par visiem uzņēmējdarbības virzieniem.

Izskatot firmas vadīšanas informācijas nodrošinājumu, ir jāpievērš uzmanību tādai tā sastāvdaļai kā mārketinga informācijas sistēma, kas satur ziņas par mārketinga mikro- un makrovidi. Kā zināms, mārketinga makrovidi nosaka ekonomikas, demogrāfijas, politikas, tiesību, kultūras, zinātnes un tehnikas, kā arī apkārtējās vides stāvoklis. Mikrovide iekļauj sevī kompānijas kontrolējamos faktorus, kā arī faktorus, ko nosaka piegādātāju, konkurentu, starpnieku, klientu, patērētāju un kontaktauditoriju darbība, t.i., nekontrolējamos faktorus. Tādējādi firmas mārketinga pārvaldes dienests nosaka mērķtirgu, taču nevar to kontrolēt.

Vienīgais, ko tā ir spējīga darīt, tas ir savlaicīgi reaģēt uz tādu vai citādu konkrētās preces patērētāju uzvedību. Lai būtu tam gataviem, mārketinga vadības dienesta darbiniekiem ir pastāvīgi jākontaktē ar potenciāliem pircējiem, noskaidrojot, ar ko ir noteikta šīs vai citas preces iegāde, kā prece tiek izmantota tās iegādāšanās procesā. Tāpat ir nepieciešams noteikt pirkuma objektu un lēmuma pieņemšanas laiku, pirkuma veikšanas motīvus, to veikšanas biežumu.

Pēdējos gados tiek novērota tendence patērētājiem apvienoties dažādās sabiedriskās organizācijās, asociācijās un biedrībās. Firmām nav tiesību ignorēt šādu patērētāju grupu interešu izpausmes. Pie tam vismērķtiecīgāk ir kompānijas struktūrā izveidot speciālas nodaļas sakarīem ar sabiedrību. Rezultātā firma, organizējot speciālas tikšanās, konferences un citus pasākumus, atrodas pastāvīgā kontaktā ar ieinteresētām iedzīvotāju grupām, pētot to intereses un informējot tās par kompānijas darbības mērķiem un uzdevumiem. Taču šāda mārketinga izlūkdarbība ne vienmēr ir spējīga atrisināt problēmas, kas pastāvīgi rodas firmas uzņēmējdarbībā. Mērķtiecīgums visbiežāk nosaka pilnīgāku esošo un potenciālo pircēju vajadzību pēc nepieciešamām precēm. Nepietiekamas informācijas, kas ir iegūta mārketinga izlūkdarbības rezultātā, gadījumā mārketinga pētījumu veikšana ir objektīvi noteikta. Ar mārketinga pētījumu veikšanu parasti saprot pastāvošās problēmas mērķtiecīgu izpēti uz izstrādātās informācijas ievākšanas un analīzes metodoloģijas pamata ar mērķi nodrošināt vislabāko šīs problēmas atrisināšanu. Visbiežāk radušos problēmu spektrs ir saistīts ar klientiem, pircējiem un patērētājiem. Tādēļ, lielākoties, tieši viņi kļūst par mārketinga pētījuma objektiem.

Sakarā ar iepriekšēikto, mārketinga veicējiem ir jāsaprot, ka viņu pētījumu efektivitāte, un, tālāk, to profesionālo iespēju efektīva izmantošana ievērojamā mērā ir atkarīga no potenciālā patērētāja vai cita tirgus izpētes objekta labās gribas un piedalīšanās pētījumā. Principā, jebkuram cilvēkam ir tiesības neatbildēt ne uz vienu intervētāja jautājumu, protestēt pret novērošanas metodēm tajā laikā intervālā, kad viņš veic iepirkumus. Norādītajam individuālam, protams, būs taisnība, jo pastāv tiesības uz neiejaukšanos privātajā dzīvē. Lielākā respondentu daļa, pat ja arī piekrīt sarunai, bieži vien to dara, demonstrējot acīmredzamu nepatīku. Tādēļ aptauju veikšana kļūst arvien darbietilpīgāka. Paaugstinās īpašas individuālas psiholoģiskas pieejas potenciālajiem respondentiem nepieciešamības un to aktualitāte. Ar to tiek noteiktas paaugstinātas prasības intervētāju kvalifikācijai. Pastāv arī atbilžu zemas precizitātes bīstamība, resp. respondentu nevēlēšanās dot precīzu informāciju par sevi, laika trūkums jautājumu apdomāšanai vai tieksme sekot racionālam uzvedības stereotipam. Neveiksmīgu pētījumu pieredze, kad pētnieku darbība acīmredzami aizvairo daļībnieku uzticību, tikai pastiprina respondentu tieksmi turēt noslēpumā informāciju par sevi kā patērētāju. Dabīgi, ka tas apgrūtina vadības lēmumu pieņemšanu informācijas trūkuma dēļ. Tādējādi, morālais taisnīgums, kompāniju tieksme saglabāt savas tirgus pozīcijas norāda pētniekiem uz nepieciešamību ievērot noteiktus ētiskos principus, veicot tirgus izpēti.

Kā zināms, ētika ir zinātne, kuras izpētes objekts ir morāle un taisnīgums, un tieši dažādu sabiedrības locekļu uzvedība un viņu iespējas novērtēšana nodarīt

jebkuru reālu vai potenciālu kaitējumu (ekonomisku, morāla, fiziska rakstura) konkrētai personai vai personu grupai. Mārketinga ētiku var definēt kā mārketinga speciālistu principus, vērtības vai uzvedības normas.

Izvēloties mārketinga pētījuma veikšanas metodi, ir nepieciešams veikt piedāvātās procedūras ētiskuma novērtēšanu. Bet pieredze rāda, ka šis pētnieciskās darbības aspekts ne vienmēr tiek ievērots. Daudzi pētnieki bieži vien nedomā par to, vai viņu darbība ir pieļaujama no morāles viedokļa, vai viņi nesociālu atbildību par savu rīcību. Daudzi pielīdzina morālai juridiskai likumībai. Ētika ir ne tikai likuma ievērošanas jautājums. Kaut kāda darbība var būt likumīga, bet morāli nepieļaujama. Ētikas normas iet pa priekšu likuma pantiem, jo ir paredzētas problēmas novēršanai. Atzīmēsim, ka ētisko normu neievērošana to novērtēšanas komplikācijas dēļ, ir reāli, arvien pieaugoši draudi iespējai ievākt ticamu informāciju. Tādēļ asociācijas, kuras locekļi nodarbojas ar mārketinga pētījumiem, izstrādā ētikas kodeksus, kuri ir jāievēro visiem darbiniekiem. Taču uzminētā prakse vēl nav ieguvusi pie mums plašu izplatību. Šādi ētikas kodeksi nosaka pētniekiem ētisko novērtējuma rāmjus un kritērijus.

Ētiskie novērtējumi tiek veikti uz divu pieeju pamata – deontoloģijas un teleoloģijas. Deontoloģijas ētika ir koncentrēta uz personības labklājību un pasvītrot līdzekļus, nodomus, kas attaisno mērķa sasniegšanu. Deontoloģiskā domāšana ir pamatota uz diviem galvenajiem principiem – tiesību principa un taisnīguma principa. Tiesību principa pamatā ir divi darbības vērtējuma kritēriji – vispārīgums un atgriezeniskums. Tiesību princips ir sabiedrībā vispāriņņemto tiesību filozofisks avots, piemēram, patērētāju tiesības uz informāciju. Taisnīguma princips atspoguļo trīs taisnīguma kategorijas: distributīvo (resursi tiek sadalīti pēc nopelniem), soda (sods izrādās proporcionāls ļaunumam) un kompensējošo (cietusī puse atgriežas savā izejas pozīcijā). Par taisnīguma principa piemēru mārketinga pētījumos var kalpot kompensācijas mēri, kurus pieņem pētnieki, sazinoties ar dalībniekiem, kas uzskatīja sevi par nopietni apvaimotiem pētījuma gaitā. Pasvītrotot, ka katrai personai ir tiesības uz to, lai viņam izrāda cieņu, nepazemot tās pašcienību, nepārkāpjot tās autonomiju, deontoloģiskais modelis saucas arī par tiesisko modeli.

Vispazīstamākais teleoloģiskās ētikas virziens ir utilitārisms, kura pamatā ir sabiedrības kā analīzes vienības jēdziens un sekas, nevis darbības iemesls. Utilitārais modelis īpašu uzmanību pievērš sekām, kas var attiekties uz visiem, kas tika tieši vai netieši aizskarti ar kādu darbību. No utilitārā redzesviedokļa darbība tiek uzskatīta par pareizu, kad tā sekmē vislielākos labumus lielākajai sabiedrības daļai. Utilitārisms pieprasa paredzamās darbības sociālās lietderības analīzes veikšanu. Visu personu, kuras ietekmēja konkrētā darbība, ieguvumiem un zaudējumiem ir jābūt izskatītiem ar maksimāli iespējamo precizitāti un novesti pie gala rezultāta, t.i., ieguvumi mīnus izdevumi. Pozitīva rezultāta gadījumā darbība tiek uzskatīta par morāli pieļaujamu, negatīva – nepieļaujamu.

Sociologi vienmēr ir uzskatījuši, ka lēmuma par pētījuma veikšanas nepieciešamību pamatā ir jābūt lietderības analīzei. Kā likums, izdevumi, kas ir saistīti ar pētījuma veikšanu, iztērētā laika, naudas, kā arī dalībniekiem nodarīto

zaudējumu veidā, tiek atsvērti ar lietderību sabiedrībai derīgas, vērtīgas informācijas veidā. Principā, marketinga veicējiem ir jādomā analogiski, taču tie parasti koncentrē uzmanību vairāk uz klienta labklājību, nekā uz sabiedrības labklājību kopumā. Dīcmezēl, lēmums, kas ir panākts, izmantojot utilitārisma principus, var stāties konfliktā ar lēmumu, kas pieņemts uz citu principu pamata.

Utilitārisms pamatā ir derīgs kopējai plānošanai, kad nekāds konkrēts kaitējums personām nav paredzams. Mārketinga darbībai ar paredzamu nopietnu ietekmi uz personu ir jābūt regulētai, pirmkārt, pēc deontoloģijas principiem, t.i., vispārīguma, atgriezeniskuma principiem, nevis sabiedriskā derīguma plašas analīzes.

Neviena no izskatītajām teorijām nedod tiešas atbildes uz esošiem jautājumiem ētikas jomā, tādēļ ir nepieciešams optimāls divu pieeju savienojums racionālu lēmumu pieņemšanai.

Atzīmēsim, ka postpadomju valstīm, konkrēti, Krievijai, Baltkrievijai, Latvijai utt., dominējoša ir utilitāra pieeja ētisku jautājumu risināšanai, un tieši, tiesību pārkāpumu atklāšanai, konfliktiem, kā arī to nopietnības novērtēšanai. Mārketinga veicējiem ir jābūt izstrādātam ieradumam interpretēt tiesību pārkāpumus kā izmaksas attiecībā ar lietderības utilitāro analīzi.

Var izdalīt trīs pamatsfēras, kurās pētnieks nes atbildību no ētikas aspekta:

- 1) pētnieka un pētījuma dalībnieka savstarpējās attiecības;
- 2) pētnieku savstarpējās attiecības;
- 3) pētnieku un pētījuma pasūtītāja savstarpējās attiecības.

Divi savstarpējo attiecību veidi noris ārpusaulē. tādēļ tie var nest neparedzamas sekas sabiedrībai. Ētisku lēmumu pieņemšanu apgrūtina arī tas, ka pētnieka saistības attiecībās pret vienu pusi nonāk konfliktā ar saistībām attiecībā uz otru pusi. Par piemēru var būt dilemma, kas stāv pētnieka priekšā par nepieciešamību atklāt (vai otrādi) pētījuma īsteno mērķi potenciālajiem respondentiem. Tiešām, priekšlaicīga īsto mērķu atklāšana var pastiprināt respondentu nevēlēšanos sadarboties, samazināt datu precizitāti, ticamību. Pētnieka atbildība pret pasūtītāju prasa no viņa slēpt pētījuma mērķi no respondenta. Taču tas nav taisnīgi attiecībā uz respondentu, jo vairāk - tas pārkāpj tiesības būt informētam. Tādēļ pētniekam ir mērķtiecīgi pieņemt kompromisa lēmumu, un tieši: sākumā neatklāt pētījuma mērķi, bet vēlāk, pēc datu saņemšanas izstāstīt par to respondentiem. Taču šāds "kompromiss" arī pārkāpj noteiktus ētikas principus.

Savstarpējo pētnieku un pētījuma dalībnieku attiecību sfērā var rasties arī citas dilemmas, kas ir saistītas ar sekojošām pētījuma dalībnieku tiesībām: tiesībām uz drošību, tiesībām uz informāciju, izvēles tiesībām, tiesībām tikt uzklausiātam, tiesībām uz kompensāciju.

Starp ētiskajām pamatproblēmām, kuras ir iespējamas, veicot mārketinga pētījumus, var izcelt šādas: pētījuma dalībnieku anonimitātes neievērošana; psiholoģiski saspringtas situācijas radīšana, veicot pētījumu; jautājumu, kas var kaitēt personīgajām interesēm, izmantošana (konkurentu stratēģijas izziņāšana ar viltu); speciāla aprīkojuma izmantošana; dalībnieku iesaistīšana pētījumā bez to

informēšanas; piespiešanas izmantošana. Tāšus draudus objekta drošībai rada speciālais aprikojums. Piemēram, ieraksta līdzekļi ļauj viegli noteikt dalībnieka personību, tādā veidā pārkāpjot anonimitātes principu. Šāda tehnoloģija rada apstākļus šantāžai. Aprikojuma izmantošana dalībnieka psihiskās reakcijas novērtēšanai liecina par tiesu tiesību uz drošību pārkāpšanu. Tāda veida pētījumi tiek veikti reakcijas uz reklāmu novērtēšanai, pie kam dalībnieks var arī pašas pētījuma procedūras laikā izjust diskomfortu.

Daudzu valstu un asociāciju ētiskajos kodeksos ir iekļauts "skaidri izteiktas piekrišanas uz pilnīgas informācijas pamata" kritērijs. Taču šim kritērijam ir subjektīvs raksturs. Tiek pieļauta piekrišanas atļauja pie nepilnas pētījuma dalībnieka informētības, tam garantējot minimālu risku, citādi bieži vien efektīva pētījuma veikšana nav iespējama. Pastāv dažādas personu iesaistīšanas metodes bez to piekrišanas, piemēram, dalībnieka novērošana. Pētnieks novēro cilvēku uzvedību to dabīgā vidē, bieži vien iepriekš iekļūstot to vidū ar mērķi labāk saprast to uzvedību. Šajā gadījumā pētniekam ir jāatrisina sekojošas ētiskas problēmas. Pirmkārt, viņam ir jāstādās priekšā, jāizskaidro savas novērošanas mērķis pētījuma objektam, vismaz pēc datu savākšanas. Principā no ētiskās puses vispareizāk ir iepazīstināt pētījuma dalībniekus ar tā mērķiem pirms procedūras sākuma. Taču, tas var izsaukt pētījuma dalībnieku tiešanos pēc racionāla uzvedības stereotipa un samazināt rezultātu ticamību. Tādēļ iepazīstināšana ar novērošanas mērķi pēc procedūras veikšanas ir mērķtiecīgāka no pētījuma precizitātes nodrošināšanas viedokļa, taču tas pārkāpj dalībnieku tiesības uz informāciju. Rezultātā nav universāla lēmuma, kas varētu būt pielietojams visiem pētījumiem.

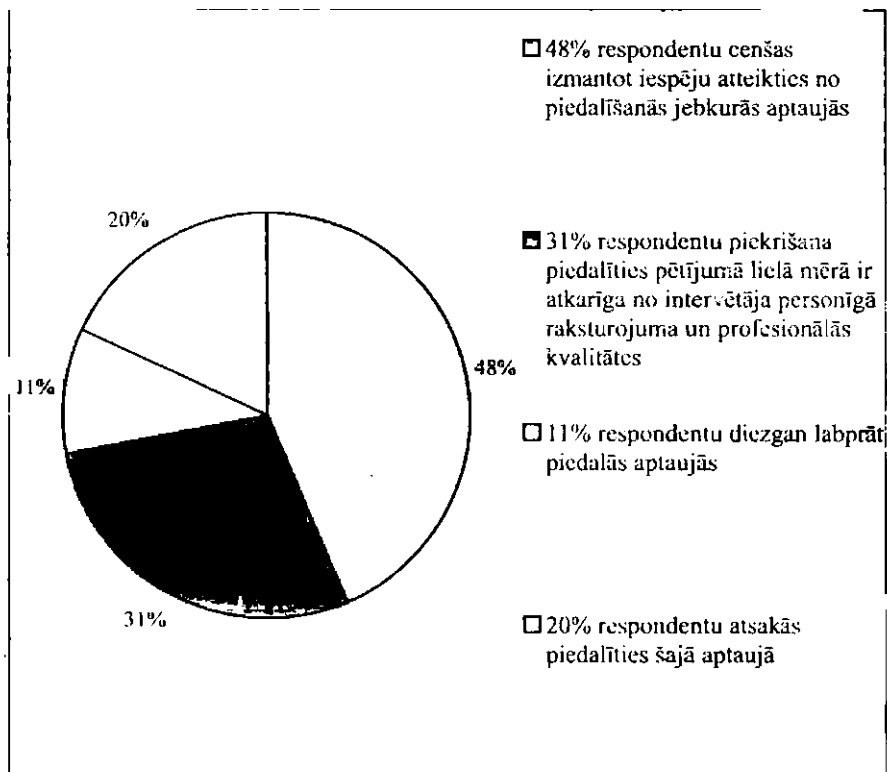
Otrkārt, ir nepieciešams iepazīstināt pētījuma dalībnieku ar pētnieka atskailli. Gadījumā, ja pētījuma objekts būs pret izdarīto secinājumu publicēšanu, tad pētnieks izrādīsies starp divām pretrunīgām saistībām pasūtītāja un pētījuma dalībnieka priekšā.

Otra objekta iesaistīšanas metode pētījumā ir cilvēku novērošana sabiedriskajās vietās. Mazāk uzmācīga rakstura dēļ tieši šī metode guva visplašāko izplatību mārketingu vidū. Šajā gadījumā ētisko normu ievērošana ir jānodrošina, izkarinot noteiktas sabiedriskās vietās informāciju, kas brīdina par veicamo novērošanu.

Šobrīd ļoti populārās telefoniskās aptaujas izmantošanas augstā intensitāte izraisīja strīdus par šā pasākuma ētisko pusi. Bezpersoniskās veikšanas manieres izmantošana, iespēja veikt sarunas ierakstu izsauce patērētājos sakaitinājumu un bažas. Kā rezultāts ir telefonaptaujā iegūto datu ticamības samazināšanās.

Kā jau tika atzīmēts iepriekš, pētnieka un pētījuma dalībnieka attiecību ētiskie aspekti vēl vairāk sarežģītās, ņemot vērā pētnieka saistības ar pasūtītāju. Bieži vien saistības pasūtītāju apkalpošanas kvalitātes pilnveidošanā ir pretrunā ar nepieciešamību ievērot dalībnieku morālās tiesības. Attiecībā uz pasūtītāju pētniekam ir jāizpilda sekojoši uzdevumi: pirmkārt, pētījuma, kas tiek veikts vienam pasūtītājam, rezultātu neizpaušana tā konkurentam; un, otrkārt, dažos gadījumos pasūtītāja personas neizpaušana pētījuma dalībniekiem. Konfidencialitātes noteikumu neievērošanas gadījumā var tikt grauta pētnieka

autoritāte. Bieži vien pētniekiem, kuriem protams jau ir noteikta zināšanu bāze, ir grūti noteikt robežu starp zināšanām, kas ir iegūtas veiktā pētījuma rezultātā un savām, kas bija līdz šim brīdim. Tāpat nav pieļaujama pasūtītāja pieredzes trūkuma metodoloģijas jomā izmantošana, jo pētnieku trūkumu rezultātā samazināsies rezultātu efektivitāte un tiks grauta to reputācija. Atzīmēsim vēl vienu ētisku problēmu, kas var rasties, veicot mārketinga pētījumus – tā ir pētnieku tieksme izdabāt pasūtītājam, t.i., bieži vien pētnieki pieturas pie racionāla uzvedības stereotipa, manipulējot ar pētījuma rezultātiem, izmainot tos atsevišķu firmas pasūtītāja menedžeru labā, kas vēlas nodemonstrēt vadībai, piemēram, to piedāvātās stratēģijas pareizību utt.



1. zīm. Latvijas iedzīvotāju attieksme pret piedalīšanos aptaujās.

Autori veica pētījumu, par kura objektu kļuva Latvijas iedzīvotāji, bet par priekšmetu – to attieksme pret piedalīšanos aptaujās un to domas par ētisko principu ievērošanu no pētnieku puses. Pētījums tika veikts anketēšanas veidā. Tika aptaujāti 1588 respondenti no 11 Latvijas pilsētām. Izvēle tika veikta ar kvotu metodi. Kvotēšana notika pēc četriem kritērijiem: dzimums, vecums, izglītība un

pilsētas iedzīvotāju skaits. Anketēšana tika veikta kā lielās pilsētās, tā arī vidējās un mazās, dažādos Latvijas reģionos:

Vidzemē aptauja tika veikta šādās pilsētās – Rīga, Jelgava, Jūrmalā, Dobeļe;

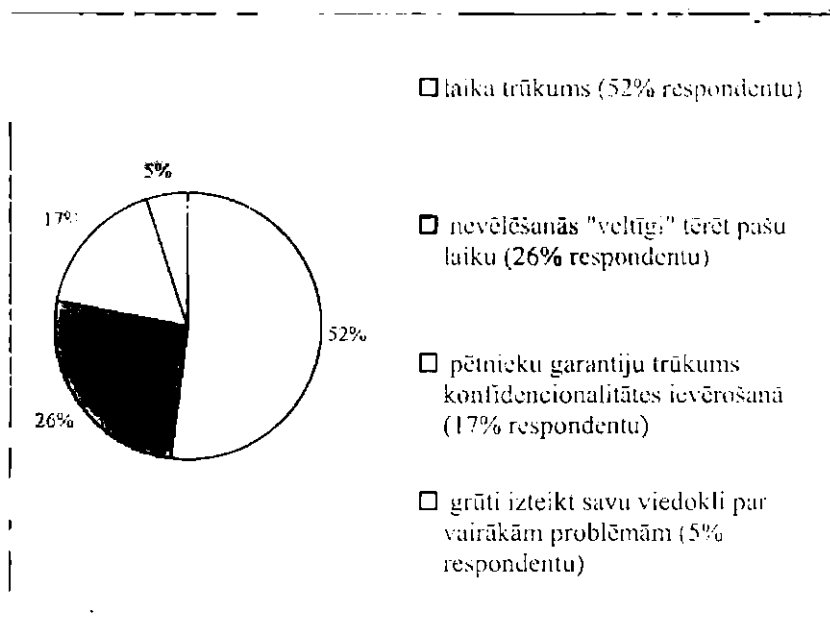
Kurzemē – Ventspils, Liepāja, Talsi;

Zemgalē – Valmiera, Cēsis;

Latgalē – Daugavpils, Ludza.

Kā parādīja veiktais pētījums, apmēram puse respondentu (48%) cenšas izmantot iespēju atteikties no piedalīšanās jebkurās aptaujās, pat nenoskaidrojot to mērķus (atzīmēsīm, ka veicot šo pētījumu atteikums tika saņemts vidēji no katra piektā potenciālā respondenta) (skat. 1. zīm.).

Par pamatiemeslu negribēšanai piedalīties pētījumos aptaujātie nosauca laika trūkumu (52%), otrā vietā tiek norādīta nevēlēšanās "veiktīgi" tērēt pašu laiku (26%) un trešā vietā – pētnieku garantiju trūkums konfidencialitātes ieviešanā (17%) (skat. 2.zīm.).



2. zīm. Iemesli Latvijas iedzīvotāju negribēšanai piedalīties pētījumos.

Apmēram trešā daļa no aptaujātajiem (31%) norādīja, ka piekrišana piedalīties pētījumā lielā mērā ir atkarīga no intervētāja personīgā raksturojuma un profesionālās kvalitātes. Konkrēti tika atzīmēts, ka, ja lūgums atbildēt uz jautājumiem nāk no pazīstamiem cilvēkiem, tad atteikumi ir minimāli. Taču, šajā gadījumā ticamu atbilžu varbūtība samazinās anonimitātes trūkuma dēļ. Starp

intervētāju personas raksturojumiem 1. vietā nostājas labvēlība (38%), 2. vietā – neuzbāzība (29%) un 3. vietā – sirsnība (22%).

Tikai 11% no aptaujātajiem norādīja, ka diezgan labprāt piedalās aptaujās. Par pamatiemesliem tiek nosaukti: personīgā profesionālā interese, vēlme pēc jebkuras saskares konkrētājā jautājumā un neiespējamība pārbaudīt respondenta lielākās atbilžu daļas patiesīgumu.

Tādā veidā, acīmredzama ir ētisko jautājumu aktualitāte, veicot mārketinga pētījumus, radušamies problēmu nopietnība un neviennozīmīgums. Paredzamās notikumu attīstības ētisko seku analīzei ir jāklūst par normu. No pētniekiem tiek prasīta liela piesardzība un vērīgums. Katrai pētnieciskai kompānijai ir jāizstrādā saviem pētniekiem noteiktu sociāli atbildīgās un ētiskās uzvedības koncepcija. Šai koncepcijai ir jāsaturo instrukcijas, komentārus mērķtiecīgākai uzvedībai, ja starp pētnieku un pētījuma dalībnieku izveidojas specifiskas situācijas. Tai ir jāklūst par korporatīvās kultūras sastāvdaļu. Tādēļ mērķtiecīga ir pasākumu veikšana pētniecisko kompāniju darbinieku informētības paaugstināšanai par ētisko problēmu specifiku mārketinga pētījumu sfērā, kā arī par principiem, kas ir izklāstīti Starptautiskajā mārketingu un sociālo pētījumu kodeksā, tostarp atzīmēsīm sekojošus: godīgums, objektivitāte, nevēlamas iejaukšanās privātā dzīvē aizliegums, kaitējuma nodarīšanas aptaujājamajām personām nepieļaušana, brīvprātīga sadarbošanās ar sabiedrību. Norādītā Starptautiskā kodeksa rāmjos tiek izskatīti arī tādi mārketinga pētījumu veikšanas aspekti kā pienākumi pret aptaujājamajiem un to tiesības, attiecību ar sabiedrību noteikumi, savstarpējās pasūtītāju un pētnieku saistības, īpašuma tiesības uz mārketinga rezultātiem un atskaišu noformēšanas noteikumi, kā arī strīdīgu jautājumu par pētnieku uzvedības ētiskumu atrisināšanas noteikumi.

Nobeigumā atzīmēsīm, ka sociāli atbildīgā mārketinga koncepcijā katram pētniekam ir jāņem vērā ne tikai likumīgums, bet arī uzvedības standarti, kas ir balstīti uz personīgo godīgumu, korporatīvo sirdsapziņu un patērētāja ilgstošu labklājību.

Literatūra

1. Praude V., Beļičkovs J. Mārketings. – R.: Vaidelote, 1999.
2. Акулич И. Л. Маркетинг. – Минск: Высшая школа, 2000.
3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Издательство “Финпресс”, 1998.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.: К.: Издательский дом “Вильямс”, 1999.
5. Кретов И. И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие. – М.: АО “Финстатинформ”, 1994.
6. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования. – СПб.: Питер, 2001.

Kopsavilkums

Mārketinga veicējiem ir jāsaprot, ka pētījumu efektivitāte, un tātad to profesionālo iespēju efektīva izmantošana ievērojamā mērā ir atkarīga no potenciālā patērētāja vai cita izpētes objekta labās gribas. Izvēloties mārketinga pētījuma veikšanas metodi, ir nepieciešams veikt piedāvātās procedūras ētiskuma novērtēšanu. Kā parādīja veiktais pētījums Latvijā, apmēram puse respondentu cenšas izmantot iespēju atteikties no piedalīšanās jebkurās aptaujās, pat nenoskaidrojot to mērķus. Par pamatiemeslu negribēšanai piedalīties pētījumos aptaujātie nosauc laika trūkumu, otrā vietā tiek norādīta nevēlēšanās "veltīgi" tērēt pašu laiku un trešā vietā – pētnieku garantiju trūkums konfidencialitātes ievērošanā. Latvijā acīmredzama ir ētisko jautājumu aktualitāte, veicot mārketinga pētījumus, radušamies problēmu nopietnība un neviennozīmīgums.

Brigita Baltača (Latvijas Universitāte)

KRĀJAIZDEVU SABIEDRĪBAS – PILSONISKĀS AKTIVITĀTES VEICINĀTĀJAS

SAVINGS AND LOAN ASSOCIATIONS - PROMOTERS OF CIVIC ACTIVITIES

Nearly every aspect of economic, social and political life has experienced rapid change in recent years. All over Central/Eastern Europe, there are increased demands and opportunities for local problem-solving, for building social networks of people and organisations that support each other, and for opening up society to greater participation. Credit unions serve as an example of social participation of individuals. They refer to the acts of individuals contributing money and volunteering their time and skills, to promote the betterment of their community and the well-being of others.

A credit union is a simple yet compelling organisation. Credit unions are financial co-operatives that have roots in the philosophy of co-operation. A group of people join together to save money and make loans to one another at reasonable rates of interest. When compared to other financial institutions, a credit union is unique because it, follows a philosophy of self-help, member control and economic democracy. The members are committed to improving themselves socially and financially. As co-operative, members own and control the organisation and have final authority.

Pilsoniskas sabiedrības ekonomiskais pamats ir regulējamas tirgus attiecības un daudzveidīgas īpašuma formas, bet politiskais pamats – pilsoņu līdzdalība valsts un sabiedrības lietu kārošanā.

Pārmaiņas Centrāl- un Austrumeiropas reģiona valstīs pēdējos desmit gados skārušas gandrīz katru ekonomiskās, sociālās un politiskās dzīves sfēru. Sabiedrībai jāprot šīm pārmaiņām pielāgoties. Jebkuras pārmaiņas saistītas ar zināmām grūtībām. Visā reģionā vērojams pieprasījums un iespēju meklēšana problēmu risināšanai vietējā līmenī, kas būtu vērsta uz iedzīvotāju un organizāciju ciešāku sadarbību, nolūkā aktivizēt vietējo sabiedrību.

Laikā, kad notiek pāreja no kontrolētas sabiedrības uz demokrātisku sabiedrību, pieaug pilsoņu, kuri aizstāv savas intereses, veidoto organizāciju ietekme ekonomikā un sociālajā sfērā. Latvija, tāpat kā citas Centrāl- un Austrumeiropas reģiona valstis ir ceļā uz patiesi pilsonisku sabiedrību. Šajā laikā mainās savstarpējās attiecības sabiedrībā, kā arī attiecības starp iedzīvotājiem un valsti, veidojas jauna pilsoniska kultūra. Mūsu pieredze jau parādījusi, ka nepietiek ar to, ka valsts nodrošina indivīdam reālas iespējas piedalīties valsts dzīvē un ietekmēt lēmumu pieņemšanas procesus. Svarīgi apzināties, kā aktivizēt pilsoņu līdzdalību vietējā sabiedrībā un politiskajā darbībā, kā mēs izprotam pilsonisko kultūru un pilsonisko sabiedrību, kā sekmēt to veidošanos.

Pārcejas periodā procesu, kad valsts pakāpeniski ierobežo savu iejaukšanos ekonomikā, sociālajā sfērā un kultūrā, veicina pozitīvu piemēru popularizēšana. Šī referāta autores pieredze krājaizdevu sabiedrību kustībā Latvijā, ļauj secināt ka kooperatīvo krājaizdevu sabiedrību kustības attīstība ir viens no šādiem veiksmīgiem piemēriem.

Krājaizdevu sabiedrība ir demokrātiski pārvaldīta kooperatīva finansu organizācija, kas veicina savu biedru sabiedrisko aktivitāti ar mērķi apmierināt biedru sociālās un ekonomiskās vajadzības. Tā darbības mērķis ir paplašināt finansu tirgus pakalpojumu klāstu, veicinot Latvijas iedzīvotāju pašiniciatīvu finansu jautājumu risināšanā, īstenojot demokrātijas un savstarpējās palīdzības principus.

Viedokļi par kooperatīvu lomu ekonomikā ir atšķirīgi. Piemēram, Kanāda kooperatīvu sistēmas pētnieki piedāvā šādus divus skaidrojumus:

- Kooperatīvus bieži uzskata par īstā privātā sektora nabadzīgajiem radniekiem, vai uzņēmējdarbību, kas noderīga tikai nabadzīgajiem. Šis tēls bieži tiek minēts pašvaldību attīstības sakarā, izceļot kā primāro kooperatīvajā modelī tā sociālo misiju. Šāds tēls radies no novērojumiem, kad marģinālās, viegli ievainojamās nenodrošināto sabiedrības slāņu pārstāvjiem ir tikai divas iespējas: apvienoties, vai slēgt tālāk nabadzībā pa vienam. Šis tēls pēdējā laikā tiek mainīts, balstoties uz novērojumiem, ka kooperatīvi parādījuši sevi kā efektīvu sociālās ekonomikas 'tukšo vietu' aizpildītājus sociālo pakalpojumu jomā maznodrošinātajiem. No šāda viedokļa raugoties, kooperatīvi ir lietderīgi, bet nav peļņu nesoši uzņēmumi.

- Veiksmīgiem kooperatīviem tiek izteikti pārmetumi, ka tie savā darbībā vairs neseko sākotnējiem principiem. Pieņemts uzskatīt, ka "īstnie kooperatīvi" nevar būt veiksmīgi "lielajā ekonomikā". Jo tiem pietrūkst vadības īpašību, kas nodrošina konkurētspēju. Tiek apšaubīta konkurētspējīgo kooperatīvu sociālā loma.

Abi šie viedokļi veido paradoksu, kas arī parāda kooperatīvā modeļa duālo dabu: ekonomiskie un sociālie aspekti kooperatīvā nav nošķirami; gan ekonomiskie gan sociālie faktori ir vienlīdz nozīmīgi veiksmīgai kooperatīvu veidošanai un darbībai. Kooperatīvs ir bizness, kas orientēts uz vietējās sabiedrības labklājības veicināšanu. Demokrātiskais lēmumu pieņemšanas process šeit jāsaprot ar efektīvu vadības praksi. Kooperatīvu veidošanos nosaka ekonomikas iespējas. Kooperatīvais modelis ir viens no veidiem, ko cilvēki izvēlējušies šīs iespējas izmantošanai.

Viena no šādām ekonomikas iespējām ir "vājās vietas tirgū", kur cilvēki izvēlas kolektīvo darbību, kā vienu no iespējām izdzīvot sev nelabvēlīgos tirgus apstākļos. Iespējas izmantošana nozīmē arī ekonomiskās neatkarības iegūšanu. Kooperatīvā darbība ļauj katram tā biedram gūt lielāku labumu, nekā tas būtu iespējams, darbojoties atsevišķi. Sabiedrībā rodas nepieciešamība pēc jauniem pakalpojumiem, kurus nesniedz ne publiskais, ne privātais sektors. Pat gadījumos, ja šos pakalpojumus piedāvā privātais sektors, daudzi tos nevar atļauties. Kooperatīvi atrod savu nišu dzīvokļu apsaimniekošanā, nespējnieku apkopšanā mājās, bērnu pieskatīšanā, vairumtirdzniecībā un izglītībā. Iespējas izmantošana nozīmē arī to, ka kooperatīvus neveido cilvēki, kam nekā nepieder. Potenciālajiem kooperatīva biedriem jau pieder kāds produkts vai pakalpojuma iespēja, ko piedāvāt kopējai izmantošanai. Kooperatīvi neatrisina nodarbinātības problēmu, bet sniedz cilvēkiem iespēju realizēt savu uzņēmēja potenciālu.

Latvijas krājaizdevu sabiedrību kustības attīstības gaita arī parādījusi, kā katram sabiedrības loceklim, izmantojot demokrātiskas sabiedrības instrumentus, iespējams aizstāvēt savas intereses, ietekmēt sabiedriskos procesus, panākot pilnīgu vai daļēju izvirzīto mērķu īstenošanos. Latvijā šobrīd darbojas 22 krājaizdevu sabiedrības, to kopējais biedru skaits, pārsniedz divpadsmit tūkstošus. Tie ir cilvēki, kuri nolēmuši panākt savu labklājības līmeņa paaugstināšanu, apgūstot jaunas prasmes un iemaņas un izmantojot savstarpējās palīdzības principus. Visas sabiedrības apvieno Latvijas Kooperatīvo krājaizdevu sabiedrību savienība (LKKSS). LKKSS ir nodibināta 1997. gada 10. oktobrī ar mērķi veicināt krājaizdevu sabiedrību darbības un attīstības politikas izstrādāšanu Latvijā, apvienot biedru zināšanas un pieredzi krājaizdevu sabiedrību jautājumu un problēmu risināšanā, kā arī aizstāvēt krājaizdevu sabiedrību intereses un tiesības valsts varas un pārvaldes, kā arī pašvaldības institūcijās, veicināt krājaizdevu sabiedrību darbības normatīvās bāzes attīstību. Par vienu no ievērojamākajiem kustības panākumiem var uzskatīt Krājaizdevu sabiedrību likuma pieņemšanu Saeimā 2001. gada 29. martā. Likums stājies spēkā ar 2002. gada 1. janvāri. Šā

likuma mērķis ir sekmēt finansu resursu pieejamību, kā arī reģionālo attīstību, veicinot Latvijas iedzīvotāju līdzdarbošanos tautsaimniecībā.

Krājaizdevu sabiedrību likuma pieņemšana var kalpot par piemēru tam, kā sabiedriska organizācija (LKKSS), izmantojot mūsu valstī noteikto kārtību, kas ļauj valsts iedzīvotājiem, šajā konkrētajā gadījumā – krājaizdevu sabiedrības kustības darbiniekiem un atbalstītājiem, iesaistīties valsts pārvaldē, ir panākusi, ka konkrētās sabiedrības daļas problēma ir pacelta risināšanai visaugstākajā līmenī, tas ir valsts pārvaldes dienas kārtības līmenī.

Likumprojekta darba grupa tika veidota pēc LKKSS iniciatīvas, uzaicinot piedalīties pārstāvjiem no visām institūcijām, kuras var ietekmēt krājaizdevu sabiedrību attīstību mūsu valstī. Krājaizdevu sabiedrību likuma pieņemšana ir viens no piemēriem, kas raksturo pareizi un efektīvi organizēta iedzīvotāju grupas interešu aizstāvības darba nozīmi mūsu sabiedrībā.

i. tabula

Krājaizdevu sabiedrību kustības attīstība Latvijā (1995.-2000.)

N.p.k.	Nosaukums	Darbības uzsākšana
1.	KKS "Dzelzceļnieks KS"	1995
2.	Taurenē KKS	1996
3.	Veselavas KKS	1996
4.	KKS "Līgatnes Druva"	1996
5.	KS "Skolu krājaizdevu sabiedrība"	1997
6.	KS "Rucavas krājaizdevu sabiedrība"	1998
7.	Rūjienas KKS	1998
8.	Raunas KKS	1999
9.	Pūņu KKS	1999
10.	KKS "Jūrnīku forums"	2000
11.	Zosēnu KKS	2000
12.	KKS "Savstarpējo ieguldījumu nams"	2000
13.	Kauguru KKS	2000
14.	Lielvārdes KKS	2000
15.	KKS "Avots 37"	2000
16.	Metalurgu KKS	2001
17.	KKS "Alažu saime"	2001
18.	Pūres KKS	2001
19.	Straupes KKS	2001
20.	Kandavas novada KKS	2001
21.	"Āgenskalns R" KKS	2001
22.	Salas KKS	2001

Krājaizdevu sabiedrību darbība galvenokārt balstās uz neapmaksāta brīvprātīga darba izmantošanu. Šāda darbība dod lielu labumu kā ikvienam biedram, tā arī visai sabiedrībai. Palīdzdami paši sev, krājaizdevu sabiedrību biedri dod ieguldījumu visas sabiedrības un valsts labklājības celšanā. Kā tas izpaužas? Pirmām kārtām kā pašpalīdzība. Kāda cilvēka finansiālās problēmas bieži vien rada sarežģījumus arī citiem. Laužu kopienas stāvokli dažkārt var ietekmēt pat dažu tā locekļu ekonomiskās grūtības. Krājaizdevu sabiedrības saviem biedriem sniedz finansiālu aizsardzību, tādējādi aizsargājot arī pārējos sabiedrības locekļus.

Krājaizdevu sabiedrības Latvijā veidojas pēc teritoriālā, nodarbinātības vai interešu kopības principa. Pēc atkārtotās Latvijas Republikas neatkarības atgūšanas, par krājaizdevu sabiedrību pirmsākumu ir uzskatāms 1995. gada 9. februāris – krājaizdevu sabiedrības “Dzelzceļnieks KS” nodibināšana. Turpmākā krājaizdevu sabiedrību kustības attīstība ir vērojama 1. tabulā:

Krājaizdevu sabiedrību izveidošanās gaita līdz 1999. gadam ir bijusi samērā pieticīga (1998. gada beigās 7 krājaizdevu sabiedrības), taču pēc 1999. gada sākās straujš krājaizdevu sabiedrību pieaugums, un 2001. gada beigās Latvijā darbojas 22 krājaizdevu sabiedrības. Vislielākais krājaizdevu sabiedrību pieaugums vērojams tieši 2001. gada laikā un tas attiecīgi ir pieaudzis par 31,8%.

Krājaizdevu sabiedrību veidošanās gaitu, ievērojot to biedru loka piederību, var apskatīt 2. tabulā:

2. tabula

Krājaizdevu sabiedrību raksturojums pēc biedru loka

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Krājaizdevu sabiedrības kopā	1	4	5	7	9	15	22
no tām:							
Arod biedrību	1	1	2	2	2	3	4
Sabiedrisko organizāciju	-	-	-	1	1	3	4
Lauku pagastu	-	3	3	4	6	8	13
Pilsētu	-	-	-	-	-	1	1

Vislielākais krājaizdevu sabiedrību skaita pieaugums ir laukos. Pagastos tās veidojas par sabiedriskās dzīves centriem, kur cilvēki sanāk kopā, ļemjot, kādiem mērķiem izsniegs kredītus un kādas nozares iecerēts attīstīt pagastā. Patlaban lauku rajonos daudzi zaudējuši ticību, ka paši var kaut ko izdarīt. Krājaizdevu sabiedrības dibina uz brīvprātības principiem, tas ir veids, kā atkal sākt darboties, aktivizēties. Krājaizdevu sabiedrību nozīmi lauku rajonos nevar vērtēt tikai no ekonomiskā aspekta, jo pieredze rāda, ka krājaizdevu sabiedrības aktivizē cilvēkus pagastos, ļauj tiem izkļūt no depresijas. Liels nopelns krājaizdevu sabiedrību popularizēšanā ir pašvaldībām, ja pašvaldības vadītājs spēj saskatīt un izvērtēt šādas sabiedrības pozitīvo ietekmi rajonā, tad krājaizdevu sabiedrības attīstās straujāk. Krājaizdevu

sabiedrību likums paver pašvaldībām jaunas iespējas sekmēt uzņēmējdarbības attīstību vietējā sabiedrībā. Likuma 5. panta 1. punkts nosaka, ka krājaizdevu sabiedrības biedrs var būt arī tā pašvaldība, kuras iedzīvotāji ir attiecīgās krājaizdevu sabiedrības biedri. Lauku apdzīvotajās teritorijās var veidot vienu krājaizdevu sabiedrību, ja vairākas blakus esošās pašvaldības noslēgušas attiecīgu sadarbības līgumu.

Pašvaldību dažādo attieksmi un vēlmi veicināt krājaizdevu sabiedrību kustību arī pirms likuma radītajām iespējām raksturo sabiedrību teritoriālais izvietojums:

Rīga un Rīgas rajons:	6
Cēsu rajons:	6
Liepāja un Liepājas rajons:	2
Valmieras rajons:	2
Tukuma rajons:	2
Jelgava:	1
Ogres rajons:	1
Talsu rajons:	1
Jēkabpils rajons:	1

Kooperatīvajām krājaizdevu sabiedrībām ir divi nozīmīgi uzdevumi. Pirmkārt, tās tiek dibinātas, lai sniegtu finansu pakalpojumus saviem biedriem. Otrkārt, to uzdevums ir stimulēt iedzīvotāju ekonomiskās un pilsoniskās aktivitātes – īpaši svarīgi tas ir lauku rajonos. Valsts galvenais ieguvums no finansu kooperatīviem ir iedzīvotāju uzkrājumu izlietošana vietējās tautsaimniecības attīstībai.

Literatūra

1. Kooperatīvo sabiedrību likums: Laikraksta Diena pielikums.- 1998.-4.martā. - Nr.41, *Diena*, 1998.-Nr.163.-2.lpp.
2. Krājaizdevu sabiedrību likums: 29.03.2001., *Latvijas Vēstnesis*, 2001. - 18.04.
3. Vides Aizsardzības un reģionālas attīstības ministrija "Ieteikumi vietējo iniciatīvas grupu veidošanai un organizēšanai laukos" – "Lauku Jauniešveidumu centrs". Rīga, 1999. - 60 lpp.
4. Local Actors on a Global Stage: Co-operatives in Canada and Asia entering the new millennium, CCA and ICA-ROAP, Status report, March 1999.
5. Latvijas Kooperatīvo krājaizdevu sabiedrību savienības nepublicētie materiāli.

Kopsavilkums

Rakstā autore apskata Latvijas kooperatīvo krājaizdevu sabiedrību pieredzi, kas pierāda, ka šobrīd tās veic ne tikai finansu pakalpojumu dažādošanas, bet arī pilsoniskas sabiedrības veidošanas funkciju, jo krājaizdevu sabiedrības nav ne sociālās palīdzības, ne labdarības iestāde. Tā spēj palīdzēt tikai tiem cilvēkiem, kuri paši kaut ko ir izdarījuši. Īpaši laukos, finansu kooperatīvi rosina cilvēkus iesaistīties

sabiedriskajā dzīvē. Šodien Latvijā tās cilvēkiem tiek dota reāla iespēja izmantot finanšu pakalpojumus, kuru veidošanā paši ir piedalījušies. Un tas ir ļoti svarīgi – cilvēki apgūst jaunas prasmes un iemaņas – uzņēmējdarbības pamatus, finanšu vadību, kolektīvu lēmumu pieņemšanu. Latvijas krājaizdevu sabiedrību kustības attīstības gaita arī ir parādījusi, kā katram sabiedrības loceklim, izmantojot demokrātiskas sabiedrības instrumentus, iespējams aizstāvēt savas intereses, ietekmēt sabiedriskos procesus, panākot pilnīgu vai daļēju izvirzīto mērķu īstenošanos.

**Daira Barānova (Latvijas Universitāte),
Maija Dzelmiņa (Latvijas Universitāte)**

PILNĪGAS NODARBINĀTĪBAS NODROŠINĀŠANAS PROBLĒMAS GLOBALIZĀCIJAS APSTĀKĻOS

FULL EMPLOYMENT PROBLEMS UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

Employment has always been an actual problem and especially now when globalization is taking place. J.M. Keynes aggregate demand theory and aggregate expenditure model have been used in the article. Employment and unemployment in Latvia and Central European countries have been analyzed.

Pilnīga nodarbinātība ir tāds stāvoklis ekonomikā, kad pieprasītais darbaspēka daudzums ir vienāds ar piedāvāto darbaspēka daudzumu. Protams, 100% nodarbinātība ekonomikā nepastāv, jo dabiskais bezdarbs likumsakarīgi tiek pieskaitīts pie pilnīgas nodarbinātības.

Tirgus ekonomikas apstākļos nodarbinātības jautājums vienmēr ir aktuāls, katrā konkrētā periodā tam ir savas īpatnības. Mūsdienās savas korekcijas šajā jautājumā saistāmas ar ekonomikas straujo globalizācijas procesa attīstību.

Nodarbinātības pamatjautājumu izpētē milzīgu ieguldījumu devis angļu ekonomists Dž.M.Keinss (1883.-1946.) un viņa sekotāji, kurus vieno *keinsismu skola*. Dž.M.Keinsa idejas izklāstītas darbā *Vispārējā nodarbinātības, procenta un naudas teorija* (1936.g.), kurā viņš atspoguļo sakarības starp bezdarba līmeņa izmaiņām un ciklisko ekonomikas attīstības raksturu. Dž.M.Keinss, izmantojot vēsturiskās situācijas datus Lielās depresijas laikā, pierādīja, ka pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars nesakrīt ar ražošanas faktoru pilnīgu nodarbinātību.

Tātad Keinsa teorija radīja jaunu pavērsienu ekonomikas teorijas attīstībā. Viņš kritizēja klasiskās teorijas piekritējus par apgalvojumu, ka kopējais piedāvājums (AS) kapitāls, darbs, tehnoloģija nosaka valstī saražotā produkta

ticīmu un iespējama automātiska līdzsvara atjaunošana, tādējādi bezdarbam pastāvēt tikai īsu laika periodu.

Pēc Dž.M.Keinsa domām, būtiski nepieciešama ir aktīva valsts iejaukšanās politikā kopējā pieprasījuma (AD) regulēšanā. Tas tādēļ, ka ir mainījusies ekonomiskā situācija:

- monopolizācijas process;
- arodbiedrību iejaukšanās;
- tirgus konjunktūra (piemēram, preces ceļš līdz patērētājam).

Tieša valsts iejaukšanās ļautu izvairīties no ekonomikas pārkarsēšanas augšupejas fāzē un ievērojami samazināt lejupslīdes zaudējumus. Tā kā regulēšanas process ir centrēts uz kopējo pieprasījumu, tad šī teorija tiek dēvēta par *kopējā pieprasījuma teoriju*.

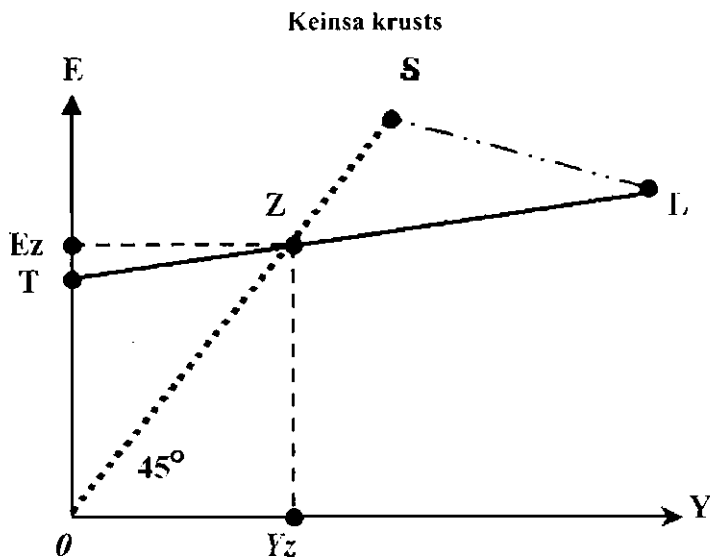
Kopējā pieprasījuma teorija koncentrējas Keinsa krusta modelī. Šī modeļa svarīgākais rādītājs ir izdevumi (AE), kuru iedala:

- plānotajos, kuru mājāsaimniecības, firmas, valdība un ārzemnieki plāno izlietot preču, pakalpojumu, informācijas un tehnoloģiju iegādei;
- faktiskajos, kuri atšķiras no plānotajiem saistībā ar tirgus konjunktūru.

$$AE = C + I_g + G + X_n$$

Keinsa krusts analizē paredz virkni nosacījumu, kur sevišķi svarīga loma ir tam, ka:

- > tautsaimniecības analīze tiek veikta īslaicīgā periodā;
- > cenas, nominālā darba alga un citi nominālie rādītāji praktiski ir nemainīgi.



1. zīmējums.

TL – plānoto izdevumu līkne

OT – valsts autonomo izdevumu līmenis

OS – līkne ar 45° slīpumu (bisektrise) parāda plānoto izdevumu AE vienlīdzību ar valsts kopējiem ienākumiem Y, proti – AE=Y

(•) Z – kopējā pieprasījuma (AD) un kopējā piedāvājuma (AS) līdzsvars (AD = AS).

Ja $Y > AE$, tad veidojas trīsstūris ZSL, kas nozīmē, ka $AD < AS$. Šajos apstākļos firmas spēj pārdot mazāk nekā ir saražājušas. Tā rezultātā likumsakarīgas ir sekojošas darbības:

- a) ražošanas krājumu palielināšana;
- b) ražošanas samazināšana;
- c) strādājošo atbrīvošana.

No otras puses, ja $AE > Y$ un $AD > AS$, tad veidojas trīsstūris OTZ, proti veidojas situācija, kurā firmas ir spējīgas pārdot vairāk nekā šobrīd ražo. Tā rezultātā likumsakarīgas ir sekojošas darbības:

- a) ražošanas krājumu samazināšana;
- b) veidojas papildu darbaspēja un nepieciešamības gadījumā pārējo ražošanas resursu palielināšana;
- c) ievērojami pieaug importa apjoms.

Jāatzīst, ka nodarbinātības problemātika Latvijā ir viena no aktuālākajām makroekonomiskajām problēmām. Bezdarba līmenis faktiski parāda, cik mērķtiecīgi un racionāli sabiedrība spēj izmantot tās rīcībā esošos darbaspēka resursus. Latvijai, kas ievērojami atpaliek no ES valstīm, sevišķi svarīgi ir uzlabot situāciju nodarbinātības jomā.

Vai šī uzdevuma risināšanai var palīdzēt Dž.M.Keinsa teorija, ja to analizē, balstoties uz Latvijas pašreizējo situāciju?

Atbilstoši Dž.M.Keinsa teorijai modelēta Latvijas ekonomiskā situācija, tās izmaiņas tīri teorētiski atspoguļotas sekojošos zīmējumos.

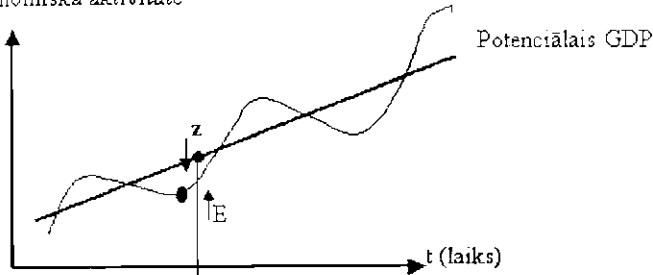
Kā liecina 2. zīmējums, Latvijas ekonomika atrodas atveseļošanās, rosības fāzē punktā E zem ideālās situācijas punktā Z. Teorētiski tieši punktam Z raksturīga pilnīga nodarbinātība, kurā faktiskais GDP – potenciālo GDP.

3. un 4. zīmējumā pārliccināties, ka, vadoties pēc Keinsa krusta, atrodamies situācijā, kur $AE > E$ un $AD > AS$, proti - pa kreisi no pilnīgas nodarbinātības līknes LAS. Īslaicīgais līdzsvars tiek fiksēts punktā Z₁, kur iezīmējas minētās negatīvās tendences:

- 1) ražošanas krājumu samazināšanās;
- 2) importa apjoma palielināšanās un īpaši aktuāla - papildu darbaspēka palielināšanas nepieciešamība.

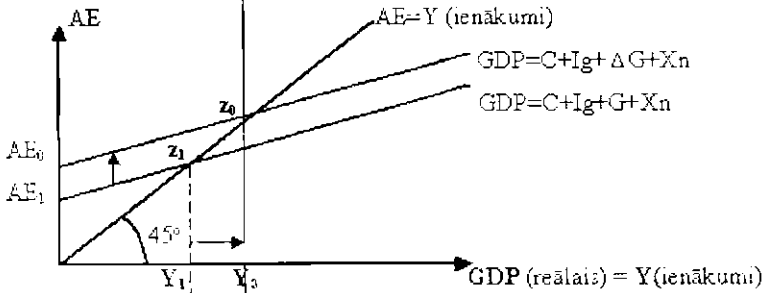
Ekonomikas cikliskā attisība

Ekonomiskā aktivitāte



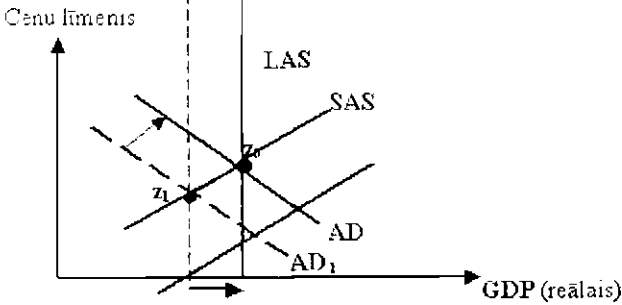
2. zīmējums.

Valdības izdevumu palielināšana



3. zīmējums.

Kopējā pieprasījuma (AD) izmaiņas



4. zīmējums.

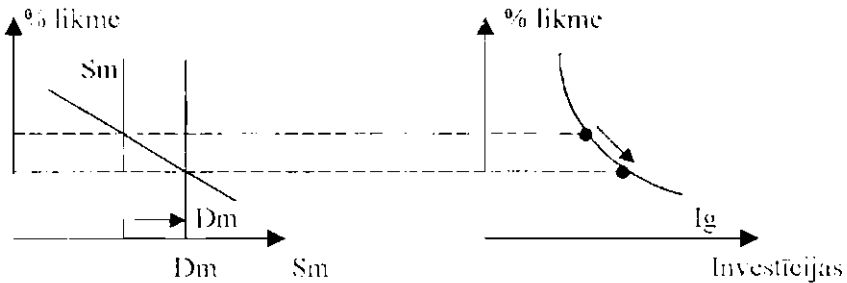
Kā redzam 2. zīmējumā, šī situācija pēc Dž.M.Keinsa tiek atrisināta ar valdības izdevumu G tiešu palielināšanu, pārejot no izdevumu līmeņa AE_1 uz optimālo AE_0 . (Jānorāda, ka šeit ir svarīgs līknes AE slīpums, kas atkarīgs no MPC galējās patērišanas tieksmes.)

Atbilstoši multiplikatora darbībai $m = \frac{1}{1-MPC}$, valdības izdevumu palielinājums ΔG dod ievērojami lielāku pieaugumu ΔGDP , kas veidojas šādi:

$$\Delta GDP = \Delta G \times \frac{1}{1-MPC}$$

Kā rāda 3. zīmējums, tad šīs izmaiņas atbilstoši atspoguļojas kopējā pieprasījuma līknes AD_1 nobīdē pa labi uz stāvokli AD_0 , kur arī tiek sasniegts ideālais variants, jo slācīgais līdzsvārs veidojas uz LAS līknes.

Jānorāda, ka Dž.M.Keinsa kopējo pieprasījumu stimulējošā politika ar valdības izdevumu tiešu palielināšanu ($\Delta G \uparrow$) ir stimulējošās fiskālās politikas pamats, kura nedarbosies, ja sekundāri netiks pieslēgta stimulējoša monetārā politika. Tās būtība ir naudas piedāvājuma palielināšana ($S_m \uparrow$), jo citādi naudas tirgū celsies procentu likme un neveicinās investīciju pieaugumu.



5. zīmējums.

Rūpīgi izsekojot Dž.M.Keinsa domu gaitai un pēc tās modelējot Latvijas ekonomiskās attīstības perspektīvu, šķiet, ka viss ir kārtībā un tikai jārikojas, lai teoriju realizētu praksē.

Diemžēl tas tā nav, jo šāda veida analīzē pilnīgi aizmirstas ir tās būtiskās īpatnības ekonomikā, kas vērojamas pašreizējā attīstības posmā.

Pirmkārt, Latvijas kopbudžetā izveidojusies nelabvēlīga situācija, jo 2002. gadam tas pieņemts ar 2,46% fiskālo deficītu. Būtiski ir arī tas, ka deficīta apjoms 2001. gadam bija plānots tikai 1,8% apmērā no GDP. Tātad laika periodā, kad ekonomika stabili virzās augšup (GDP pieaugums 2000. g. 6,6%), lai gan pretēji prognozēm attīstības tempi nedaudz samazinājušies, valdība nevar palielināt izdevumus (G), jo tas nozīmētu vēl lielāku budžeta deficīta palielināšanu. Kas tad

notiks, ja ekonomikā iestāsies lejupslīde? Atbilde ir tikai viena – ekonomikā var izveidoties īpaši sliktā situācija ar neprognozējamām sekām.

Ortkārt, vislielākais oficiāli registrētais bezdarba līmenis Latvijā bija 1999. gada pavasarī, proti – 10,2%. 2001. gada nogalē tas sastāda 7,6%, bet, vadoties no aptaujām, darba meklētāju īpatsvars sniedzas līdz 14%. Saglabājoties šai situācijai un ievērojot Latvijas specifiku (maza valsts ar atvērtu ekonomiku), nākotnē pie sliktākā attīstības varianta iespējams pat bezprocenta pieaugums.

Treškārt, ievērojot negatīvo tūrā eksporta saldo un maksājumu bilances tekošā konta deficīta apmērus, iepriekš minētās negatīvās parādības iegūst īpaši negatīvu vērtējumu.

Ceturtkārt, zemais uzkrājumu līmenis valstī, grūtības ar investīciju piesaisti kavē iestāšanos Eiropas Savienībā kā līdzvērtīgai dalībvalstij.

Kopumā šī situācija liecina par to, ka akli sekot Dž.M.Keinsa kopējā pieprasījuma (AD) stimulēšanas politikai Latvijā nebūtu īpaši prātīgi. Acīmredzot, atliek darboties ar netiešo regulēšanu, proti – stimulēt ražotājus, izmantojot nodokļu samazināšanu. Arī šeit parādās multiplicējošais efekts, jo, samazinot uzņēmējdarbību ietekmējošos nodokļus (T), pieaugs iekšzemes kopprodukts. Tātad $\Delta GDP - - \Delta T \times \frac{MPC}{1 - MPC}$. Protams, Latvijā nav progresīvo nodokļu, ko tirgus

ekonomikas valstīs izmanto ciklisko svārstību mazināšanai, bet noteikti jāpastiprina sāktā uzņēmējdarbības nodokļu samazināšanas politika. Rezultātā kopā ar citiem uzņēmējdarbības vidi veicinošiem pasākumiem tiks panākta virzība uz pilnīgas nodarbinātības nodrošināšanu.

I. tabula

Nodarbināto iedzīvotāju sadalījums pa vecuma grupām (%) 2000. gadā [6, 34]

Valsts	15-24	25-54	55-64	65+	15-64
Bulgārija	19,3	67,3	18,9	1,9	49,2
Čehija	36,4	81,5	36,1	4,1	64,9
Igaunija	27,4	76,8	43,0	7,3	60,6
Ungārija	33,1	72,8	21,9	1,7	55,9
Lietuva	26,7	76,0	42,2	7,8	60,1
Latvija	30,4	74,2	35,4	6,6	58,2
Polija	24,1	71,0	29,0	7,6	55,1
Rumānija	34,0	78,6	52,0	38,2	64,2
Slovēnija	31,2	82,6	22,3	7,4	62,7
Slovākija	28,3	74,2	21,5	0,8	56,3

Kādas izmaiņas notiek darbaspēka tirgū globalizācijas apstākļos? Darbaspēka tirgus galvenokārt skar nodarbinātības un bezdarba jautājumus. Efektīva bezdarba samazināšanas politika ir priekšnoteikums augstai nodarbinātībai. Darbaspēka

apsekojuma rezultāti rāda, ka visaugstākais nodarbinātības līmenis Latvijā ir iedzīvotājiem vecuma grupā no 35 līdz 44 gadiem: vīriešiem – 80,9% un sievietēm – 77,7% 2001. gada maijā. Zems nodarbinātības līmenis ir vecuma grupā no 15 līdz 24 gadiem – 28,9%. Preamdzis ir gan sieviešu, gan vīriešu nodarbinātības līmenis, kas 2001. gada maijā bija attiecīgi 55% un 44,5%. [2, 25]

Nodarbinātības līmeni Centrāleiropas ES kandidātvalstīs raksturo 1. tabula. Augstākais nodarbinātības līmenis minētajā valstu grupā 2000. gadā bija Čehijai, Rumānijai un Slovēnijai, savukārt, Bulgārijā – zemākais. Vecuma grupā 25-54 gadi visaugstākais nodarbinātības līmenis bija Čehijā un Slovēnijā, kur tas pārsniedza 80%. Sieviešu nodarbinātības līmenis bija nedaudz zemāks par vīriešu nodarbinātības līmeni.

Aktuāla problēma Centrāleiropas valstīs ir bezdarbs. Bezdarba līmeni dažādās vecuma grupās raksturo 2. tabula. Novērojams augsts jauniešu bezdarbnieku līmenis. Augstākais jauniešu (15-24) bezdarbnieku līmenis 2000. gadā bija Bulgārijā, Polijā un Slovākijā, bet zemākais – Ungārijā. Aktuāla problēma bezdarba jomā ir ilgstošie bezdarbnieki (bezdarbnieks, kurš darbu nevar atrast ilgāk nekā 12 mēnešus). Augstākais ilgstošo bezdarbnieku īpatsvars ir Slovēnijā – 62,7%. Augsts ilgstošo bezdarbnieku īpatsvars ir Latvijā, Slovākijā, Lietuvā un Bulgārijā. [2, 19] Latvijā 2000. gada beigās ilgstošo bezdarbnieku īpatsvars bezdarbnieku kopskaitā bija 29%. Visaugstākais ilgstošo bezdarbnieku īpatsvars bezdarbnieku kopskaitā bija Preiļu rajonā (59,2%), Rēzeknes rajonā (54,2%), Balvu rajonā (57,7%), Krāslavas rajonā (49,4%) un Ludzas rajonā (48,6%). [5,12] Galvenās bezdarba riska grupas: jaunieši vecumā no 18 līdz 25 gadiem, ilgstošie bezdarbnieki, kas ir bez darba vairāk nekā gadu, kā arī cilvēki, kas ieguvuši invaliditāti un bezdarbnieki, kas ir atgriezušies no ieslodzījuma vietas.

2. tabula

Bezdarba līmenis pa vecuma grupām (%) 2000. gadā [6, 35]*

Valsts	15-24	25-54	55-64	15-64
Bulgārija	39,4	16,3	15,1	18,6
Čehija	17,0	7,8	5,3	8,8
Igaunija	23,7	12,8	8,2	13,5
Ungārija	12,3	5,9	3,1	6,6
Lietuva	27,5	15,1	9,2	15,9
Latvija	21,2	14,0	9,4	14,4
Polija	35,7	14,2	9,7	16,6
Rumānija	17,8	6,9	1,1	7,7
Slovēnija	16,4	5,8	6,1	7,1
Slovākija	36,9	15,9	12,7	19,1

* Bezdarbs pēc SDO definīcijas

Nodarbinātības politika Latvijā tiek realizēta atbilstoši 1999. gadā akceptētajai koncepcijai "Par nodarbinātības veicināšanu valstī". Saskaņā ar kuru, kopš 2000. gada tiek izstrādāts Latvijas Nacionālais nodarbinātības plāns katram gadam. Latvijas nodarbinātības politikas prioritātes:

- darbaspēka kvalitātes paaugstināšana;
- jauniešu nodarbinātības veicināšana;
- bezdarba ilguma samazināšana;
- speciālu nodarbinātības programmu izstrāde pirmspensijas vecuma bezdarbnieku integrēšanai darbaspēka tirgū;
- darba meklētājiem un bezdarbniekiem sniegto pakalpojumu kvalitātes un operativitātes uzlabošana [3,5].

Latvijas nodarbinātības politika līdzīgi kā ES balstās uz 4 pīlāriem: 1. darbaspēju pilnveidošana, 2. uzņēmējdarbības attīstība, 3. pielāgošanās spējas un 4. vienlīdzīgas iespējas. 2001. gada Nacionālās nodarbinātības plāna galvenie pasākumi:

1. Darbaspēju pilnveidošanas jomā. Īpaša uzmanība veltīta jauniešu bezdarbnieku iesaistīšanai aktīvos nodarbinātības pasākumos un ilgstošā bezdarba profilakses īstenošanai.
2. Uzņēmējdarbības attīstības veicināšanas jomā. Tiks samazināti administratīvie šķēršļi un stimulēta uzņēmējdarbības uzsākšana, īpašu uzmanību pievēršot maziem un vidējiem uzņēmumiem.
3. Uzņēmumu un to darbinieku pielāgošanās spēju veicināšanas jomā. Turpināsies sociālo partneru trīspusējā un divpusējā sadarbība.
4. Vienādu iespēju politikas nodrošināšanas jomā. Tiks realizēti pasākumi vienādu iespēju nodrošināšanai vīriešiem un sievietēm darbaspēka tirgū, kā arī pasākumi ģimenēm, kuras audzina bērnus. [1, 6]

Literatūra

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. 2001. gada jūnijs. – 146 lpp.
2. Darbaspēka apsekojuma galvenie radītāji (2001. gada maijs). – R.: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2001. – 51 lpp.
3. Latvijas Nacionālais nodarbinātības plāns 2000. gadam. - R., 1999. – 34 lpp.
4. Oļevskis G. Starptautiskā ekonomika. - R.: Jāņa Rozes apgāds. 2000. – 188 lpp.
5. Sociālais ziņojums, 2001: <http://www.lu.gov.lv>
6. Employment and labour market in Central European countries. Eurostat, 2001. – 64 p.

Kopsavilkums

Rakstā "Pilnīgas nodarbinātības nodrošināšanas problēmas globalizācijas apstākļos" analizēta Dž. M. Keinsa kopējā pieprasījuma teorija un kopējo izdevumu modelis. Izvērtētas Dž. M. Keinsa teorētiskās atziņas un to lietojamība Latvijas apstākļos, īpašu uzmanību veltot nodarbinātībai. Raksta autori izdara secinājumu, ka, balstoties uz Latvijas īpatnībām, nevar pilnībā pārņemt Dž. M. Keinsa teoriju, bet vairāk jāvelta uzmanība uzņēmējdarbības nodokļu un procenta likmes samazināšanai. Nobeigumā tiek analizēti Latvijas un Centrāleiropas ES kandidātvalstu rādītāji nodarbinātības un bezdarba jomā.

Anda Batraga (Latvijas Universitāte)

РЕКЛАМАС IETEKME SABIEDRĪBĀ ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ В ОБЩЕСТВЕ

В статье "Влияние рекламы в обществе" автор рассматривает круг вопросов о главных факторах, влияющих на потребителя как в процессе осуществления покупки, так и в общем в создании отношения потребителя под воздействием рекламы. Показаны изменения в объемах рекламы в отрасли в период с 1996 по 2000 год и подчеркнуты главные моменты, способствующие её развитию. Взаимодействие рекламы и общества рассматривается с позиций определенных категорий. Обосновывая интерпретации рекламной информации используется модель психологических состояний потребителя. В статье объединены факты, которые отрицают изменения образования отношения жителей Латвии в период с 1995 по 2000 год в различных интерпретациях, таких как мешающие и дополняющие аспекты; полезность рекламы в осуществлении покупки, а также даны сравнительные показатели об отношении потребителя к рекламе в других Балтийских государствах. В заключении даны выводы о главных факторах влияния общества.

Pēdējos desmit gados Latvijas sabiedrība ir strauji mainījusies. Notikušas pārmaiņas sociālajā, politiskajā un ekonomiskajā laukā. Tas ir izraisījis daudz dažādu jaunievdumu ienākšanu Latvijas sabiedrības dzīvē. Samērā jauna darbība ir arī reklāma. Kaut arī PSRS laikā reklāma tika izmantota, tās nozīme tomēr bija simboliska.. Šobrīd reklāma ir kļuvusi nozīmīga ikdienas sastāvdaļa un līdzvērtīga vispārēja darbība sabiedrībā. Tā kļuvusi par strauji attīstošamies nozari. Par

reklāmas attīstības vispārējiem rādītājiem pēdējos gados var spriest, aplūkojot 1.tabulas datus.

l. tabula

Reklāmas kopējais apjoms un reklāmas tirgus sadalījums mediju grupās 1996. – 2000.gadā

N. p. k.	Rādītājs	Mērvienība	Gadi				
			1996	1997	1998	1999	2000
1.	Reklāmas kopējais apjoms nozarēs	Ls	21089400	35473900	52789900	51313800	56601800
2.	Reklāmas tirgus apjoms mediju grupās	Ls	24525800	41774127	30305628	31368537	30045823

No dotās tabulas datiem redzam, ka reklāmas kopējais apjoms pēdējo piecu gadu laikā audzis vairāk nekā 50% apmērā. Tā ikgadējais pieaugums sastāda aptuveni 10%, izņemot 1999. gadā, kad Krievijas ekonomiskās krīzes sekas atstāja savu noteikto iespaidu arī uz reklāmas nozares attīstību.

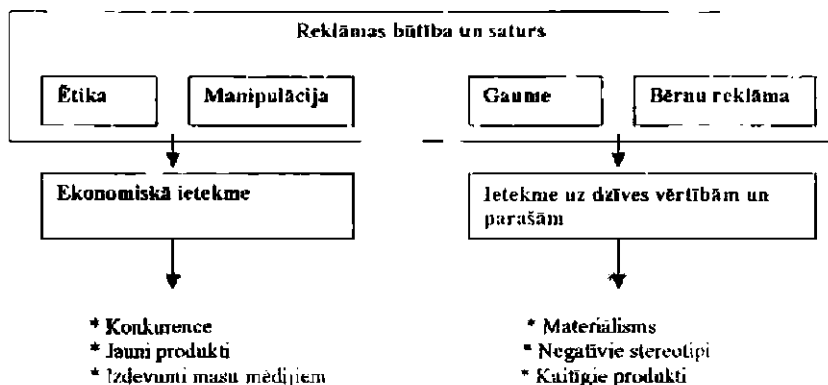
Sabiedrībā valda uzskats, ka pastāv noteikts varas sadalījums, proti, lēmējvara, izpildvara, tiesu vara un mediju vara. Ja piekrītam šādam viedoklim, tad jāsecina, ka arī reklāmai piemīt noteikta vara.

Reklāma veicina masu informācijas mediju attīstību. Katram masu medijam ir sava mērķauditorija. Reklāmai, savukārt, ir noteikta ietekme uz masu informācijas līdzekļu mērķauditoriju.

Reklāma, tās formas un līdzekļi ir attiecīgās sabiedrības spogulis, kas attēlo sabiedrībā pastāvošos stereotipus, to atražojot, kā arī piedaloties to radīšanā un uzturēšanā. Reklāma ir kā mijiedarbības process, kas paņem un atdod sabiedrībai tās kodus un simbolus, tās stereotipus un kultūras fenomenus. Reklāmā izmanto attiecīgajā sabiedrībā esošās kultūras, sociālos simbolus un kodus, kas raksturīgi konkrētajai sabiedrībai, kurus tā uztver un uz tiem adekvāti reaģē. Šādā veidā reklāma paveic savu darbu.

Reklāmas un sabiedrības mijiedarbību var iedalīt trīs kategorijās. Pirmā kategorija sevī ietver reklāmas būtību un saturu, kurš atstāj noteiktu iespaidu uz cilvēkiem. Skat. 1. attēls.

Pārējās divas kategorijas apvieno reklāmas ietekmi uz sabiedrību kopumā. Šīs kategorijas tiek uzskatītas par otrreizējo rezultātu vai efektu. Otrreizējais rezultāts saistīts ar noteiktu priekšstatu veidošanu sabiedrībā par vērtībām un dzīves stiliem. Pastāv uzskats, ka reklāma saņemšas ar tādiem sociāliem faktoriem kā literatūra, spēles, mūzika, baznīca, māja un skola vai pat dominē pār tiem; reklāma audzina cilvēkos merkantīlas jūtas, nomācot citas vērtības, kā arī kalpo kā seksuālās izlaidības pastiprinātājs; tā piedāvā kaitīgus produktus un pakalpojumus.



1. att. Reklāmas un sabiedrības mijiedarbības struktūra.

Otrs efekts atspoguļo reklāmas ietekmi uz sabiedrības labklājību un ekonomisko sistēmu funkcionēšanas efektivitāti.

Brīvā tirgus un brīvas sabiedrības pastāvēšanas būtība, iespējams, slēpjas dažāda veida lēmumu pieņemšanas brīvībā, kā arī kontekstā ar reklāmas un sabiedrības jautājumu – noteiktas tirdzniecības markas izvēles brīvībā.

Sabiedrībā pastāv bažas, ka šāda brīvība robežojas ar reklāmas vareņību. Reklāma ir tik ietekmīga, ka ir spējīga manipulēt ar pircēju pret viņa gribu, vai arī diktēt nosacījumus, kā rīkoties ar savām finansēm. Šāda argumentācija ir balstīta uz vairākiem pieņēmumiem:

- tiek apelēts pie subjekta motīviem zemapziņas līmenī;
- pastāv iespēja izmantot netiešus emocionālus ietekmētājus;
- reklāma piespiež cilvēkus uzticēties tai un ne vienmēr darboties sev un sabiedrībai vēlamā veidā.

Mūsdienu pētījumi reklāmas jomā pierādījuši, ka izteiktajiem pieņēmumiem nav pamata. Reklāma nevar panākt totālu kontroli pār patērētājiem. Cilvēku motivācijas pētījumi kalpo, lai reklāma tiktu izstrādāta kā iedarbīga, lai ūktu piedāvāti dažādi reklāmas varianti, lai izvairītos no nepareizu lēmumu pieņemšanas, kuri var izraisīt nevēlamas sekas. Vairums cilvēku savu izvēli veic apzināti, it īpaši, ja pastāv reāls ekonomisks risks. Reklāma nevalda pār patērētāja izvēli.

Pēdējo gadu laikā reklāma visā pasaulē arvien vairāk sastopas ar spiedienu no valdības un īpašu interešu grupējumu puses, kas mēģina radīt dažādus nepamatotus mārketinga komunikācijas ierobežojumus un aizliegumus, tādā veidā apspiežot brīvās tirgus ekonomikas principus un maksimāli kaitējot patērētājiem, jo:

- 1) Reklāma rada un veicina konkurenci, tādējādi samazinot cenas;
- 2) Reklāma veicina jaunu produktu ideju rašanos;

- 3) Reklāma rada darba vietas, pilnīgi visā mārketinga ķēdē produkta radīšanas gaitā;
- 4) Reklāma sponsorē lielāko daļu izklaides industrijas, it īpaši sporta un mūzikas pasākumus;
- 5) Reklāma palīdz kļūt plaši pieejamām avīzēm, žurnāliem un televīzijas programmām, turklāt, ienākumi no reklāmas masu medijiem dod iespēju būt neatkarīgiem;
- 6) Reklāma patērētājiem dod iespējas izvēlēties. Turklāt, sniedzot informāciju par tirgū pieejamiem produktiem un pakalpojumiem, tā ievērojami samazina izdevumus preces meklēšanas procesā.

Reklāmai pastāv vairāki definējumi, bet neatkarīgi no tā, kā tas tiek darīts, reklāma ir viens no iespaidīgākajiem veidiem – tā informē, stimulē, pārdod, rada vēlmi, darbību (rīcību). Tas ir viens no efektīgākajiem veidiem, kā sasniegt plašu sabiedrību.

Ar reklāmu veido noteiktu sabiedrisko domu par precēm, pakalpojumiem, idejām, tādēļ reklāma izraisa noteiktas vajadzības, t.i., tā izveido preču iegādei nepieciešamo psiholoģisko bāzi. Iedarbodamās uz cilvēka apziņu, reklāma veido preču pieprasījumu. Reklāma iedarbojas uz cilvēka prātu, jūtām, paradumiem, domāšanu un rada noteiktu reakciju.

Patērētājs kā pašsaprotamu uztver informāciju par produkta pamata īpašībām. Tajā pašā laikā, ja šīs informācijas sniegšanai tiek izmantoti dažādi reklāmas līdzekļi, pieaug patērētāju emocionālā spriedze. Ja informācija palielina racionāla lēmuma pieņemšanas iespēju, tad tā ir veiksmīga. Šeit jāatzīmē, ka veiksmīgu informāciju un tās uztveri nodrošinās tās saturs, pasniegšanas forma, nesējlīdzekļi un veiksmīgi izvēlēta auditorija. Nozīmīgu lomu reklāmas un sabiedrības mijiedarbības skafijumā spēlē arī tas, cik taktiska ir sniegtā reklāma. Patērētājiem var būt dažādas asociācijas šajā jautājumā, bet galvenās ne tām ir:

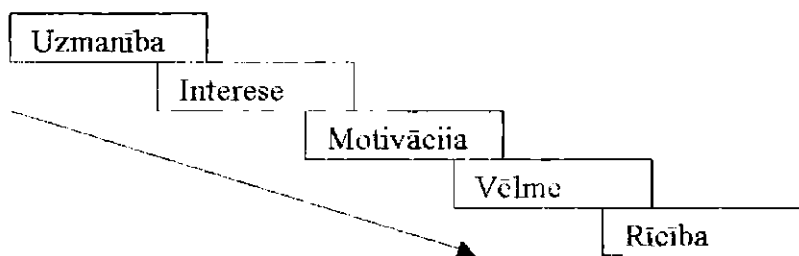
- kā reklāma apelē pie patērētāja jūtām;
- kā reklāma ielaužas patērētāja apziņā.

Šis cikls sastāv no šādām stadijām:

- vairākkārtīga sludinājuma demonstrācija, līdz tiek panākta nopietna uzmanība (tiek radīta pamata interese par produktu);
- intereses rašanās attiecībā pret reklāmu pēc būtības (derīgas informācijas iegūšana), vai arī pamatojoties uz stimulējošu efektu (izsauc apmierinājumu);
- intereses pret reklāmu turpināšanās, kā arī samazināšanās;
- pilnīga reklāmas neuztveršana, kas rodas pieraduma rezultātā;
- pārmērīgi daudz informācijas reklāmas rezultātā izsauc negatīvu reakciju (uzbudinājumu);
- negatīvas reakcijas pieaugums.

Iegūto informāciju cilvēks var pieņemt zināšanai, var noraidīt, var iegaumēt vai aizmirst. Tomēr pats svarīgākais ir pievērst uzmanību un radīt interesi. Lai to

veiktu, jāņem vērā noteikti patērētāja psiholoģiskie stāvokļi un jāanalizē, kā iedarboties uz tiem (skat. 2. att.).



2.att. Patērētāja psiholoģisko stāvokļu modelis.

Reklāmas uzdevums ir izraisīt cilvēkā vēlēšanos iegādāties reklamējamo preci, pie tam, reklāmai ir jāveido tāda sabiedriskā doma, lai preci censtos iegādāties pēc iespējas lielāks iedzīvotāju skaits.

Reklāmas darbā, kā jau iepriekš minēts, sastopami tādi psiholoģiskie procesi, kā uzmanība, uztvere, atmiņa, iztēle, domāšana, griba u.c.

Uzmanība ir apziņas virzība uz noteiktu mērķi – priekšmetu. Uzmanību iedala neapzinātā un apzinātā. Neapzinātā uzmanība ir ātri pārejoša, jo tā nav saistīta ar cilvēka apzinātu nodomu. Ar apzinātu uzmanību cilvēks izvērta sev apzinātu mērķi – pievērta uzmanību kādam noteiktam priekšmetam. Apzinātu uzmanību cilvēks spēj virzīt. Reklāmas uzdevums ir pārvērta neapzinātu uzvedību apzinātajā. Lai piesaistītu uzmanību, liela nozīme ir priekšmeta īpatnībām un pievilcībai. Cilvēkam interesants ir viss, kas ir saistīts ar viņa dzīvi, darbu, aizraušanos. Reklamējot jāņem vērā arī tas, ka interesants ir viss, ko cilvēks nezina, bet ko grib izzināt. Tādēļ reklamā ir jānodod atbilde uz tiem jautājumiem, uz kuriem potenciālais patērētājs gaida atbildi.

Uztvere ir sarežģīts process, kura rezultātā cilvēks izprot un pazīst noteiktu priekšmetu vai parādību. Par pazīstamiem priekšmetiem vai parādībām ikvienam cilvēkam ir izveidojušies noteikti priekšstati saistībā ar katra cilvēka dzīves pieredzi. Var būt pasīva un aktīva informācijas uztveršana. Pasīvā – pati nonāk līdz cilvēkam – caur masu informācijas līdzekļiem. Aktīvā reklāmas uztveršana notiek tad, ja cilvēks ir nolēmis kaut ko iegādāties un īpaši pievērta uzmanību šī produkta/pakalpojuma reklamām.

Reklāma ir mijiedarbība starp ideju, kas iekļauta reklāmas saturā, un domām, kas reklāmas iespaidā rodas cilvēku uztverē. Atkarībā no cilvēka personības un veida, kā reklāma pasniegta, cilvēks šo reklāmu vai nu redz, vai nē.

Uztveri daļēji nosaka arī personiskie faktori – vērotāja motivācija un vajadzību-vērtību sistēma. Realitāte ir personīga un atšķirīga katram indivīdam. To veido indivīda vajadzības, tieksmes, pieredze, kā tā ir iegūta. Katrs no šiem faktoriem nosaka, vai reklāma tiks uztverta un kā tā tiks uztverta. Šeit jāuzsver vēl

viens svarīgs faktors. Cilvēka selektīvā uztvere ir pakļauta noteiktam filtrācijas procesam, kurā piedalās biogrāfiskais, kultūras un bioloģiskais filtrs. Cilvēka uztvere ir saistīta gan ar cilvēka dzīves laikā uzkrāto pieredzi, gan kultūras un izglītības līmeni, gan arī fizisko uztveres spēju. Tādēļ jāsecina, ka patiesi ir nevis tas, ko informācijas raidītājs raida, bet gan tas, ko sapratis informācijas saņēmējs.

Atmiņa ir agrāk uztvertā iegaumēšana, paturēšana prātā un vēlāka tā reproducēšana vai pazišana. Iegaumēt kādu priekšmetu vai parādību nozīmē to saistīt ar kādiem citiem objektiem. Šie sakari var būt ārēji, jeb asociatīvi un iekšēji vai jēgas sakari.

Iegaumēšana tāpat kā uzmanība var būt nepazināta un apzināta. Neapzinātā iegaumēšanā cilvēks sev neizvirza speciālu mērķi iegaumēt, un iegaumēšana notiek neatkarīgi no cilvēka nodoma; iegaumē tikai to, kas cilvēku ir stipri ieinteresējis. Reklāmā ir nepieciešama tieši neapzinātā iegaumēšana, jo apzinātā – ir apzināts, speciāli organizēts darbs. Lai atvieglotu iegaumēšanu, reklāmā jābūt tādai, lai cilvēks saspriņdzinātu savu uzmanību, tātad jāizceļ pats svarīgākais, kas jāiegaumē vispirms.

Visu cilvēku darbības pamatā ir noteikti motīvi, kuri virza uz noteiktiem mērķiem. Reklāmā mērķis ir padarīt cilvēku par pircēju, tādēļ reklāma dod tādas motīvus, lai cilvēks apzinātos savas darbības patieso jēgu. Vislabāko ierosinājumu darbībai dod vajadzība, tādēļ ar reklāmu cilvēkam jāizjūt, ka viņam trūkst tieši reklamējamās preces. Savas vajadzības cilvēks cenšas arvien apmierināt, un tādēļ, ja reklāmā ir pareiza psiholoģiskā ievirze, tās rezultātā cilvēks kļūst par pircēju. Ar reklāmu var dot ne tikai tuvākā laika motivāciju, t.i., tādu, kas realizējas tuvākajā laikā, bet arī tālāko motivāciju, ko cilvēks īsteno pēc noteikta laika, tad, kad ir nepieciešamie naudas līdzekļi.

Reklāma, tātad, ir informācija, kuras mērķis ir ietekmēt cilvēka uzskatus un rīcību. Reklāma kalpo par vienu no galvenajiem informācijas avotiem par produktu. Reklāma apzinās mūsu vērtības un vajadzības. Tā modina mūsu interesi un ietekmē mūsu izvēli katrā dzīves aspektā. Tā nemitīgi nosaka mūsu dzīves veidu, veido kombināciju starp preču un pakalpojumu patērētājiem. ļauj pārdevējiem sasniegt un iegūt jaunus un potenciālus pircējus. Reklāma ir veidota, lai pārdotu vairāk, nekā mums pašiem reālā dzīvē patiesībā ir nepieciešams. Ir vairāki reklāmas mērķi. Viens no tiem – pārliecinātais – kalpo kā pamats tam, lai pārdotu preces un pakalpojumus papildus mūsu vajadzībām.

Reklāma ir līdzeklis, kā uzņēmumam iepazīstināt patērētājus ar piedāvāto produktu vai pakalpojumu, palielināt savu tirgus daļu, līdz ar to uzņēmuma apgrozījumu un peļņu.

Reklāma šodien kļuvusi daudz rafinētāka nekā tas bija reklāmas attīstības sākotnējā periodā. Tāpat tā kļūst pārsteidzošāka, šokējošāka. Svarīgi ir tas, ka reklāmā ir jāatstāj iespaids, jāizraisa emocijas, jārada attieksme. Ļaunākais, ko var panākt reklāmā, ir vienaldzība, jo tas var radīt apātiju, neieinteresētību un inerci, līdz ar to cilvēku ir neiespējami vai ļoti grūti pārliecināt par kaut ko. Arī tad, ja cilvēkam reklāma nepatīk, tā tomēr ir izraisījusi attieksmi, līdz ar to, reklāma savu iespaidu ir atstājusi. Negatīvu attieksmi ir vieglāk pārvērst par pozitīvu vai vismaz

neitrālu nekā vienaldzību pārvērst pozitīvā attieksmē. Ja cilvēks ir vienaldzīgs, viņam par konkrēto lietu nav sava viedokļa. Viedoklis rada attieksmi. Attieksme ir "dispozicionāla attieksme pret sociālu objektu – ar vērtīborientāciju un nostāju saistīts veids, kā persona izturas pret citu personu, grupu, organizāciju, institūciju, lēmumu vai situāciju".

Lai gan ļoti daudz cilvēku mēdz apgalvot, ka reklāma tos nepārliecina, to mājās atrodas neskaitāmi reklamētie produkti, un, ja kāda prece tiek reklamēta televīzijā, pēc tās ir milzīgs pieprasījums veikalos. Tomēr cilvēki joprojām turpina žēloties par to, ka reklāma aizņem vairāk raidlaika nekā TV raidījumi, un ka tā neatspoguļo preces patieso "seju".

Latvijā 2000. gadā tika veikts pētījums, kura uzdevums bija noskaidrot patērētāja vērtējumu attiecībā uz to, vai reklāma masu informācijas līdzekļos tiem papildina vai traucē vispārējās informācijas satura uztveri. Skat. 2. tab.

2. tabula

Reklāmas kā papildinošas vai traucējošas informācijas novērtējums kopējā informācijā masu saziņas līdzekļos (%)

Rādītājs	Televīzijas programmu saturu	Laikrakstu saturu	Žurnālu saturu	Radio programmu
Papildina	13,9	12,8	71,3	1,9
Traucē	65,1	20,1	8,8	6,1
Nepapildina	56,9	16,1	11,0	16,1
Grūti pateikt	45,0	20,5	25,1	9,4

Respondentu atbildes liecina, ka visieciētīgākā attieksme ir pret preses izdevumos izvietoto reklāmu – vairāk nekā puse atzīst, ka reklāma papildina to saturu. Ja veido sarindojumu pēc aptaujāto iecietības pakāpes, tad laikrakstiem seko žurnāli un radio. Visneieciētīgākā attieksme ir pret televīzijas reklāmu – aptuveni 70% aptaujāto atzīst, ka reklāma traucē televīzijas programmu. Šādas atbildes saistītas ar to, ka respondentam ir iespēja ietekmēt reklāmas aplūkošanas procesu.

Neskatoties uz ne visai labvēlīgo attieksmi pret reklāmu no patērētāju puses, tomēr jāsecina, ka reklāma spēlē noteiktu lomu pirkuma izvēlē. Skat. 3. tab.

3. tabula

Reklāmas noderīgums pirkuma izvēlē (%)

Rādītājs	Reklāma televīzijā	Reklāma laikrakstos	Reklāma žurnālos	Reklāma radio
Palīdz	43,0	51,6	47,3	38,8
Nepalīdz	49,6	38,9	34,1	46,5
Grūti pateikt	7,4	9,5	18,7	14,7

Šie rezultāti attēlo patērētāju priekšstatu par katra reklāmas veida ietekmi. Katram veidam rezultāti sadalās aptuveni uz pusi.

Jau 1993.gadā žurnāla "Marketing Week" (ASV) veiktajā pētījumā, tika identificētas trīs galvenās patērētāju grupas:

- * Morālisti (41%), kas reklāmu uzver kā sabiedrību negatīvi ietekmējošu faktoru;
- * Imūnie pret reklāmu (46%), kas uzskata, ka reklāmai pievērš maz uzmanības;
- * Entuziasti (9%), kas reklāmai pievērš lielu uzmanību.

Baltic Media Services (pētījumu aģentūra) publicētajā pētījumā, kas apkopots Baltic Media Book, iespējams aplūkot datus, kā veidojās patērētāju attieksme pret reklāmu Baltijas valstīs. Šajā pētījumā apkopotā informācija veido tikai divas attieksmju grupas, t.i. pozitīvu un negatīvu (skat. 4. tab.). Jāatzīmē, ka šajā izdevumā nav atspoguļoti visi dati par attieksmes novērtējumu attiecīgajos laika periodos.

4. tabula

**Patērētāju attieksme pret reklāmu
(% no iedzīvotāju skaita vecumā no 15-74 gadiem)**

Kopējā attieksme	Latvija				Igaunija				Lietuva			
	1995	1997	1998	1999	1995	1997	1998	1999	1995	1997	1998	1999
Pozitīva	51	37	62	50	40	38	34	22
Negatīva	32	56	30	41	50	50	63	50

Baltic Media Book. 1996, 97, 98, 99.

Izpēte, ko veica Baltic Media Facts, aptaujājot patērētājus Latvijā, Lietuvā un Igaunijā, liecināja, ka reklāma spēlē pozitīvu lomu valsts ekonomikā un veicina patērētāju lēmumu pieņemšanu iepirkšanās procesā. Tomēr nākas arī secināt, ka, lai arī iedzīvotāju attieksme pret reklāmu 1995.gadā Latvijā bijusi pozitīvāka nekā Lietuvā, jāņem vērā, ka četru gadu intervālā tā kļuvusi skeptiskāka, ko varētu izskaidrot ar faktu, ka reklāmas tirgus tiek arvien vairāk piesātināts ar informāciju, kas iespējams rada apjukumu pircējos, pieņemot lēmumus par attiecīgās preces izvēli, līdz ar to, visa vaina tiek piedēvēta reklāmas maldīgumam.

Baltic Media Facts Gallup Media Nacionālajā preses pētījumā 1995.-2000. gadam Latvijā, attieksme pret reklāmu izvērtēta pēc detalizētākas skalas, nekā tas atspoguļots salīdzinājumā ar citām Baltijas valstīm. Tas uzskatāmi aplūkojams 5. tabulā.

Pētījuma rezultāti liecina, ka gadu gaitā attieksme ir mainījusies. 1995. gadā, kad reklāma bija samērā jauna un tāpēc interesanta parādība, lielākā daļa Latvijas iedzīvotāju pret reklāmu puda pozitīvu attieksmi. Savukārt, jau 2000. gadā rezultāti liecina, ka lielākā daļa iedzīvotāju vērtē savu attieksmi pret reklāmu kā vairāk vai mazāk negatīvu. Tomēr pozitīvi vērtējams fakts, ka, ja 1995. gadā 13% iedzīvotāju nav varējuši izteikt savu viedokli par reklāmu, tātad bijuši vienaldzīgi,

taid 2000. gadā to skaits samazinājies jau līdz 6%. Tas liecina, ka vienaldzīgo skaits samazinās un reklāma savu pamata uzdevumu – veidot noteikta veida attieksmi – veic sekmīgi.

5. tabula

**Attieksme pret reklāmu 1995. – 2000.gadam Latvijā
(vecumā no 15 – 74 gadiem, % no iedzīvotāju skaita)**

Kopējā attieksme	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ģrūti pateikt	13,3	7,7	7,0	8,7	5,2	6,0
Ļoti nepatīk	10,3	14,8	21,9	26,3	26,2	28,3
Drīzāk nepatīk	24,5	32,7	34,1	35,7	38,4	38,7
Drīzāk patīk	45,1	41,9	35,2	22,6	25,7	22,1
Ļoti patīk	3,6	2,3	1,4	5,8	4,2	4,3

Arvien mazāk paliek iedzīvotāju, kas ir vienaldzīgi pret reklāmu, tātad tas liecina par reklāmas kā informācijas nesēja nozīmības palielināšanos Latvijas sabiedrībā.

Jāsecina, ka veidojas visai interesanta situācija reklāmas industrijas eksistencei. Bez reklāmas šodienas sabiedrība nepastāvētu. Mūsdienās modernā pasaule ir atkarīga no reklāmas. Bez tās ražotāji un izplatītāji nebūtu spējīgi pārdot, pircēji nezinātu un neatcerētos par precēm un pakalpojumiem un modernā industriālā pasaule sabruktu. Ja ražotājs vēlas, lai tā produkts saglabātu ienesīgumu, tā reklāmai jābūt iedarbīgai un nepārtrauktai.

Mārketinga pamatā ir cilvēku vēlmes un vajadzības. Cilvēku vēlmes ir ļoti dažādas un sarežģītas – fizioloģiskas, sociālas, pašapliecinošas. Tās rada pieprasījumu, kas, savukārt, izsauc preces /pakalpojuma radīšanu.

Šodien cilvēki dzīvo patērētājsabiedrībā. Cilvēki vairāk nodarbojas ar patērēšanu, nevis ar ražošanu. Tie patērē jau gatavus produktus. Kaut arī cilvēki ikdienā strādā, radot kādu vērtību, pārējos pakalpojumus tie pērk un patērē.

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

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

Pazīstama preču marka nodrošina patērētāju lojalitāti, drošības sajūtu, sagādā lietošanas baudu, nodrošina kvalitāti un rada asociācijas ar konkrētu produktu. Radot asociācijas starp produktu un dzīvesveidu, noskaņojumu un aktivitātēm, reklāma pievieno lietderību, ko patērētājs iegūst līdz ar produktu vai pakalpojumu, t.i. – cerības, sapņus, vēlmju papildījumu.

Veiksmīga mārketinga gadījumā ar laiku "pievienotā vērtība" tiek attiecināta arī uz pašu lietotāju.

Reklāma ir līdzeklis pircēja pārliecināšanai, dzīves stila un vērtību skalas veidošanai, kam ir gan pozitīvas, gan negatīvas iezīmes. Pozitīvais ir tas, ka reklāma patērētājiem sniedz informāciju par produktu, palielina produkta vērtību, informē sabiedrību par preču attīstību, kā arī palīdz nodrošināt lielāku pieejamību nekomerciāliem pasākumiem, jo reklāmas nauda tiek ieguldīta šajos pasākumos. Negatīvais ir tas, ka reklāmas ne vienmēr ir godīgas un objektīvas, informācija par reklamētā produkta labajām īpašībām, iedarbību un izmēriem bieži vien ir maldīga.

Reklāmai ir liela ietekme sabiedrībā, kura no sabiedrības viedokļa ir gan pozitīva, gan negatīva, bet sakarā ar to, ka reklāmas uzdevums ir radīt noteikta veida attieksmi sabiedrībā, tad jāsecina, ka tā savu uzdevumu pilda sekmīgi.

Literatūra

1. Rajcev Batra, John G. Myers, David A. Aaker. *Advertising management*, fifth edition, Prentice Hall International, Inc.; 1996, NJ 07458; ISBN 0-13-520917-x.
2. Otto Klepners. *Advertising procedure*, ninth edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 07632; ISBN 0-13-643255-7.
3. Zepa, Zobena A. Socioloģijas skaidrojošā vārdnīca. Rīga, 1997.
4. BMF nepublicētie materiāli.
5. <http://iaaglobal.com/resourcebank/valuad.htm>.

Kopsavilkums

Izmaiņas pēdējos desmit gados Latvijas ekonomiskajā, politiskajā un sociālajā laukā izraisījušas dažādu jaunievedumu ienākšanu Latvijas sabiedrības dzīvē. Reklāma kļuvusi par neatņemamu ikdienas sastāvdaļu un strauji attīstošos nozari. Par to liecina reklāmas attīstību raksturojošie rādītāji laika posmā no 1996.-2000. gadam.

Reklāma un sabiedrība atrodas mijiedarbībā, kura tiek iedalīta noteiktās kategorijās, proti, reklāmas būtībā un saturā, ietekmē uz sabiedrību kopumā, kas ir saistīta ar noteiktu priekšstatu veidošanu sabiedrībā par vērtībām un dzīves stiliem kā arī atspoguļo reklāmas ietekmi uz sabiedrības labklājību un ekonomisko sistēmu funkcionēšanas efektivitāti. Reklāmas informāciju var uztvert dažādi. Lai izprastu reklāmas informācijas iedarbību, nepieciešams izmantot patērētāja psiholoģisko stāvokļu modeļa analīzi. Veikti pētījumi, kuros noskaidrots patērētāju viedoklis par reklāmas ietekmi uz tiem.

Kopumā jāsecina, ka reklāma spēlē pozitīvu lomu ekonomikā un veicina patērētāju lēmumu pieņemšanu. Tā ir līdzeklis pircēja pārliecināšanai, dzīves stila un vērtību skalas veidošanai.

Konstantīns Beņkovskis (Latvijas Universitāte)

LATVIJAS EKSPORTS UN LATA REĀLAIS KURSS

LATVIAN EXPORT AND REAL EXCHANGE RATE OF LAT

The negative current account balance is among the core risks in Latvian economy. Assessment, analysis and forecasting of the trade balance are, therefore, of utmost importance in economic studies in Latvia. This paper discusses one, but important part of foreign trade – export of goods.

Analysis has shown that Latvian export level is following an upward-moving trend determined to a great extent by structural adjustments prior the accession to EU and growing stock of FDI. Deviations from the trend are explained by changes in real exchange rate of lat against the currencies of main export partners. The author forecasts Latvian exports in 2002, assuming a stable long-term trend and discusses relationship between a real exchange rate and export level.

Pašlaik neviena valsts nevar uzskatīt sevi par sistēmu, kas ir slēgta un neatkarīga no citām valstīm. Svarīgākais statistiskais dokuments, kas raksturo valsts ekonomiskās attiecības ar pārējo pasauli ir maksājumu bilance. Īpašu uzmanību ekonomisti pievērš maksājumu bilances tekošajam kontam, kurā parādās valsts ieņēmumi un izdevumi no preču, pakalpojumu, kapitālā un transfertu starptautiskām kustībām. Tekošais konts parāda valsts stiprās un vājās puses starptautiskajā ekonomikā.

Sobrīd Latvijas tekošā konta līmeni pārsvarā noteic tirdzniecības bilance, t.i., eksports mīnus imports. Tieši tirdzniecības bilances negatīvais saldo (2000. gadā 14,9% no IKP) ir iemesls, kāpēc Latvijas tekošā konta deficīts ir pietiekami liels (2000. gadā 6,9% no IKP) un ir viens no tautsaimniecības nozīmīgākajiem riska faktoriem. Acīmredzams, ka eksporta un importa pētīšana un prognozēšana ir īpaši svarīga valsts ekonomiskās stratēģijas izstrādāšanā. Šajā rakstā būs apskatīta tikai viena daļa no tirdzniecības bilances – Latvijas eksports.

Lai veiktu eksporta ekonometrisko analīzi un prognozi vispirms ir nepieciešams izskatīt, kādi faktori varētu ietekmēt to līmeni. Makroekonomiskajā literatūrā visbiežāk tiek minēti divi:

- nacionālās valūtas reālais kurss (pret importētāja valūtu);
- ienākumu līmenis importētāja valstī.

Lata reālais kurss (lata nominālais kurss, pareizināts ar cenu līmeni Latvijā un dalīts ar cenu līmeni importētāja valstī) noteic eksporta preču konkurētspēju, jo atspoguļo Latvijas preču reālo cenu ārvalstu pircējiem. Jo lielāks ir reālais kurss, jo dārgākas ir Latvijas preces ārvalstu pircējiem un zemāka ir Latvijas konkurētspēja. Tātad, pēc makroekonomiskās teorijas, lata reālā kursa pieaugums negatīvi ietekmēs Latvijas eksportu.

Ienākuma līmenis importētāja valstī pozitīvi ietekmēs to pieprasījumu ārvalstu precēm, tostarp arī no Latvijas. Tātad, jo lielāki ienākumi būs importētāja valstī (kurus var raksturot vai nu IKP, vai nu vidējās algas līmenis), jo lielāks būs Latvijas eksports.

Latvijas eksports šajā rakstā bija izpētīts, pamatojoties uz mēneša datiem, tādējādi bija veikta eksporta īstermiņa analīze. Modeļos ir izpētīta tikai lata reālā kursa ietekme uz Latvijas eksportu. Tas galvenokārt ir saistīts ar to, ka dati par reālo kursu ir vieglāk pieejami un aprēķināti pēc vienādas metodikas, savukārt, statistiskie dati par IKP vai vidējām algām ārvalstīs mēneša griezumā ir grūtāk pieejami. Analīzē bija izmantoti dati par Latvijas eksportu un lata reālo kursu periodā no 1993. gada decembra līdz 2001. gada septembrim.

Pētījumu gaitā bija modelēts Latvijas eksports uz 8 nozīmīgākajām partnervalstīm, tostarp uz 6 Eiropas Savienības valstīm (uz Vāciju, Dāniju, Somiju, Lielbritāniju, Nīderlandi un Zviedriju) un uz 2 Baltijas valstīm (uz Lietuvu un Igauniju). Eksports uz minētām 8 valstīm pašlaik sastāda divas trešdaļas no kopējā Latvijas eksporta, bet eksports uz minētām 6 ES valstīm sastāda gandrīz 90% no Latvijas eksporta, kas ir pietiekami, lai varētu vispārināt analīzes rezultātus visam Latvijas eksportam. Neskatoties uz to, ka Krievija un ASV arī ir nozīmīgi Latvijas preču importētāji, tomēr eksports uz šīm valstīm netika analizēts, jo ir saistīts ar faktoriem, kas apgrūtināja šādu analīzi (Krievijas krīze 1998. gadā, Krievijas sankcijas pret Latviju, ASV antidempinga sankcijas pret Latvijas metalurģisko rūpniecību).

Analīzes pirmajā posmā bija pārbaudīta hipotēze par Latvijas eksporta laika rindu stacionaritāti. Tas bija izdarīts, izmantojot Dikeja-Fulera testu ar trendu un konstanti. Saskaņā ar Dikeja-Fulera testu visi koeficienti bija nozīmīgi un visas eksporta laika rindas bija stacionāras (ADF testa statistika – 1. tabulā, MakKinona kritiskā vērtība vienītes saknes hipotēzes noraidīšanai ar p-vērtību 1% ir -4,06).

Latvijas eksporta dati ir stacionāri pēc trenda. Tātad, var uzskatīt, ka eksporta līmeni galvenokārt raksturo eksporta laika trends, bet pārējie faktori (mūsu gadījumā – lata reālais kurss) raksturo eksporta līmeņa novirzi no laika trenda.

Laika trenda iekļūšanu eksporta modelī var pamatot arī ekonomiski:

- 1) Latvija ir pārejas ekonomikas valsts, kurā notiek pārorientācija no bijušās PSRS tirgiem uz ES tirgiem. Ņemot vērā, ka transformācijas procesā Latvijas saites ar ES valstīm un kandidātvalstīm (tostarp arī Lietuvu un Igauniju) pieaug, tirdzniecības apjomam ar šīm valstīm arī ir augoša tendence. Turklāt, ekonomikas atvērības palielinājums ir ne tikai ES, bet visas pasaules tendence;
- 2) Viens no faktoriem, kurš pozitīvi ietekmē tirdzniecību starp divām valstīm ir ārvalstu tiešās investīcijas. Iepriekšminētās 6 ES valstis ir nozīmīgie tiešie investori Latvijā, un to investīciju apjoms pēdējo gadu laikā stabili pieaug;
- 3) Dati par Latvijas eksportu ir izteikti nominālā vērtībā (tūkst. latu), kurai, līdz ar cenu līmeņa pieaugumu, ir augoša tendence.

Tādējādi, eksporta līmenis uz katru no 8 valstīm varētu būt modelēts šādi:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 t + dum_t + \xi_t \quad (1)$$

$$\xi_t = f(X_t) \quad (2)$$

kur y_t – Latvijas eksports uz attiecīgo valsti (tūkst. latu);
 t – laiks (mēnešos, 1993. gada decembris – 0);
 dum_t – fiktīvais mainīgais (tikai eksportam uz Somiju);
 ξ_t – eksporta novirze no galvenā trenda;
 X_t – pārējie eksportu ietekmējošie faktori.

Fiktīvais mainīgais (pielietots tikai Somijas eksporta modelī) 1996. gada jūlijā ir vienāds ar 1, bet pārējos datumos ir 0. Tajā mēnesī notika liela apjoma operācija ar minerālo produktu reeksportu, tātad, neskatoties uz lielu eksporta vērtību uz Somiju, reāli eksporta līmenis bija daudz mazāks.

Modeļa (1) rezultāti un ADF-testa statistika ir atspoguļoti 1. tabulā. Kā jau iepriekš bija minēts, visas eksporta laika rindas ir stacionāras pēc trenda, eksporta trends ir pozitīvs un apraksta lielāko daļu no eksporta svārstības.

1. tabula

Modeļa (1) rezultāti (iekavās – koeficientu p-vērtības)

Eksports uz	ADF testa statistika	β_0	β_1	dum	R^2	DW
Vāciju	-7,22	4559,3 (0,000)	151,44 (0,000)		0,9112	1,48
Dāniju	-7,92	271,7 (0,024)	68,87 (0,000)		0,9140	1,61
Igauniju	-4,96	821,49 (0,000)	54,77 (0,000)		0,8631	0,89
Somiju	-6,27	1165,6 (0,000)	9,77 (0,000)	2955,6 (0,000)	0,4678	0,84
Lielbritāniju	-4,48	3253,3 (0,000)	159,48 (0,000)		0,87649	0,80
Lietuvu	-5,08	2517,9 (0,000)	64,84 (0,000)		0,8043	0,89
Nīderlandi	-6,61	398,75 (0,000)	41,42 (0,000)		0,8505	1,28
Zviedriju	-4,12	2944,2 (0,000)	89,25 (0,000)		0,7867	0,68

Tagad jāmodelē eksporta novirze no galvenā trenda (ξ_t). Lai to izdarītu vispirms jāizpēta lata reālā kursa laika rindu stacionaritāte. Izmantojot Dikeja-Fulera testu ar konstanti un 1 novēlošanu (*lag*), bija noteikts, ka visām valstīm ADF-testa statistika laika rindām bija zemāka nekā MakKinona kritiskā vērtība vienības saknes (*unit root*) hipotēzes noraidīšanai ar p-vērtību 1% (-3.49), savukārt laika rindas pirmajai starpībai hipotēze par vienības sakni bija noraidīta. Tātad Dikeja-Fulera tests norāda, ka lata reālā kursa laika rindas ir integrētas ar pakāpi 1.

Lai risinātu nestacionaritātes problēmu, modelī (2) kā paskaidrojošais faktors bija izmantots nevis reālā kursa līmenis, bet līmeņa mēneša izmaiņas, kuras ir stacionāras. Neapšaubot, ka lata reālā kursa līmenis ir svarīgs faktors Latvijas eksportam, īpaši ilgtermiņa periodā, šajā pētījumā tiek pieņemts, ka eksportu ietekmē nevis reālā kursa absolūtais līmenis, bet to svārstības.

No ekonomiskās puses, to var pamatot sekojoši: uzņēmēji ar laiku var adaptēties pie neizdevīga reālā valūtas kursa, ja tas ir stabils, samazinot ražošanas izdevumus, peļņas normu, mainot preču sortimentu u.tml. Eksporta daudzums asāk reaģēs uz reālā kursa izmaiņām, īpaši ja tās ir negaidītas, savukārt, ar laiku atkal notiks pilnīga vai daļēja adaptācija.

Eksportētāji un importētāji nevar reaģēt uz reālā kursa izmaiņām uzreiz, kas ir saistīts gan ar informācijas un zināšanu trūkumu, gan ar noslēgtiem kontraktiem, transportēšanu un citiem faktoriem. Tādējādi, ir nepieciešams iekļaut modelī lata reālā kursa izmaiņas ar dažādām laika novēlošanām.

Īoti bieži, kad modelī ir izmantotas vienas mainīgas dažas novēlošanas, pastāv tā saukta multikolinearitātes problēma, kura ir saistīta ar mainīgo autokorelāciju. Lai novērstu šo problēmu var izmantot Almona polinomiāli sadalītās novēlošanas modeli (*Almon polynomial distributed lag*).

Mūsu gadījumā eksporta novirze no trenda (ξ_t) ir modelēta no lata reālā kursa izmaiņas ar k novēlošanām:

$$\xi_t = \sum_{i=0}^k \gamma_i \Delta x_t L^i + u_t = \gamma_0 \Delta x_t + \gamma_1 \Delta x_{t-1} + \dots + \gamma_k \Delta x_{t-k} + u_t \quad (3)$$

kur x_t – lata reālais efektīvais kurss (indekss, 1993. gada decembrī = 100);
 L – novēlošanas operators;
 k – maksimālā novēlošana (mēnešos);
 u_t – modeļa novirze.

Var izdarīt pieņēmumu, ka katras novēlošanas ietekme uz endogēno mainīgo nav neatkarīga, bet to var izteikt ar polinomu ar zemāko pakāpes lielumu, mūsu gadījumā – 1. pakāpi, jeb lineāro funkciju.

$$\gamma_i = a_0 + a_1(i - c) \quad (4)$$

kur γ – novēlošanas ietekmes lielums uz endogēno mainīgo;

i – novēlošanas numurs (no 0 līdz k);

c – konstanta ($c = k/2$, ja k ir pārskaitlis un $c = (k-1)/2$, ja k ir nepārskaitlis).

Līdz ar to, modeli (3) var izteikt ar fiktīvo mainīgo z_0 un z_t palīdzību (Almona polinomiāli sadalītās novēlošanas modelis):

$$\xi_t = a_0 z_{0t} + a_1 z_{1t} + u_t \quad (5)$$

kur

$$z_{0t} = \sum_{i=0}^k \Delta x_t L^i$$

$$z_{1t} = \sum_{i=0}^k (i - c) \Delta x_t L^i$$

Zinot a_0 un a_1 un izmantojot vienādojumu (4), var noteikt arī $\gamma_0, \gamma_1, \dots, \gamma_k$.

Vēl viens papildinājums modelim (2) ir tas, ka eksporta novirze no galvenā trenda var būt atkarīga ne tikai no eksogēniem faktoriem, bet arī no pašas vērtības ar novēlošanām. Lai modelētu šo sakarību, kā arī novērstu iespējamās autokorelācijas un sezonālītātes problēmas, modeļa (2) novirze ir izteikta kā sezonālas autoregresijas process:

$$u_t (1 - \sum_{j=1}^{12} \theta_j L^j) (1 - \psi L^{12}) = \varepsilon_t \quad (6)$$

kur

$1 - \psi L^{12}$ – autoregresijas daļa;

$1 - \sum_{j=1}^{12} \theta_j L^j$ – sezonālītātes daļa;

ε_t – normāli sadalīta, neautokorelēta novirze.

Summējot visu iepriekšminēto, modelis (2) ir izteikts kā sezonālais ARMAX modelis ar polinomiāli sadalītām novēlošanām. Latvijas eksports uz katru no 8 valstīm bija modelēts sekojoši:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 t + dum_t + \xi_t \quad (1)$$

$$u_t (1 - \sum_{j=1}^{12} \theta_j L^j) (1 - \psi L^{12}) = \varepsilon_t \quad (7)$$

$$\xi_t = a_0 \sum_{i=0}^k \Delta x_t L^i + a_1 \sum_{i=0}^k (i - c) \Delta x_t L^i + u_t \quad (6)$$

Modeļu (6) un (7) rezultāti ir atspoguļoti 2. tabulā, bet modeļa (3) rezultāti 3. tabulā.

2. tabula

Modeļu (6) un (7) rezultāti (iekavās – koeficientu p-vērtības)

Eksports uz	k	a_0	a_1	θ_1	θ_2	θ_3	θ_4	θ_{12}	ψ	R^2	DW
Vāciju	7	40,41 (0,009)	11,44 (0,076)					0,43 (0,003)	0,74 (0,000)	0,2472	1,48
Dāniju	7	-18,20 (0,051)	4,59 (0,057)			0,52 (0,000)			0,34 (0,025)	0,3275	1,65
Igauniju	4	-67,44 (0,024)	-18,50 (0,130)	0,42 (0,001)		0,21 (0,070)		-0,27 (0,081)	0,52 (0,004)	0,4090	1,91
Somiju	3	-22,00 (0,006)	10,26 (0,071)	0,56 (0,000)						0,4065	2,16
Lielbritāniju	5	-109,4 (0,042)	21,76 (0,313)	0,57 (0,000)					0,26 (0,040)	0,4560	1,98
Lietuvu	6	-72,08 (0,056)	-12,49 (0,317)	0,51 (0,000)					0,43 (0,000)	0,4184	2,16
Nīderlandi	6	-9,31 (0,258)	-5,34 (0,095)	0,25 (0,048)	0,25 (0,048)		-0,15 (0,199)		0,23 (0,129)	0,2290	1,91
Zviedriju	2	22,37 (0,336)	-12,16 (0,468)	0,75 (0,000)					0,48 (0,000)	0,5653	2,15

Lai iegūtu modeļus ar statistiski pēc iespējas nozīmīgiem koeficientiem un lielākiem determinācijas koeficientiem, dažādos modeļos bija izmantots dažāds novēlošanās skaits: maksimālais – 7 (Vācijai un Dānijai), bet minimālais – 2 (Zviedrijai). Koeficients a_0 ir negatīvs visos modeļos, kas nozīmē, ka koeficients γ_0 ir vienmēr negatīvs. Savukārt dažos modeļos koeficients a_1 ir pozitīvs (jo lielāka ir novēlošana, jo mazāka ir ietekme uz eksporta līmeni), bet dažos modeļos negatīvs (jo lielāka ir novēlošana, jo lielāka ir ietekme uz eksporta līmeni). Vācijas, Dānijas un Somijas modeļos abi polinoma koeficienti ir nozīmīgi (p-vērtība ir mazāka par 0,1), bet Zviedrijas modelī abi koeficienti ir nenozīmīgi.

Visos modeļos, izņemot Somijas modeli, sezonālas autoregresijas koeficients ψ bija statistiski nozīmīgs. Visbiežāk modeļos bija nozīmīgs pirmās pakāpes autoregresijas process, divos modeļos bija nozīmīgs 3. un 12. pakāpes autoregresijas koeficienti. Visos modeļos visi AR procesi bija stacionāri.

Vislielākais determinācijas koeficients bija Zviedrijas modelī (0,5653), bet viszemākais – Nīderlandes modelī (0,2290). Korelogrammu analīze un Žarka-Bera testi norāda, ka visos modeļos novirze (ϵ_t) bija normāli sadalīta un neautokorelēta.

3. tabula

Modeļa (3) rezultāti (iekavās – koeficientu T-statistika)

Eksports uz	γ_0	γ_1	γ_2	γ_3	γ_4	γ_5	γ_6	γ_7	Σ
Vāciju	-74,7 (-2,89)	-63,3 (-3,02)	-51,9 (-3,05)	-40,4 (-2,72)	-29,0 (-1,90)	-17,5 (-0,97)	-6,1 (-0,27)	3,4 (0,26)	-277,5 (-2,36)
Dāniju	-32,0 (-2,66)	-27,4 (-2,58)	-22,8 (-2,37)	-18,2 (-1,99)	-13,6 (-1,47)	-9,0 (-0,90)	-4,4 (-0,40)	0,2 (0,01)	-127,2 (-1,74)
Igauniju	-30,4 (-0,82)	-48,9 (-1,58)	-67,4 (-2,31)	-85,9 (-2,68)	-104,4 (-2,71)				-337,2 (-2,31)
Somiju	-32,3 (-2,95)	-22,0 (-2,84)	-11,7 (-1,48)	-1,5 (-0,13)					-67,5 (-2,30)
Lielbritāniju	-152,9 (-2,03)	-131,2 (-2,13)	-109,4 (-2,07)	-87,7 (-1,68)	-65,9 (-1,10)	-44,1 (-0,60)			-591,2 (-1,91)
Lietuva	-34,6 (-0,64)	47,1 (-1,03)	-59,6 (-1,50)	-72,1 (-1,95)	84,6 (-2,21)	97,1 (-2,25)	-109,5 (-2,16)		-504,6 (-1,95)
Nīderlandi	6,7 (0,53)	1,4 (0,14)	-4,0 (-0,46)	-9,3 (-1,14)	-14,7 (-1,65)	-20,0 (-1,90)	-25,3 (-1,98)		-65,2 (-1,14)
Zviedriju	-10,2 (-0,36)	-22,4 (-0,97)	-34,5 (-1,19)						-67,1 (-0,97)

No 3. tabulas var secināt, ka visos modeļos lata reālā kursa izmaiņas ilgtermiņa ietekme uz eksportu bija negatīva (sk. pēdējo aili), savukārt, Nīderlandes un Zviedrijas modelī tie nebija statistiski nozīmīgi.

Pamatojoties uz eksporta modeli (1,6-7), var izdarīt prognozi par Latvijas eksporta attīstību tuvākajā nākotnē, proti, līdz 2002. gada beigām.

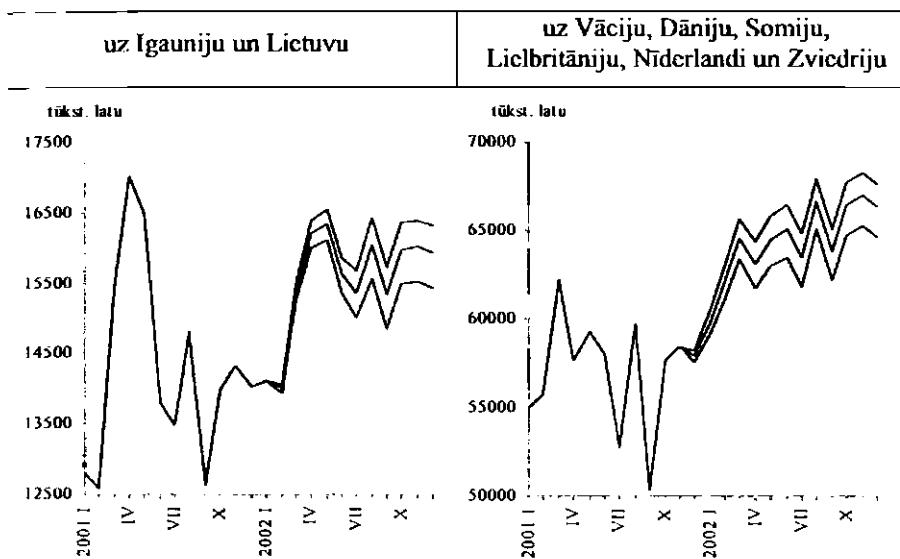
Prognozes bija veiktas, pamatojoties uz inflācijas prognozēm Latvijā, Baltijā un ierīckšminētajās ES valstīs, kā arī lata kursa prognozēm pret šo valstu valūtām. Inflācijas prognozēs bija izmantotas žurnāla *The Economist* inflācijas prognozes uz 2001. un 2002. gadu. Savukārt, prognozējot lata nomināla kursa izmaiņas, par pamatu bija ņemts scenārijs, ka eiro kurss pret ASV dolāru paliks nemainīgs – 0,89 USD/EUR. Visu valstu valūtu nominālie kursi pret latu bija aprēķināti, pamatojoties uz pieņēmumu, ka to dinamika sakrītīs ar eiro kursu pret latu (izņēmums – Lietuvas lita kursa dinamika, kura sakrītīs ar eiro kursa dinamiku, tikai sākot no 2002. gada februāra).

Turklāt bija apskatīti vēl divi scenāriji: pirmais – eiro kurss pret ASV dolāru stabili pieaug par 0,1 USD/EUR mēnesī, un 2002. gada beigās sasniedz 1,02 USD/EUR, otrs – eiro kurss pret ASV dolāru stabili samazinājās par 0,1 USD/EUR mēnesī, un 2002. gada beigās sasniedz 0,76 USD/EUR. Kaut gan abi šie galējie varianti ir maz ticami, tie palīdz apskatīt, cik lielā mērā eiro/ASV dolāra kursa svārstības varētu ietekmēt Latvijas eksportu.

Latvijas eksports bija noprognozēts divām valstu grupām – Baltijā un ES sešām vislielākajām Latvijas partnervalstīm. Rezultāti – 1. attēlā.

1. attēls

Eksporta dinamikas prognoze līdz 2002. gadam*



* Pie nemainīga eiro kursa pret dolāru (centrālā līnija), augoša eiro kursa (augšējā līnija) un dilstošā eiro kursa (apakšējā līnija).

Kā redzams, abos gadījumos eksporta dinamika ir pozitīva, ko pārsvara izskaidro saglabātais galvenais trends. Pie pamatscenārija ar nemainīgo eiro kursu Latvijas eksports uz Baltijas valstīm 2002. gadā pieaugs par 8,7%, bet uz ES – par 12,9%.

Pie pirmā alternatīvā scenārija (eiro ict uz augšu), Latvijas eksports pieaug vairāk, tomēr starpība nav liela – pieaugums Baltijā par 10,4% un ES – par 14,9%. Pie otrā alternatīvā varianta (eiro ict uz leju), pieauguma tempi eksportam uz Baltiju ir 6,5%, uz ES – 10,4%.

No prognozes rezultātiem var izdarīt secinājumu, ka reālajam kursam nav lielas ietekmes uz Latvijas importu, tomēr jāievēro, ka modelis nem vērā tikai lata reālā kursa izmaiņu ietekmi uz Latvijas eksportu. Savukārt, pie tādām nozīmīgām un ilgtermiņa kursa izmaiņām jāreķinās arī ar reālā kursa līmeņa ietekmi, pie tam modelī nebija ielikti daži citi faktori, kuri potenciāli var ietekmēt Latvijas eksportu.

Vēl viens brīdinājums par modeļa prognožu ticamību ir saistīts ar trenda daļu – prognozēs bija pieņemts, ka trends 2002. gadā paliks nemainīgs, kaut gan pasaules ekonomiskā lejupslīde var izmainīt Latvijas eksporta ilgtermiņa tendences. Lai drošāk izmantotu trenda komponentu modelī, ir nepieciešama to iemeslu dziļa ekonomiska analīze.

Secinājumi:

- Latvijas eksports ir stacionāra pēc trenda laika rinda eksporta līmeni lielākā mērā raksturo augošais trends. To var pamatot gan ar Latvijas integrāciju Eiropas Savienībā, gan ar augošām ārvalstu tiešajām investīcijām, gan ar inflāciju;
- Novirzi no galvenā trenda var izskaidrot ar lata reālo kursu pret importētāja valstu valūtām. Sakarā ar to, ka lata reālā kursa dati ir integrēti ar pakāpi 1. kā eksogēnais faktors bija izvēlētas lata reālā kursa izmaiņas;
- Latvijas eksporta novirze no galvenā trenda bija modelēta, izmantojot sezonālo ARMAX modeli ar polinomiāli sadalītām novēlošanām. Almona metodē bija izmantots pirnās pakāpes polinoms;
- Visos modeļos lata reālā kursa izmaiņas negatīvi ietekmē Latvijas eksportu, kas sakrīt ar makroekonomiskām teorijām. Turklāt visos modeļos, izņemot modeļus, kuri apraksta eksportu uz Zviedriju un Nīderlandi, šī sakarība ir statistiski nozīmīga;
- Pieņemot, ka ciro kurss pret dolāru paliks stabils (0,89 USD/EUR) un galvenais trends būs nemainīgs, Latvijas eksporta pieaugums 2002. gadā varētu sastādīt 8,7% uz Baltijas valstīm un 12,9% uz ES valstīm;
- Prognozes bija veiktas ar pieņēmumu par nemainīgo ilgtermiņa trendu. Tomēr, līdz ar pasaules ekonomisko lejupslīdi Latvijas eksporta trends var mainīties.
- Kaut gan no modeļa rezultātiem izriet, ka lata reālā kursa izmaiņas nav tik nozīmīgas eksporta līmeņa noteikšanai, galīgos secinājumus varēs izdarīt, tikai izpētot lata reālā kursa līmeņa un pārējo faktoru ietekmi uz Latvijas eksportu;
- Ārpus modeļiem palika vēl daži faktori, kuri var nozīmīgi ietekmēt Latvijas eksporta dinamiku, tostarp ienākumu līmenis importētāju valstīs, eksporta cenu līmenis (galvenokārt pasaules cenas uz koksni), politiskie faktori (sankcijas) u.c. Eksporta modelēšana atkarībā no visiem iepriekšminētiem faktoriem palielinās rezultātu vērtību un ticamību. Īpašu uzmanību jāpievērš trenda komponentu analīzei.

Literatūra

1. Hamilton J. D. Time Series Analysis. – New Jersey: Princeton University Press, 1994. – 799 p.
2. Judge G. G., Griffiths W. E., Hill R. C., Lutkepohl H., Lee T. C. The Theory and Practice of Econometrics. – New York: John Wiley and Sons, 1985. – 1019 p.
3. Maddala G. S. Introduction to Econometrics. – New Jersey: Prentice Hall, 1992. – 631 p.
4. Economic and financial indicators, *The Economist*. November 10, 2001.
5. Dornbusch R., Fisher S., Macroeconomics. New York: McGraw-Hill, 1994. – 635 p.
6. Vīpule S. Lata reālais efektīvais kurss un Latvijas konkurētspēja. *Averss un Reverss*, 1999. – Nr.3.

Kopsavilkums

Latvijas eksporta līmeni lielākā mērā raksturo augošais trends, ko var pamatot gan ar Latvijas integrāciju Eiropas Savienībā, gan ar augošām ārvalstu tiešajām investīcijām, gan ar inflāciju. Novirzi no galvenā trenda var izskaidrot ar lata reālā kursa pret importētāja valstu valūtu izmaiņas. Latvijas eksporta novirze no galvenā trenda bija modelēta izmantojot sezonālo ARMAX modeli ar polinomiāli sadalītām novēlošanām. Visos modeļos lata reālā kursa izmaiņas negatīvi ietekmē Latvijas eksportu, kas sakrīt ar makroekonomiskām teorijām. Pieņemot, ka eiro kurss pret dolāru paliks stabils (0,89 USD/EUR) un galvenais trends būs nemainīgs, Latvijas eksporta pieaugums 2002. gadā varētu sastādīt 8,7% uz Baltijas valstīm un 12,9% uz ES valstīm. Tomēr galīgos secinājumus un prognozes varēs izdarīt, tikai izpētot lata reāla kursa līmeņa un pārējo faktoru ietekmi uz Latvijas eksportu.

Uldis Berķis (University of Latvia)

SHARED BUSINESS DATABASES: INSTITUTIONAL AND EVOLUTIONARY ASPECTS

KOLEKTĪVAS LIETOŠANAS DATU BĀZES UZŅĒMĒJDARBĪBĀ: INSTITUCIONĀLIE UN EVOLUCIONĀRIE ASPEKTI

Pēc jaunās uz zināšanām balstītās ekonomikas fundamentālās problēmas: firmas radītās informācijas optimāla sadalījuma privātajā un publiskajā informācijā, analizēti apdrošināšanas tirgi Baltijas valstīs. Dots detalizēts privātās

un publiskās informācijas raksturojums banku un apdrošināšanas uzņēmējdarbībā, aplūkots jaunā skoringa raksturlieluma pieeja. Pēc tirgus struktūras, kolektīvas lietošanas datu resursu izveides un darbības problemātika analizēta Igaunijas gadījumā ar R. Zeltenu (R. Selten) mazo grupu modeļi, un Latvijas, Lietuvas tirgu gadījumā, izmantojot atmaksas (reciprokā) teoriju. Aplūkots modeļu saskaņotība ar praksē novērotajiem līdzsvara un kaulēsonās veidiem. Aplūkots institucionālo aspektu ietekme uz vispārējo ekonomikas attīstību, izmantojot kolektīvas lietošanas informācijas resursus kā piemēru.

JEL klasifikācija: C71, C72, C78, D82

Introduction

Fundamental problem in the new knowledge based economy is: how to optimally partition the information generated by companies into public and private. Where the published information determines the overall progress in specific branch, the privately hold information secures the firm's competitive advantage [14]. Entropic nature of information determines the unidirectional, irreversible character of publishing, allowing only *a priori* partitioning relevant decisions.

Already in his classical article [1] Alchian emphasizes the impact of institutional environment on knowledge absorption and market environment in evolutionary way. The following 50 years have added enormous complexity to this problem.

Main point of the actual study will be creation problems of shared data sources in case of transitional economy, for example, Baltic economies. Due to significant path dependence many approaches implemented in advanced economies are not applicable [4], various specific problems can be empirically observed.

Two main aspects of shared databases emphasized:

- Institutional aspects or "rules of the game" which apply to the creation of shared databases and their implementation.
- Evolutionary aspects – like data sharing emerges from specific market structure. Here we will concentrate on feasible institutional arrangements and behavioural responses.

Empirical evidence delivers examples from insurance market, where creation of shared data pool is strongly necessary. That concerns at first product lines, where open public data sources can not deliver important information, and company's own databases are insufficient, especially, if acquisition of new clients is considered. The observed outcome is significant distortion on the insurance market. Such an example is liability insurance sold to private persons, where in Latvia the market volume is disproportionately low. Liability insurance is traditionally viewed as a case, where the moral hazard is very high. (Another example can be health insurance with adverse selection problem, however, not so straightforward an example, because important ethical issues are involved.)

In these cases shared data pool could significantly increase market activity because “bad” (suspicious) risk bearing persons could no more switch to new insurer, as the present insurer increases premiums due to losses he had to cover. The actual insurer would put a record into shared claim records database, which would allow other insurers better estimate initial risk.

Another aspect of shared databases is connected to emergence of purely Internet insurances, e.g. INEAS (www.incas.com). Truly Internet insurance cannot use conventional, expertise-based risk estimation methods, since they are time consuming and costly, therefore competitive advantage of Internet insurance will be lost. Traditional methods are not suited for global interaction. At the actual stage products sold in the Internet are the ones with small importance of *ex-ante* estimates (mass products) with strong possibility to investigate claims *ex-post*, e.g. accident, household insurance. It is worth to mention, that in the countries, where INEAS operates, well established “scoring” and suspicious claims records (e.g. UNIWAGNIS in Germany) databases are available. In the future development of Internet insurance databases for *ex-ante* risk estimates will play even more important role. The Internet insurance will benefit also according to research favouring *ex-ante* compared to *ex-post* pricing methods [9].

Information resources in insurance

Information types

In the present study the main interest is stressed on information resources in insurance industry, and to less extent, in banking.

In case of insurance there are two main information types necessary for the decision support:

- 1) Risk related information. This type is very complex, including:
 - a) Mortality tables and time dependent data.
 - b) Cross sectional data.
 - c) Case specific data associated with external parameters and internal characteristics of the risk.
- 2) Client’s credibility information, which consists of two main parts:
 - a) Risk attitude.
 - b) Solvency of client, important, e.g. for capital building life insurance.

Sources of information in insurance industry

- 1) General statistical data usually collected by open sources.
- 2) Company’s own databases.
- 3) Shared databases, to what data is supplied and whom participants of sharing agreement use.

Actual study focuses on the last type of information, shared databases.

Banking industry information specifics

In case of banking industry, the global tendency is to express the whole informational content about a client in the form of a **score**. With the development of fast product distribution channels scoring becomes more important as a very convenient method where all relevant data are expressed by a single number assigned to a client. In accordance with fusion of financial products (banking and life insurance are the best examples) scoring proliferates to insurance industry too, especially to life insurance.

However, obvious difference between banking and insurance exists in this regard: where in banking the solvency of a client really is a joint estimate of pay and creditworthiness, in case of insurance two information types defined above are different. Solvent clients can afford good and bad risks, but insolvent clients can not. Therefore in case of insurance a score must be assigned to a customer, and a score to the risk insured one.

Scoring as client's valuation method is used not only by banking and insurance, but also by receivables management, wholesale and retail industries, and there is a global tendency to fusion the score databases.

Public and private data in insurance industry

In case of insurance (in less extent also in banking) the advantages guaranteed by private information are traditionally sought in the form of serving special groups, e.g. public servants and other administrative personnel, teachers, medical professions. This approach has important historical grounds – it originates from profession related or locally operating saving banks and mutual insurance companies (e.g. *Berufskrankenkasse*, *Kreissparkasse* in Germany). In the period of mutual operations the group specific information has accumulated, and it allowed the companies to operate successfully with relatively small capital endowments. Comparative advantage of this type allows the companies to reach the size necessary to start to expand operations and to survive by evolutionary change. That affects also regional development because smaller companies can operate in smaller cities, not only in big regional centres.

Most insurers with originally narrow group confinements started to offer insurances to broad public too, especially after World War II, due to growth limitations in sharply restricted markets and more liberal business legislation. It can be hypothesized that for insurance the source of advantage is the private information about specific target groups, whereas the absorptive capacity [5] for published information allows competing on not stratified market.

In transition economies there is significant path difference: the pre-totalitarian period of market oriented insurance lies so far in the history that information transferred from the past has no today value. The period of mutual insurance during post-totalitarian transition was very short, for example, in Latvia 1992-1996 and, in fact, mutual insurance companies were eliminated from market due to competition from universal insurance companies, especially, by their dumping

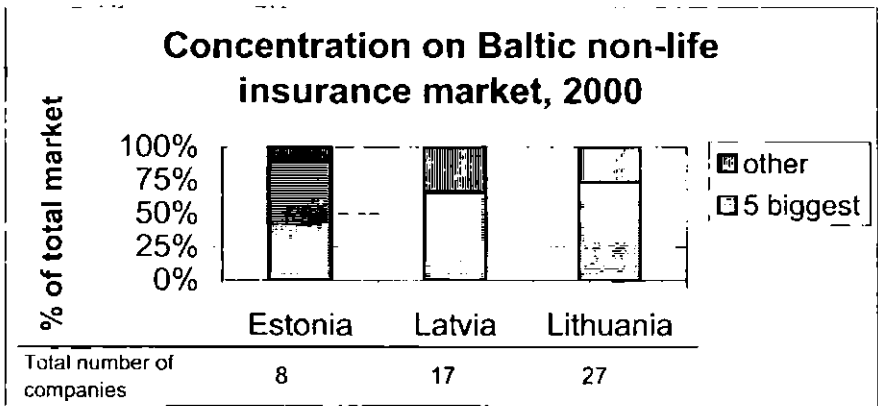
strategies, and due to notorious management of mutual insurances. Therefore competitive advantage due to group affiliation was not created and, in order to keep comparative benefits, companies try to keep private not stratified information.

In banking industry approach is similar, but group confinements are originally much weaker in order to generate enough turnover in order to afford wider branch network and serve clients locally. In case of banking there is much bigger degree of freedom to interfere with the client during operations as, for instance, in case of life insurance.

The subtractibility [10] of client and risk specific information is responsible for the observed stratifications of information flows proposed by companies: where the data about “bad” risks is of low subtractibility, the data about “good” risks is subtractible in the sense that, once published, the transaction costs will increase due to counteroffers for “good” risks from other companies. That holds true especially in very aggressive market environments, as in Latvia. This evidence of subtractibility phenomena shows that information is not homogenous and the dualism between public good and common-pool approaches exists.

Shared data bases and market structure

The constellation on the Baltic insurance market is given in the following picture:



Source: [3]

The following analysis will connect specific market structure to problem of common data resources creation in case of Baltic economies.

Small group effects and Estonian miracle

In case of Baltic transition the best results are presented by Estonia. According to United Nations Human Development index 2000 [8], Estonia is placed No 46, even better as two OECD countries, and ranked as a country with high human

development, whereas Lithuania and Latvia are ranked as middle human development countries. It will be of highest importance to appraise by other Baltic countries to which extent the Estonian experience can be transferred.

In [4] a very typical example from insurance industry is analysed where in case of Estonia a stable cooperative agreement is reached. In the meantime there is more evidence of cooperative behaviour, for instance, successful of operations of Estonian Green Card Bureau.

In competitive markets cooperative behaviour is more typical for small groups as for large groups [13]. (The very influential article by Selten shows that the cooperation in small groups is endogenous property of his proposed model.)

Institutional assumptions of the Selten's model about cooperation possibility are met in actual study of shared data in Estonian case. There are no regulations or other limitations prohibiting synchronous actions, as far they don't involve pure monopoly power (even in this case we can assume that monopoly regulation in Baltics is weak.) Participation decisions are not bounded to some capital interests or structure and companies are free to decide to cooperate. Von-Neumann-Morgenstern utility function is applicable to actual analysis because evidence shows that more important aspect perceived by managers as the magnitude of the losses, is the emergence of losses at all.

In Selten's model the probability of cooperation (actually cartel) agreement is very sensitive to total number of participants in this game. Selten has stated that there is a division line (in his model-5) between small and big, and cooperation agreements are not to expect as number of participants is well above this division line. The equilibrium in case of coalition formation is not necessarily unique, but it corresponds to important cooperative case. Cooperation is intrinsic property of the model.

Applied to study of data sharing in Baltic insurance markets, Selten's model very well represents situation observed here – in case of market structure with a small number of companies the cooperative behaviour is much more prevalent as in markets with a big number of companies. The exact number where the division line lies can not be explicitly found, as is the case in most empirical situations, however, in accordance to model there are critical differences in behavioural response to market structure, and they are indeed observed.

A possible ethical disadvantage of this model is that it favours big participants in the market, where recommends to eliminate small ones but with high potential. Small group setup is very fragile if exposed to hostile external environment, and therefore is highly dependent on general legislation that can provide special means to protect efficient small groups.

Insurance markets in Latvia and Lithuania – reciprocity case

In case of Latvian and Lithuanian insurance markets there is obvious difference to Estonia regarding the number of operating companies. In case of Latvia there are at least 10 companies, which can take over significant part of the

market if some other company fails. In Lithuania the situation is similar with one exception – there exists a market leader, previous state insurance company.

The observed behaviour on Latvian and Lithuanian market with respect to data sharing best responds to the reciprocity theory [6]. Besides direct evidence discussed below, there is indirect evidence of reciprocity: Prisoner Dilemma type equilibriums described in [4].

The term “reciprocity” when the players are insurance companies needs further explanation. In our research reciprocity is viewed as response to intentions (intentions matter!). If the responder views the opposite party’s intentions conform to his own intentions, then there will be positive (kind) reciprocity. When the intentions are conflicting, there will be negative reaction. In our case the parties signal about their intentions via insurance prices, which in its turn determine the competition on the market.

The “prices as strategies” model is applied here. In this model in classical setup the equilibrium is reached at zero profits point [12]. In case one party starts predatory pricing, other parties are expected to do the same.

The theory of reciprocity emphasizes the psychological nature of the game. From the point of view of local managers in transition economies the data centralisation counteracts to their effort to keep private information about local circumstances. Many local managers have been inherited from previous era, and with their place in local networks they present themselves as having big advance for investors. As local networks become a part of the global ones, this advantage becomes less and less important in comparison to professional qualifications that are not present in many transition economy managers.

The reciprocity theory explains, why there is less cooperation in case of simultaneous decisions, as in case of sequentially made decisions. In case of data sharing agreement experimental evidence shows that bargaining process occurs via meetings of all interested participants where they are expected to reach a cooperation agreement. According to theory of reciprocity, this has a lower chance to occur simultaneously as in the sequential case. But in market as in Latvia there is not clear, who has to start the cooperative agreement process: for big companies the risk is too high, the small companies will not find necessary response to their altruistic efforts (smaller companies, at least initially, will profit from data sharing at most). Propensity to cooperate increases as the marginal return from participation increases. This can be consistent at initial stage only if a big company is the free rider.

In case of Lithuania there exists a market leader. It would have been expected that the government asked the market leader to start bargaining process in exchange, for instance, keeping the monopoly position of the leader. However, still it has not happened.

The reciprocity theory delivers another result consistent with experimental evidence: in hostile environments bilateral outcomes are viewed as “fair” where competitive can be very “unfair”. Observed behaviour of managers conforms to this result: bilateral information exchange is very active in Latvia. Managers purely

intuitively expect better results from bilateral exchange because feedback option is present there: if information supply is not honoured with comparable supply from other party, the relationship can be cancelled instantly.

As already mentioned, inherited from centrally planned economies, control paradigm is very important in transition economies and, in case of bilateral bargaining, the type of process is more under direct control.

Institutional aspects of shared business databases

Two main topics of interest are:

- Transaction costs (classical issue in new institutional economy [7]).
- Governmental impact.

Shared databases bear, with no doubt, significant **transaction costs**. But in this case they have some specific properties. First, these costs cannot be decreased by internalising of transactions because the essence of shared database operations is the external exchange. Second, these costs can be tuned by different agreements about amounts of sharing, for instance, limiting only to severe suspicious cases and this way minimizing expenditures to very small value compared to insurance contract value. Third, shared database transactions substitute other investigative procedures, and with respect to permanent developments in database technology, the net effect can be cost saving.

The transaction costs explain, why shared database approach is usually not implemented for mass products with small premiums, e.g. travel insurance.

Regarding the governmental impact, obvious question is: why cannot the government determine the whole institutional setup for shared databases in banking and insurance industries? (Especially, if data sharing approach has so important ethical considerations.)

Governments in Baltic countries are very reluctant to take responsibility for complex decisions involving free market. As shows the history of compulsory insurance [4], governments were not very successful in bringing an insurance product to market and setting the whole framework for it (in Lithuania compulsory car liability insurance is still not established).

Baltic governments cannot be compared to East Asian governments regarding institutionalisation. However, in case of East Asian development, not only governmental decisions, but also significant social capital, presented by wide masses, was of very high importance [15]. The social capital in Baltics cannot be easily compared with the East Asian one.

The government must control the shared database approach, but it is not to wait for ready action schemas offered by governmental institutions. Even in a case of Estonia, according to this analysis, the cooperation was intrinsic property of model and not governmental initiative.

Efficiency problems in transition economies

The present study of data sharing is not a stand-alone analysis. The purpose is to show the impact of data sharing on sectoral and whole economy efficiency.

Fundamental problem of former centrally planned economies is the low efficiency of these economies compared to average EC indicators, despite the successful formal transition to free market economy and formal institutional reforms. Latvia with GDP per capita ca. 4000\$ (CSB data) in 2000 represent exactly this problem, moreover, with annual increases in GDP 4% (average 1997-2000), the enormous gap to EC countries (GDP averages to ca. 20.000\$ GDP per capita in EC, OECD data), will not narrow. The question "why?" is not easy to answer since in 10 years of transition the old centrally planned structure is completely replaced and services account for more than 70% of GDP.

There are three main views on this problem:

- 1) Position supported by World Bank and IMF: significant amounts in GDP have to be in the grey or shadow area of economics not covered by official statistics. Also purchasing parity prices have to be used when calculating GDP in transition economies [16].
- 2) Position shared in many studies on most advanced transitional countries [11]: economic inefficiencies are caused by fail to create efficiency promoting property structure during transition. This level corresponds to proto-institutions in Aoki's hierarchical approach [2].
- 3) Inefficiency is caused by various inefficient institutional setups that catatonically aggravate the economic underdevelopment. The institutional inefficiency analysed in this article is a typical example. This approach corresponds to median institutions in Aoki's hierarchical approach. Aoki emphasizes the optimal interaction or complementarity as the key of efficiency in the median level. This complementarity cannot be directly derived from proto-level.

Where the rules of the game or, *en grosso*, institutions [2] are not explicitly defined, higher complexity of these market environments faces every player. Nevertheless there is a game without rules, there are a lot informal rules, and for the market entrant there are significant costs to reveal them, therefore under higher complexity of market environment significant inefficiency can be the case.

As institutional frameworks become precisely defined, the rules of the game can be taken into account in decision-making process and, in general, will decrease investment process costs. As no more costly assurances against unknown situations are necessary, the investment flow will increase.

Ordering of game rules can occur under influence of various factors. In case of Latvia significant impact will have the synchronisation with legislation of the European Community, that can significantly facilitate adjustment process in the absence of social capital. With respect to global character of banking and insurance sector and controversial nature of data sharing, it is to expect that there will be common regulation for this area in the EC.

Conclusions

The knowledge based economy poses new dilemmas to existing institutions, one of the most important is the optimal partitioning of private firms information into private and public.

Shared business database is an example of new institution (at least in transition economies) with very specific properties. The global development together with new market strategies asks for new data using strategies. At the same time firms have option to keep their competitive advantage using private information and increasing their absorptive capacity for public information resources.

In case of transition economies in Baltics various data sharing models, dependent on market structures, are observed. The results of actual study are summarized in the following table:

Category	Estonia	Latvia, Lithuania
<i>Framework</i>	Small group	Theory of reciprocity
<i>Market structure</i>	Small number of participants	Large number of essential participants
<i>Behavioural response</i>	Cooperative agreement	Bilateral
<i>Strategic interaction means</i>	Communication	Predatory pricing
<i>Prevailing managerial behaviour</i>	Goal oriented, economic	Psychological
<i>Preferred game type</i>	Public good game	Prisoner's dilemma
<i>Equilibrium</i>	Cooperative	Non-cooperative
<i>Equilibrium approaching (bargaining model)</i>	Simultaneous	Simultaneous or sequential
<i>Strategies</i>	Quantities as strategies	Prices as strategies

References

1. Alchian A.A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 1950; vol 58, No 3, p. 211-221.
2. Aoki M. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. - Cambridge (MA): MIT Press, 2001. - 560 p.
3. Apdrošināšanas tirgus pārskats. - Rīga: EPI Nr. 1-11, 2001.
4. Berķis U. Informācijas izmantošanas stratēģijas apdrošināšanā // *Acta Universitatis Latviensis*, vol. 634. 2001; p. 387-395
5. Cohen W., Levinthal D. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, *Administrative Science Quarterly*, 1990, p. 35.

6. Falk A., Fischbacher U. A theory of reciprocity. Zürich:Institute for Empirical research in Economics, *Working paper No 6*, 2000. 45 p.
7. Furubotn E.G., Richter R. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics (Economics, Cognition and Society)*. - Ann Arbor:University of Michigan Press, 1998. - 560 p.
8. Human Development Index. New York, UN. 2001. - 1p.
(<http://www.undp.org/hdr2000/english/presskit/hdi.pdf>)
9. Mitsutoshi M. Adachi. On the choice of pricing policies: Ex ante commitment and prisoners' dilemma, *European Economic Review*, 1999, vol 43, No 9: p. 1647-1663
10. Ostrom, E., Gardner R., Walkers J. *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. - Ann Arbor:University of Michigan Press, 1994. - 369 p.
11. Poznanski K.Z. Poland's Protracted Transition: Institutional Change and Economic Growth 1970-1994, *Cambridge Russian, Soviet and Post-Soviet Studies*, No 98. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. - 337 p.
12. Rasmussen, E. *Games and information*, 3rd ed. - Oxford:Blackwell, 2001. - 445 p.
13. Selten, R. "A Simple Model of Imperfect Competition where 4 Are Few and 6 Are Many", *International Journal of Game Theory*, 1971, vol 1, No 2, p. 141-201.
14. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. *Dynamic capabilities and strategic management*. Berkeley:University of California, 1994. - 90 p.
15. *The Role of Government in East Asian Economic Development: Comparative Institutional Analysis*. - Oxford:Clarendon, 1998. - 448 p.
16. Zile R; Steinbuka I. Latvia on the Way to the European Union, *IMF Magazine*, 2001; 38/2:1-5. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/06/zile.html>)

Summary

Based upon fundamental problem in the new knowledge based economy: optimal partition of information generated by firm into public and private, insurance markets in Baltic transitional economies are analysed. Detailed description of private and public information and their emergence in insurance and banking is given; the new scoring approach in connection with Internet sales is discussed. Depending on market structure, creation and functioning of shared data resources is analysed in case of Estonia via small group model of R.Selten, in case of Latvia and Lithuania via reciprocity theory, with emphasis on institutional and evolutionary aspects. The validity of models to explain the empirically observed equilibrium and bargaining methods is scrutinised. Importance of institutional setups in overall economic efficiency is discussed, using shared data resources as an instance.

JEL classification: C71, C72, C78, D82

Gundars Bērziņš (Latvijas Universitāte)

JAUNĀKĀS STRATĒGIJAS UZŅĒMUMA IZAUGSMEI UN TO IESPĒJAMĀIS PIELIETOJUMS LATVIJĀ

CURRENT STRATEGIES FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT AND POSSIBLE IMPOSITION IN LATVIA

Many companies today are searching for growth. One of the ways would be compromise breaking. Established by industry breaking of compromises can be powerful tool for growth because of competitive advantages gained. Compromise breaking is not trade-off. Trade off is legitimate choices that costumers make between different products or services based on assumptions like price, quality etc., hut compromises are imposed by industry like guaranty repair of cars only in the working days (excluding Saturdays and Sundays).

Trade-offs are often visible compromises that give significant growth potential for companies.

The author of the article proposes a systematic tool, which helps to locate the hidden compromises based on the local examples.

Daudzi uzņēmumi par vienu no saviem galvenajiem mērķiem uzskata izaugsmi, paplašinot savu darbību. Tomēr, lai veidotu pamatotu izaugsmi, ir jābūt zināmam izaugsmes virzienam un veidam kā to izdarīt.

Pašreizējā situācija Latvijā ir tāda, ka izaugsmes iespējas vienam uzņēmumam arvien samazinās, palielinoties konkurencei un tautsaimniecības nozarēm, arvien vairāk veidojoties par fragmentārām ar lēnu izaugsmes tempu. Par fragmentāru nozari ir pieņemts saukt nozari, kurā dominē liels skaits mazu un vidēju uzņēmumu. Šādā situācijā uzņēmumi varētu izmantot vispārpieņemtās izaugsmes stratēģijas, kuras ir pielietojamas atbilstoši nozares attīstības stadijai. Tā fragmentārām nozarēm tās ir šādas:

- Ķēžu veidošana;
- Franšīze;
- Horizontālā pievienošana.

Tomēr analizējot pašreizējo situāciju Latvijā, var secināt, ka Latvijas uzņēmumi galvenokārt izmanto tikai ķēžu veidošanas un daļēji horizontālās pievienošanas stratēģiju. Kā piemēru varam minēt Lido tīklu, RIMI veikalu tīklu. Diemžēl, franšīzi Latvijā neizmanto pat tāds vispāratzīts uz franšīzes praksi orientēts ātrās apkalpošanas restorānu tīkls kā McDonalds. Iemesli šādai situācijai ir dažādi. Tomēr par galvenajiem varētu minēt makroekonomiskos, sociālos un psiholoģiskos ekonomikas aspektus. Šie paši aspekti ir arī par iemeslu investīciju zemajam apjomam un galvenais – investoru mazajam skaitam. Piemēram, ārzemju

investoru skaits, kuri aktīvi investētu nopietnos ar ražošanas vai pakalpojumu sfēru saistītos attīstības projektos, šobrīd Latvijā ir salīdzinoši neliels.

Lai situācija Latvijā mainītos un rastos nopietna interese par investīcijām Latvijā, ir jāveicina uzņēmumu izaugsme un to izveidošanās par stabiliem, respektabliem uzņēmumiem ar lielu un stabilu klientu loku.

Izmantojot iepriekšminētos izaugsmes variantus, uzņēmumi var veiksmīgi veidot savu izaugsmes stratēģiju, tomēr metodes, kuras tiks apskatītas šajā pētījumā, galvenokārt balstās uz iekšējo apslēpto uzņēmuma un nozares rezervju izmantošanu, uzsvāru liekot uz mazo un vidējo uzņēmumu attīstības iespējām. Lai realizētu izaugsmes stratēģiju, kā pirmais solis tās realizācijā vienmēr ir skaidra mērķa formulēšana. Kā pamatu, uz kura balstīt konkrēto uzņēmumu mērķa formulējumus, varētu minēt šādu modeli – atrast iespējas un nodrošināt izaugsmi, apsteidzot vidējo nozares izaugsmes tempu 3 reizes gada laikā. Šāds mērķis ir viegli izmērāms, konkrēts, ierobežots laikā un varētu tikt izmantots par pamatu mērķu uzstādīšanai jebkurā tautsaimniecības nozarē. Papildus ir jāmin fakts, ka uzņēmums LURSOF ir sācis piedāvāt uzņēmumu reitingus atbilstoši nozaru klasifikatoram, ņemot vērā izaugsmes tempus. Par līdzekli izaugsmes nodrošināšanai var tikt izmantota metode vai pieeja, ko veiksmīgi ir izmantojušas kompānijas pasaulē, tomēr tā salīdzinoši ir maz aprakstīta zinātniskajā literatūrā. Tās nosaukums ir “Kompromisu Laušana”.

Lai šo metodi “Kompromisu laušana” varētu sekmīgi izmantot, ir jānoskaidro, kas ir **kompromiss**? Kompromiss notiek tad, kad nozare uzspiež savus darbības principus, prakses vai ierobežojumus klientiem. Kompromisi nav “kompromisa darījumi”. Kompromisa darījums ir pamatota izvēle, kuru klients izdara starp dažādiem produktu vai servisa piedāvājumiem. Parasti kompromisa darījumi notiek, ņemot vērā fundamentālu izmaksu starpību, kas parasti atspoguļojas cenās. Preču grupā kompromisa darījumi rodas no dizaina atšķirībām vai materiālu vērtībām. Piemēram, audumi – šeit ir vērojams kompromisa darījums starp auduma cenu un kvalitāti, jo labākam audumam parasti ir lielāks pavedienu skaits. Servisa nozarei kompromisa darījumi ir ļoti raksturīgi, jo augstāks serviss parasti izraisa augstākas izmaksas. Tā, piemēram, taksometru pakalpojumi ir dārgāki nekā autobusu pakalpojumi, vai pašapkalpošanās restorānos ēdieni parasti maksā lētāk nekā tradicionālajos restorānos.

Turpretī kompromiss ir viena vai daļas pakalpojuma vai preces pārdevēju no klienta pieprasīta piekāpšanās. Dažādie kompromisa darījumi ļauj klientam izvēlēties starp dažādām alternatīvām, bet kompromisi neatstāj izvēli. Kompromisu darījumi piedāvā dažādiem tirgus segmentiem dažādas izvēles, kompromisi neiekļauj specifiskos segmentos. Kompromisa darījumi parasti ir redzami, tomēr lielākā daļa kompromisu ir apslēpti.

Piemēram, izvēloties viesnīcu, klients var izdarīt “kompromisa darījumu” starp greznību un ekonomiju, izvēloties “Park Hotel Rīdzene” vai viesnīcu “Rīga”. Tomēr viesnīcu industrija uzspiež klientiem kompromisu, neatļaujot ieregistrēties un ieiet viesnīcas numurā ātrāk par plkst. 15:00. Līdzīgi daži Latvijas auto dīleri

vēl arvien uzspiež kompromisus saviem klientiem, neveicot regulāro automašīnu apkopi sestdienās un svētdienās kā, piemēram, Volvo dīleris SIA "Mūsa motors Rīga", vai Mercedes pārstāvis SIA "Domeniks", piedāvājot servisu tikai sestdienās līdz plkst. 15:00.

Nekur nav rakstīta likuma par to, ka mašīnas nevar tikt remontētas nedēļas nogalē vai viesnīcu istabas nevar tikt sagatavotas līdz vēlai pēcpusdienai. Tādu kompromisi notiek tad, kad nozare uzspiež tajā pieņemtos standartus, darbības principus vai ierobežojumus saviem klientiem, atstājot viņus bez izvēles. Tas nozīmē, ka klientam tiek uzspiests apgalvojums "vai nu būs tā kā pieņemts nozarē, vai nebūs vispār". Rezultāts ir tāds, ka nozares klienti ļoti bieži pieņem šos kompromisus kā kaut ko, pašu par sevi saprotamu, tādu it kā tam jābūt.

Henrija Forda slavenais teiciens "Jūs varat izvēlēties jebkuras krāsas mašīnu, tikai lai tā būtu melna" arī ir kompromiss, kurš nedod klientam iespēju izvēlēties. Auto dīleri uzspiež klientiem kompromisu, liekot gaidīt līdz pat 4 mēnešiem uz automašīnu, ja klienta specifiskās komplektācijas automašīna nav uz vietas pie dīlera. Vai arī garantijas remontu jaunām mašīnām tiek veikti tikai tad, ja klients garantijas perioda laikā ir veicis regulāro servisa apkopi pie tā paša dīlera, kur mašīna pirktā, bieži krietni pārmaksājot par regulāro tehnisko apkopi. Citās situācijās klients būs spiests maksāt papildus, lai saņemtu viņam pieņemamu kvalitāti. Kā, piemēram, parastās sulu spiedes slikti izspiež sulu no nemizotiem citroniem un apelsīniem, tāpēc klients ir spiests iegādāties atsevišķu sulu spiedi šiem produktiem. Kompromisi kļūst redzami, kad klientam ir jāmaina sava pierastā uzvedība, lai lietotu kompānijas produktu vai pakalpojumu.

Kompromisi ienāk uzņēmējdarbībā dažādos veidos. Kā piemērā ar iebraukšanas laikiem viesnīcās, kompromisi ir iedibināti, pamatojoties uz nozares standartiem un ikdienā veicamajām procedūrām, kuras neviens nemēģina apstrīdēt. Citi kompromisi rodas no apzinātiem lēmumiem, radot ekonomisku izdevīgumu – līdz brīdim, kamēr klients pielāgojas. Piemēram, ir izdevīgi veikt piegādes tikai vienreiz nedēļā, tādā veidā piespiežot klientu uzturēt lielus krājumus starp piegādēm. Tomēr vissvarīgākie kompromisi ir uzspiesti klientiem, kad uzņēmumi vienkārši ir zaudējuši saikni ar savu klientu vajadzībām. Atrodot un laužot šos kompromisus uzņēmumi var radīt jaunu pieprasījumu, un uz šīs bāzes radīt straujas izaugsmes stratēģiju.

Apkopojot iepriekšteikto, var secināt, ka kompromisu laušana nav nekas jauns, ne arī ir izmantojams tikai atsevišķās tautsaimniecības nozarēs. Pati pieeja ir izmantojama jebkurā tautsaimniecības nozarē. Lielākā daļa izaugsmes stratēģiju balstās uz domu atrast kādu specifisku iezīmi viņu piedāvātajā produktā vai pakalpojumā, kuru klients varētu uztvert kā kaut ko īpašu. Tomēr kompromisu laušanas ideja pieiet šim jautājumam no netradicionālās puses, meklējot klientu ierobežojumus no nozares puses. Kompromisu laušanas pieejas izmantošanas gadījumā ir jāuzstāda mērķis izveidot stratēģiju, kas balstās uz apslēpto kompromisu atrašanu izvēlētajā darbības nozarē un tās ieviešanu. Lai atrastu apslēptos kompromisus, var izmantot vairākas metodes un paņēmienus, bez tam tās dos iespēju identificēt kompromisus.

Tālāk mēs apskatīsim septiņus paņēmienus, ieteikumus, ar kuru palīdzību ir iespējams vieglāk identificēt apslēptos kompromisus.

Uzņēmuma pārdošanas sistēmas pārbaude, veicot pirkumus, kā to dara klients. Uzņēmuma vadībai, darbiniekiem ir jāiepērkas tādā pašā veidā, kā to dara parasts uzņēmuma klients. Izmantojot šo vienkāršo paņēmieni, uzņēmuma vadība ātri atrastu produkta, pakalpojuma vai to iegūšanas procedūru nepilnības. Kā visnepieciešamāko šī paņēmiena izmantošanai var minēt vadītāja spēju atnest sajūtu, ka viss tavā uzņēmumā ir pareizi, visas procedūras, kuras tu pats esi radījis, ir pareizas un nepastrīdamas. Būtu lietderīgi iesaistīt sava uzņēmuma darbiniekus izmantot uzņēmuma pakalpojumus un motivēt tos iesniegt rekomendācijas pēc produktu vai pakalpojumu izmantošanas. Šis pasākums, pēc autora domām, varētu būt būtisks Latvijas apstākļiem, it īpaši, vairumtirdzniecības uzņēmumos. Lielākā daļa uzņēmumu īpašnieku un vadības izmanto savu stāvokli un "iepērkas", paņemot sev vajadzīgo precī, un uzdod atbildīgajam darbiniekam noformēt vajadzīgos dokumentus un atmaksu caur uzņēmuma grāmatvedību, nemaz nedomājot par to, kā šajā procesā varētu justies parasts klients. Mazos un vidējos uzņēmumos Latvijā uzņēmuma darbinieki pazīst savus vadītājus un izrāda tiem īpašu uzmanību, ja arī uzņēmuma vadītāji nolēmj izmantot sava uzņēmuma pakalpojumus, kā parasti klienti. Šajā sakarā varētu izmantot savu draugu vai speciāla darbinieka pakalpojumus, kuri veiktu kontroles pirkumus vai kļūtu par pakalpojuma saņēmējiem, un ziņotu par novērojumiem no klienta viedokļa. Šī piedāvātā procedūra ir viena no visvieglāk izmantojamām un lētākajām, piemēram, salīdzinājumā ar dārgajām aptaujām, kuras veic specializētās firmas, un tomēr dod uzņēmuma vadībai regulāru informāciju par sava uzņēmuma pakalpojumu kultūru un kvalitāti. Par to, ka šis būtiskais paņēmienis netiek izmantots ne tikai Latvijā, bet arī citur pasaulē, liecina pētījums, ka neviens no ASV *Big Three* auto ražotāju vadošajiem darbiniekiem paši sev nepērk automašīnas, to priekš viņiem izdara sekretāres, un jaunās mašīnas ir apdrošinātas, papildītas ar degvienu, tūkko nomazgātas, tās nogādātas tiem pie biroja durvīm.

Klientu pieredzes izpēte, noskaidrojot kā tieši klienti lieto produktu vai pakalpojumu. Visās nozarēs cilvēki uzrāda *kompensējošo uzvedību*. Tas ir, iedibina savu produkta vai pakalpojuma lietošanas paņēmieni, kas ne vienmēr atbilst ražotāja plānotajam. Cilvēki bieži izgudro savu produkta vai pakalpojuma lietošanas veidu, lai kompensētu situāciju, ka, darot to, ko uzņēmums bija paredzējis, radot produktu vai pakalpojumu, viņi nesaņem tieši to, ko ir vēlējušies, iegādājoties produktu vai saņemot pakalpojumu. Gandrīz katrā produktu kategorijā, nozarē, patērētāji uzņemas daudz kompensējošo uzvedības modeļu, un katrs no tiem var slēpt ievērojamu kompromisu laušanas potenciālu.

Piemēram, Latvijas situācija augļu un dārzeņu vairumtirdzniecības uzņēmumos, kad klientam (veikalam pasūtījuma veicējam) ir jāzvana vairākas reizes dienā, lai saskaņotu piegādājamās produkcijas nomenklatūru, jo ļoti bieži pirmajā pasūtījuma reizē pasūtītā prece izrādās noliktavā ir beigusies:

- 1) jo pasūtījumus pieņem vairāki dispečeri vienlaicīgi;
- 2) produkcijas kvalitāte ne vienmēr atbilst veikalu prasībām un, veicot pasūtījuma formēšanu, atklājas iepriekš nepamanīti produktu bojājumi;

- 3) kavējas piegādes no citiem piegādātājiem lielākoties sastrēgumu, kā arī ar transportu un maitu saistītu jautājumu dēļ, gadījumos, kad piegādes tiek veiktas no ārzemēm.

Lielu daļu šo problēmu, pasūtītāji uztver kā kompromisu, kas saistīts ar nozares specifiku - ātri bojājošos produktu, kuru lielākā daļa tiek importēta, un stipri izteikto sezonālātes raksturu. Tomēr, rūpīgi analizējot situāciju, atklājās, ka lielu daļu šo jautājumu var atrisināt, uzlabojot informācijas sistēmu, apmācot darbiniekus, izstrādājot specializētu programmu nodrošinājumu, investējot transportā precīzāku piegāžu organizācijā, segmentējot un diversificējot pasūtītājus, ar nolūku uzturēt lielākus produktu krājumus un, uzlabojot tehnisko bāzi. Ieviešot iepriekšminētos pasākumus, augļu un dārzeņu vairumtirdzniecības uzņēmumam izdevās lauzt nozarē pieņemtos kompromisus un iegūt konkurences pārkāpumu, izvirzoties par vadošo uzņēmumu savā nozarē Latvijā. Ar šīm darbībām uzņēmumam izdevās samazināt pilnībā neizpildīto pasūtījumu skaitu, tādā veidā ietaupot laiku klientiem, jo tiem nebija jātērē laiks jauniem zvaniem un pasūtījumu korigēšanai.

Klientu apslēptās neapmierinātības sistemātiska izpēte. Lielākā daļa uzņēmumu veic dārgas aptaujas, lai noskaidrotu savu klientu neapmierinātību ar esošiem produktiem vai pakalpojumiem. Šādas aptaujas dod ievērojamus produkta uzlabojumus, tomēr tiešām revolucionāru produktu vai pakalpojumu rašanās galvenokārt izriet no daudz dziļākas pieejas neapmierinātības problēmai. Šo varētu saukt par *apslēpto neapmierinātību*, jo klienti nav spējīgi skaidri formulēt savu neapmierinātību ar produktu vai pakalpojumu. Viens no slavenākajiem piemēriem ir Kraislera (Chrysler) kooperācijas ieviestais paaugstinātas ietilpības ģimenes automobiļu (minivenu) tirgus segments. Tika atrasta apslēptā klientu neapmierinātība ar pikapa tipa automašīnām un pilnizmēra mikroautobusiem. Parastie pikapi nevarēja pārvadāt pietiekoši daudz, un tajos bija grūti gan ielikt, gan pēc tam no tiem izņemt pārvadājamus priekšmetus. Pilnizmēra mikroautobusi bija daudz labāk izmantojami šajā ziņā, bet to vadīšana neradīja nekādu prieku. Paaugstinātas ietilpības ģimenes automobiļi lauza kompromisu, pārveidojot un "uzpūšot", paceļot augstāk pikapa "taisnstūra" veida dizainu. Ford kompānija un General Motors korporācija pētīja klientu neapmierinātību ar pikapiem un uzzināja, ka viņi varētu apmierināt klientu acīmredzamās prasības, ieviešot pikapiem divvirzienu slidošās durvis, elektriskos aizmugurējos logus un trešo sēdekli aizmugurējā rindā. Tomēr viņi šajos pētījumos neatrada "tukšo laukumu" starp pikapu (kura bāze bija vieglās automašīnas platforma) un pilnizmēra mikroautobusu (kura bāze bija no maza izmēra smagās automašīnas). Mikroautobuss - bāzēts uz vieglās automašīnas platformas - bija apslēpts "tukšais laukums", kuru izteica klientu apslēptā neapmierinātība.

Nozares darbības atšķirīgo īpatnību meklēšana. Laika gaitā uzņēmumiem ir tendence piedāvāt produktu vai pakalpojumu, kurš kā uzņēmuma produkts vai pakalpojums apmierina lielāko daļu klientu. Tomēr kompromisi parasti slēpjas tieši šajās neredzamajās nozares darbības likumsakarībās. Piemēram, Hansabanka ir izveidojusi atsevišķu apkalpošanas vietu un personālu lielajiem klientiem, piemērojot tiem īpašus tarifus. Tātad tiek veidots īpašs pakalpojums lielajiem

klientiem, lai atdalītu tos no mazajiem klientiem, kuru vajadzības un prasības ir vienkāršākas. Rezultātā produkts, pakalpojums, izmaksas tiek diferencētas.

Daži uzņēmumi nevēlas atteikties no klientu izlīdzināšanas, sadalot izdevumus vienādi pa visām klientu grupām, jo baidās, ka šāda darbība samazinās peļņas līmeni liela apjoma darījumos. Tomēr pēdējā laika vēsture mums spilgti parāda, ja uzņēmumi nediferencē to, kam jāstrādā kā atsevišķajai uzņēmējdarbībai, jaunie konkurenti to izdarīs viņu vietā. Šāda fakta atzīšanai ir jāizraisa nerimstoša iesaistīšanās jaunu kompromisu laušanas iespēju meklējumos.

Anomāliju atklāšana un izpēte. Anomālijas bieži vien ir pamats jaunu kompromisu laušanai. Viena rajona reģionālā biroja pārdošanas apjoms ievērojami pārsniedz citus, tomēr tam nav acīmredzama izskaidrojuma; rūpniecība, kurai nav nekādu apjoma priekšrocību, tomēr tai ir mazākas ražošanas izmaksas; piegādātāji, kuriem ir mazākas izmaksas un augstāka kvalitāte, lai gan viņi strādā ar vecākām iekārtām: visas šīs anomālijas ir pamats izanalizēšanai kā potenciāla kompromisu laušanas iespēja.

Uzņēmuma pievienotās vērtības cikla trūkumu un efektivitātes analīze. Šodien nozare pēc nozares, uzņēmums pēc uzņēmuma ievieš jaunievedumus, uzlabojumus pievienotās vērtības ķēdē, lai galaprodukts atbilstu klienta prasībām un būtu konkurētspējīgs. Uzmanīgi pētīt izvēlētajā nozares pievienotās vērtības ķēdi, var noskaidrot šāuros posmus tajā. Šāda izpēte var novest pie jaunu kompromisu laušanas iespēju atrašanās. Piemēram, ekonomija uz apjoma rēķina dažiem uzņēmumiem dod izmaksu samazinājumu, jo notiek virzība pa pieredzes līkni uz leju, tomēr īpaši pakalpojumu sfērā šāda darbība var radīt atsveināšanos no individuālā klienta. Vēl viena īpatnība ir tā, ka stipri fragmentētā tirgū, kāda arī ir lielākā daļa Latvijas tirgus, kas balstās uz ražošanu un pakalpojumu sniegšanu vietējiem patērētājiem, ekonomija uz apjoma rēķina nedod ievērojamu konkurētspējīgu priekšrocību. Latvijā lielākie uzņēmumi, piemēram, RIMI veikalu tīkls mēģinot pārvarēt šo fragmentāciju, ir izvēlējušies veikalu tīklu radīšanas stratēģiju, uzpērkot konkurentus (Interpēro veikalu tīkla pirkums) un jaunu veikalu radīšana. Lai gan šāda darbība rada iespējas diktēt cenas piegādātājiem, efektīvi izmantot reklāmas budžetu, tomēr izraisa masu vienveidīga piedāvājuma rašanos. Atzīstot, ka nākotne pieder lielveikaliem un lielveikalu tīkliem, ko arī pierāda pasaules pieredze, analizējot nozares pievienotās vērtības ķēdi mazajiem veikaliem un mazajiem veikalu tīkliem Latvijā, ir iespējas atrast izaugsmes iespējas lejupejošā nozarē. Kā labu piemēru varētu minēt uzņēmumu "Narvesson". Izmantojot savu koncepciju, uzņēmums ir izveidojis lielu skaitu mazu veikalīņu tīklu Latvijā, piedāvājot ļoti ierobežotu produktu klāstu, tomēr pamazām to paplašinot uz pārtikas produktu rēķina, pēc savas būtības pārdodot – tīrību, gaismu (veikali ir ļoti gaiši ar lieliem logiem, īpaši spilgtu mākslīgo apgaismojumu 100 luksi), dizainu un imidžu (iegūts veiksmīgas reklāmas kampaņas laikā). Šis uzņēmums izmantoja nepilnības uzņēmumu pievienotās vērtības ķēdē, kuras bija raksturīgas Latvijas veikaliem, un veiksmīgi ienāca Latvijas tirgū. Vēl viens veiksmīgs kompromisu laušanas piemērs, kas saistīts ar pievienotās vērtības ķēdes nepilnību izmantošanu Latvijā ir Lido restorānu tīkls. Problēmu, kuras automātiski

rodas, izveidojot lielu ēdināšanas uzņēmumu kā, piemēram, tīrība, kvalitāte, standartu ievērošana, atklāja jau McDonalds dibinātāji, tomēr izmantojot savu koncepciju, McDonalds nevar izveidot efektīvu tik lielu ēdināšanas uzņēmumu kā Lido Krista centrs, jo tādā veidā tiktu zaudēta īpašā attieksme pret klientu un varētu rasties lielas ēdnīcas efekts. Tomēr Lido restorānu tīkls, radot klientam sajūtu, ka viņš pats piedalās sava ēdiena izveidē (saliekot sev vēlamās ēdiena daļas), izveidojot lielu ēdināšanas uzņēmumu, tomēr ir saglabājis individualitātes sajūtu klientiem, kas arī nodrošina šī uzņēmuma popularitāti. Papildus, uzņēmums Lido veiksmīgi izmanto savu klientu lojalitāti un kā papildu servisu piedāvā savus ražotos konditorijas izstrādājumus bērniem un paštaisīto alu patēriņam ārpus Lido restorāna. Šis ir tiešs piemērs, kā var izmantot izdevības un lauzt kompromisus pievienotās vērtības ķēdē.

Citu nozaru analoģu kompromisu izmantošana. Šī paņēmiena būtība ir, ka dažas no kompromisu laušanas idejām ir jau izmantotas citās nozarēs un ir iespējams tās pārņemt un pielāgojot izmantot. Tā, piemēram, cilvēka vēlmi pašam radīt savu vispiemērotāko produktu izmanto ļoti dažādās nozarēs un tā ir par pamatu veiksmīgai uzņēmējdarbībai. Šī ideja ir par pamatu Lido restorāna veiksmīgai darbībai, kā tika minēts iepriekš, un pavisam nesen šādu koncepciju tiek mēģināts ieviest grāmatu tirdzniecībā. Klientam, izmantojot iespējas ko sniedz jaunās tehnoloģijas, tiek piedāvātas iespējas nopirkt nodaļas no dažādām grāmatām, tādā veidā pašam izveidojot sev vēlamās grāmatas saturu. Pēc izvēles var saņemt to elektroniskā formātā vai iesietā formātā, kas tiek veidots ar speciāliem ātrdarbības printeriem. Kā redzams no šī piemēra, vienā nozarē izmantotie principi pielietoti kā analoģijas, tie var tikt izmantoti citā nozarē. Tā, piemēram, principus un pārdošanas taktiku, pēc kuras darbojas uzņēmumi, kas strādā ar tā saucamajiem "mīkstajiem produktiem" (soft goods), kas ir pārtikas preces, modes preces, elektronika un kas balstās uz automātisku cenu samazināšanu pēc zināma noliktavā vai pārdošanas vietā pavadītā laika perioda, var tikt pārnesta uz lietotu automašīnu tirdzniecību. Lai patstāvīgi būtu jauni un klientiem interesanti piedāvājumi, lietotu automašīnu tirgū arī var ieviest automātisku cenu samazināšanas principu.

Pēc iepriekšminēto paņēmieni izmantošanas var pieņemt, ka uzņēmums ir atklājis vairākus potenciālus kompromisus, kuri ir uzspiesti konkrētās nozares klientiem un plāno ieviest savā praksē to laušanas paņēmienus. Par nākošo būtisku šīs koncepcijas attīstības posmu kļūst kontroles nodrošināšana. Kā viens no paņēmieniem, kuru varētu izmantot, ir kontroles indikatori.

Uzņēmumiem ir ļoti būtiski pārbaudīt savas darbības efektivitāti, ja izmanto to jaunievedumus vai jaunus vadīšanas paņēmienus. Šāda pati rūpīga kontroles mehānisma izstrāde ir nepieciešama pie jebkuras jaunas stratēģijas ieviešanas. Kompromisu laušanas efektivitātes indikators ir izaugsmes tempa attiecība ar konkrētās nozares vidējiem rādītājiem. Izstrādājot kompromisu laušanas rezultātā radušos jauno produktu vai pakalpojumu ieviešanas plānu noteikti jāparedz kontroles termiņi un informācijas ieguves avoti par nozares darbību kopumā. Latvijas apstākļos šo datu ieguvei ir jāpiegriež īpaša vērība. Ir ieteicams izmantot

gan uzņēmuma reģistrā iesniegtos savas nozares uzņēmuma gada pārskatus, gan nozares statistiskos rādītājus, ko sagatavo LR Statistikas pārvalde.

Kompromisu laušanas izmantošana uzņēmuma izaugsmes stratēģiju veidošanā var dot ievērojamas iespējas. Kompromisu laušanas paņēmieni izmantošanu varam uzskatīt par intensīvo stratēģiju, tas ir stratēģiju, kas balstās uz iekšējām rezervēm un aplēptām attīstības iespējām nevis ekstensīvo izaugsmi, kas pašreiz ir ļoti populāra gan Latvijā, gan arī ārzemēs. Ekstensīvās stratēģijas paredz paplašināšanos, konkurentu pārņemšanu, kapitāla daļu pirkšanu utt. tomēr tās nedod izrāvienu salīdzinājumā ar kopējo nozares izaugsmes tempu. Kompromisu laušanas stratēģijas galvenokārt balstās uz paņēmieni kopumu, ar kuru palīdzību būtiski var uzlabot klientu apmierinātību ar produktu vai pakalpojumu. Latvijas apstākļos šāda taktika būtu izmantojama ne tikai privātajos uzņēmumos, bet arī valsts sektorā. Pēc autora domām, tieši valsts sektora darbā ir vērojama prakse nerēķināties ar pakalpojumu saņēmēja vēlmēm, un, ieviešot šajā pētījumā minētos paņēmienus, varētu uzlabot valsts institūciju sniegto pakalpojumu kvalitāti.

Literatūra

1. Harvard Business review on "Strategies for growth". Harvard Business School Press, 1998.
2. Coyle Bardi Langley. The management of business logistics, 5th edition. West Publishing Company, 1992.
3. Thomas J. Cartin. Principles and Practices of Organizational Performance Excellence. ASQ Quality Press, 1999.

Kopsavilkums

Kompromisu laušanas izmantošana uzņēmuma izaugsmes stratēģiju veidošanā var dot ievērojamas iespējas. Kompromisu laušanas paņēmieni izmantošanu varam uzskatīt par intensīvo stratēģiju, t.i., stratēģiju, kas balstās uz iekšējām rezervēm un aplēptām attīstības iespējām, nevis ekstensīvo izaugsmi, kas pašreiz ir ļoti populāra gan Latvijā, gan arī ārzemēs. Ekstensīvās stratēģijas paredz paplašināšanos, konkurentu pārņemšanu, kapitāla daļu pirkšanu utt., tomēr tās nedod izrāvienu salīdzinājumā ar kopējo nozares izaugsmes tempu. Kompromisu laušanas stratēģijas galvenokārt balstās uz paņēmieni kopumu, ar kuru palīdzību būtiski var uzlabot klientu apmierinātību ar produktu vai pakalpojumu. Latvijas apstākļos šāda taktika būtu izmantojama ne tikai privātajos uzņēmumos, bet arī valsts sektorā. Pēc autora domām, tieši valsts sektora darbā ir vērojama prakse nerēķināties ar pakalpojumu saņēmēja vēlmēm, un, ieviešot šajā pētījumā minētos paņēmienus, varētu uzlabot valsts institūciju sniegto pakalpojumu kvalitāti.

Veronika Bikse (Latvijas Universitāte)

ILGTSPĒJĪGAS SABIEDRĪBAS ATTĪSTĪBA UN TĀS REALIZĒŠANAS PROBLĒMAS

SUSTAINABLE DEVELOPMENT: CONCEPTS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTING

Rakstā "Ilgtspējīga sabiedrības attīstība un tās realizēšanas problēmas" ir apskatīta ilgtspējīgas attīstības būtība. Dots jēdziens "ilgtspējīga attīstība" teorētiskais skaidrojums. Raksturoti galvenie ilgtspējīgas attīstības aspekti ekonomiskais, sociālais un vides. Analizētas ilgtspējīgas ekonomikas izaugsmes iespējas un nosacījumi. Noskaidrots, ka ilgtspējīgu (vai neilgtspējīgu) attīstību var noteikt, lietojot īstenās uzkrājumu (investīciju) normas rādītāju. Noheigumā atspoguļotas būtiskākās ilgtspējīgas attīstības realizēšanas problēmas Latvijā.

The paper Sustainable Development: Concepts and Problems of Implementing describes the concept of sustainable development, conditions and main components what are necessary for sustainable development such as: the economic, social, and environmental factors of sustainable development. Provides analyses between the economic growth and sustainability. As well as the article describes the compositions of national wealth and the main indicator of sustainable (or unsustainable) development - "genuine saving (investment) rate", new statistical indicator being developed by World Bank experts. There are in the article given the main Latvian problems of implementing of sustainable development.

Ilgtspējīgas sabiedrības attīstības būtība

Pieaugot globalizācijas procesiem, veidojas pasaules sistēma ar raksturīgiem dziļiem savstarpēji saistītiem procesiem. Parasti pie globalizācijas pieskaita tās problēmas, kuras pēc saviem mērķiem un asuma skar ne tikai atsevišķu valsti vai reģionu, bet visu cilvēci. Pie tām pieder: *informācijas tehnoloģiju attīstība, ekonomikas internacionalizācija, zinātniskie atklājumi, cilvēku darbības ietekme uz dabu un vidi*. Globalizācija nozīmē arī to, ka būs jādzīvo kopējā pasaules gaisa telpā un jādarbojas arvien izsīkstošo dabas resursu vidē. Lai globalizācijas sniegtās iespējas varētu baudīt tagadējās un nākamās paaudzes, par svarīgu nosacījumu kļūst *ilgtspējīgas (līdzsvarotas vai harmonizētas) sabiedrības attīstības nodrošināšanas nepieciešamība*.

Ilgtspējīgas attīstības koncepcija radās saistībā ar ideju par savvaļas dabas aizsargāšanu un saglabāšanu, uz ko iedvesmoja 18. un 19. gadsimta sākuma romantiķi, filozofi un ceļotāji. ASV dabas un vides kustība 20. gadsimta sākumā sadalījās divās nozīmēs; dabas aizsargātājos un dabas saglabātājos. Pēdējie centās

saglabāt dabu un izmantot to tikai atpūtas un izglītības vajadzībām. Toties dabas aizsargātāji uzskatīja, ka ir nepieciešams izmantot dabas resursus, bet tas ir jā dara racionālā un ilgtspējīgā veidā. Šīs divas pieejas pastāv arī mūsdienās, kad tiek debatēts par ilgtspējīgas attīstības jēdziena izpratni (1; 41).

Ilgtpēja ir tagadnes un nākotnes patēriņa samērs, saglabājot dabu un vidi, kas apgādā cilvēkus ar resursiem un visu nepieciešamo dzīvei. Ilgtspējas sakarā jēdziens "patēriņš" tiek lietots daudz plašākā nozīmē – kā dzīves kvalitātes rādītājs. Tas ietver sevī visu, kas ietekmē apstākļus, kādos dzīvo cilvēki, bet tas jau nozīmē daudz vairāk nekā materiālais patēriņš. Ilgtspējīga attīstība ir orientēta uz *cilvēkiem*, viņu dzīves apstākļu kvalitatīvu uzlabošanu ilgstošā laika periodā. Svarīgi nodrošināt labākus dzīves apstākļus ne tikai tagadējām paaudzēm, bet arī rūpēties par to mantojumu, kādu saņems nākamās paaudzes, lai varētu dzīvot ne sliktāk.

Kā redzam, ilgtspējīga attīstība ir tieši saistīta ar *starpaaudžu tuisnīgumu* – līdztiesību nacionālajā kontekstā, kas paredz vienlīdzīgu iespēju nodrošināšanu visām (tagad dzīvojošām un nākamām) paaudzēm viņu labklājības sasniegšanā. Svarīgi, lai dažu cilvēku ekonomiskā darbība neapdraudētu citu cilvēku labklājību tagad un nākotnē, kas pieder pie citām sociālām grupām vai dzīvo citās valstīs. Tagadējā paaudze labprāt ierobežotu dabas resursu lietojumu savām vajadzībām tā, lai pēcteči varētu baudīt labklājību vismaz iepriekšējā līmenī. Piemēram, ja notiktu Amazonas upes baseina tropisko mežu izciršana, tā sekas būtu unikālo bioloģiski daudzveidīgo augu sugu izzušana, ko varētu izmantot, lai pagatavotu zāles, un glābtu cilvēkus no nāvējošās AIDS slimības visā pasaulē. Vai arī atmosfēras piesārņošana veicina globālu klimata sasilšanu, kas izraisa ledāju kušanu, plūdus un ekonomiskā stāvokļa pasliktināšanos, it īpaši attīstības valstīs. Augstais patēriņa līmenis Rietumu attīstītajās valstīs, kur ražošanas sekas ir vides piesārņošana, līdzīgi ietekmē arī tās valstīs, kurās dabas resursi tiek iegūti un eksportēti tālāk. Arī tādas problēmas kā ozona slāņa izsīkšana un kopējo resursu – jūru, gaisa, zemes dziļi izmantošana ietekmē daudzas citas valstis pasaulē. Tas liecina, ka ilgtspējīga attīstība ir ne tikai nacionāla, bet arī *globāla līmeņa* problēma.

Ilgtpēja nozīmē valsts tagadējās paaudzes atbildību nākamo paaudžu priekšā, jo tagadējā paaudze spēj jūtami ietekmēt nākamās paaudzes, izraisot svarīgu dabas resursu degradāciju. Tāpēc ilgtspējīga attīstība paredz arī noteiktu normu ievērošanu, kas orientētas uz tādiem uzvedības un vērtību standartiem, kuri ir jārespektē, lai cilvēku sabiedrība apmierinātu savas izdzīvošanas prasības un nodrošinātu noteiktu labklājības līmeni.

Ilgtpējīga attīstība ir samērā jauns jēdziens. Tas radās, lai sabalansētu vides aizsardzību ar ekonomikas attīstības mērķiem. Šie mērķi kļuva par pamatu ANO vides un attīstības komisijas 1987. gada ziņojumam "Mūsu kopīgā nākotne", kurā jēdziens "ilgtspējīga attīstība" tika ieviests politikas globālajā aprītē. Sākumā uzmanība tika pievērsta cilvēkam, bet vēlāk izvērsās debates par to, kāda vides aizsardzības politika ir nepieciešama, lai sekmētu sociāli ekonomisko mērķu sasniegšanu. Ilgtspējīgas attīstības jēdziena definīcija vēl nav pilnīgi izstrādāta. Tāpēc ir atrodamas šī jēdziena dažādas interpretācijas. ANO vides un attīstības

komisija (1987) skaidro, ka sabiedrības attīstība ir ilgtspējīga, ja tā, *apmierinot tagadējās paaudzes vajadzības, neapdraud nākamo paaudžu iespējas nodrošināt viņu vajadzības.*

Ilgtspējīgas attīstības tālākā jautājuma risināšanā būtisks pavērsiens bija 1992. gada jūnijā Riodežaneiro notikusī ANO vides un attīstības konference. Tās gaitā apsprieda un izstrādāja vairākus svarīgus dokumentus par ilgtspējīgas attīstības īstenošanu globālā mērogā, kā arī izveidoja ilgtspējīgas attīstības komisiju, kuras darbības mērķis bija apkopot konferences rezultātus un sekot, kā tiek īstenota pieņemtā "Rīcības programma – 21" (Agenda 21). Tā ir vispusīga vides un attīstības programma 21. gadsimtam, kas sakārtota 40 nodaļās, tās apjoms ir vairāk nekā 500 lappuses. "Rīcības programmas – 21" parāda, kā vajadzētu veidot ilgtspējīgu ekonomisko, sociālo un vides attīstību. Tādējādi ilgtspējīga sabiedrības attīstība skar šādus aspektus:

- ♦ **ekonomiskos** (izaugsme, efektivitāte, stabilitāte). Tas nozīmē, ka ekonomikas izaugsmi svarīgi nodrošināt nevis palielinot resursu daudzumu, bet gan, pārorientējot ražošanu uz efektivitātes paaugstināšanu. Ievērojot, ka nākamā paaudze iegūst tīro ienākumu no ieguldījuma, kas izdarīts iepriekšējās paaudzes laikā;
- ♦ **sociālos** (taisnīgums, sociālā vienotība un mobilitāte, līdzdalība, kultūras identitāte);
- ♦ **vides**. Vides problēmas tiek uztvertas daudz plašākā kontekstā nekā līdz šim. Ir izvirzīta prasība izveidot cilvēkiem veselīgu vidi, risinot šīs problēmas tā, lai spētu saglabāt un nodrošināt gan fizisko, gan sociālo pamatu turpinākajai attīstībai; *racionāli izmantot atjaunojamās dabas resursus*, īstenojot to iegūvi tā, lai nepārsniegtu dabas resursu atjaunošanās potenciālu, tādējādi pasargājot tos no izzušanas; *saglabāt neatjaunojamās dabas resursus (piemēram, minerālu atradnes)*, izmantojot tos ar intensitāti, kas nepārsniedz atjaunojamo aizstājēju radīšanu. Attiecībā uz resursiem, kas kalpo kā kaitējuma slodzes uztvērēji (piemēram, Zemes atmosfēra), izmešu emisija nedrīkst pārsniegt asimilējošā potenciāla spēju.

Visi minētie ilgtspējas attīstības aspekti ir ļoti svarīgi. Nevienu no tiem nedrīkst ignorēt, jo tikai tāda attīstība, kas vienādi atbilst visām trim mērķu grupām, var pastāvēt ilglaicīgi. Dotā raksta ietvaros nav iespējams apskatīt visus sabiedrības ilgtspējīgas attīstības aspektus, tāpēc galvenā uzmanība tiks veltīta tikai ekonomiskajam aspektam.

Ilgtspējīgas sabiedrības attīstība un ekonomikas izaugsme

Ilgtspēja ir jāsaista ar sabiedrības attīstību. Savukārt sabiedrības attīstības galvenais mērķis ir cilvēku attīstība. Ja divus pēdējos gadsimtus par sabiedrības attīstības galveno mērķi tika uzskatīta ekonomikas izaugsme, tad šobrīd uzmanība

tiek pievērsta *cilvēku attīstībai*. Divdesmitā gadsimta nogalē cilvēka attīstībai ir ierādīta īpaša nozīme.

Cilvēka attīstībai jābalstās uz šādiem nosacījumiem:

- vienlīdzība, ko saprot kā līdzīgu attīstības apstākļu veidošanu;
- attīstības sabalansētība;
- rezultatīva cilvēka darbība;
- katra iespējas darboties.

Cilvēka attīstība ietver sociālās investīcijas un cilvēka spēju izmantošanu. *Sociālās investīcijas* nozīmē ieguldījumus cilvēciskā kapitāla attīstībā. Investīcijas cilvēciskajā kapitālā (vairāk nekā ieguldījumi fiziskajā kapitālā) sekmē darba ražīguma pieaugumu. Tās ne tikai paaugstina atsevišķa indivīda darba ražīgumu, bet arī ietekmē pārējos cilvēkus, jo sāk darboties ārējie efekti. Izglītība un zinātne ir galvenās investīciju nozares cilvēciskajā kapitālā.

Tautas attīstība plašākā nozīmē ietver visus cilvēka attīstības aspektus, kas sekmē cilvēka spēju attīstību un to pilnveidi: sākot ar viņa pamatvajadzību apmierināšanu -- dzīvība un drošība, tīrs ūdens un veselīga pārtika, laba veselība, izglītība, darbs un pieklājīgs dzīves līmenis, ieskaitot arī ekonomiskās un politiskās brīvības pakāpi. Tikai tad, ja ir pieejamas šīs pamatiespējas, cilvēkiem paveras citas svarīgākas iespējas - veidot pilsonisku sabiedrību, piedalīties politiskajā dzīvē, rūpēties par savu valsti, vidi un nākamajām paaudzēm. Tādējādi ilgtspējīga attīstība ir orientēta uz cilvēkiem, un tās mērķis ir uzlabot cilvēku dzīves apstākļus, saglabājot dabu un vidi. Savukārt šī mērķa sasniegšanas galvenais līdzeklis ir *ekonomikas izaugsme*.

Ekonomikas izaugsme nodrošina preču un pakalpojumu ražošanas palielināšanu, kas dod iespēju labāk apmierināt pieaugošās iedzīvotāju vajadzības, paaugstināt kopējo tautas labklājību, novērst nabadzību un risināt citus sociālos jautājumus. Ekonomikas izaugsme nosaka reālā iekšzemes kopprodukta (IKP) ikgadējais pieauguma temps. Tā vienmērīgs pieaugums nodrošina labākus apstākļus ilgtspējīgai sabiedrības un tautas attīstībai. Diemžēl šie nosacījumi ne vienmēr tiek ievēroti. Ir valstis, kurās ekonomikas izaugsmei neseko adekvāts progress tautas attīstībā. Līdzās izaugsmei valstī pieaug iedzīvotāju nevienlīdzība, bezdarbs, tiek novājināta demokrātija, zaudēta tautas kultūras identitāte un patērēti nākamajām paaudzēm nepieciešamie resursi. Tas nozīmē, ka ekonomikas izaugsmei iespējams nodrošināt, arī kaitējot cilvēku labklājībai. Piemēram, pārmērīga mežu izciršana un kokmateriālu eksportēšana var atņemt valsts iedzīvotājiem daudzus labumus, ko dod mežs, t.i., svaigu gaisu, estētisku baudu, atpūtu, dabisku ārstniecisku vidi. Ja netiek ievērota saikne starp ekonomikas izaugsmei, vides aizsardzību un sociālo jautājumu adekvātu risināšanu, tad nav iespējams nodrošināt ilgtspējīgu sabiedrības attīstību.

Atbilstoši ilgtspējīgas sabiedrības attīstības definīcijai, svarīgi ir nodrošināt reālā IKP pieaugumu nevis īslaicīgā, bet gan ilgstošā periodā. Rodas jautājums – vai reālā IKP pieaugums var būt ilgtspējīgs? Labi zināms, ka produkcijas izlaides palielināšanas galvenā materiālā bāze ir dabas resursi. Nākotnē to pieejamība

arvien samazināsies, jo dabas ietilpība ir ierobežota. Nosakot ekonomikas izaugsmes iespējas ilgstošā periodā, būs jāievēro prasība, ka to varēs nodrošināt tikai atjaunojamo resursu ietvaros, ieviešot ilgtspējīgai attīstībai piemērotas ražošanas metodes, samazinot dabas resursu izmantošanu un nepieļaujot to nemitīgu izsīkšanu, vides pārmērīgu piesārņošanu. Risinot jautājumu par ekonomikas izaugsmi, jebkurā laika periodā ir jāievēro nosacījums, ka ilgtspējīga attīstība būs stabila tikai tad, ja dabas resursu izsīkums tiks kompensēts ar cilvēcisko un saražoto kapitālu.

Svarīgs ilgtspējīgas attīstības nosacījums ir tās novērtēšana atsevišķā reģionā, valstī un globālā līmenī. Tas savukārt prasa noteikt rādītājus, pēc kuriem varētu novērtēt, vai attīstība ir ilgtspējīga vai neilgtspējīga.

Īstenā uzkrājumu (investīciju) norma ilgtspējīgas (vai neilgtspējīgas) attīstības rādītājs

Iepriekš noskaidrojām, ka ilgtspējīga attīstība ietver trīs aspektus: ekonomiskos, sociālo un vides. Savukārt katru no šiem aspektiem raksturo virkne rādītāju. Piemēram, sociālo aspektu raksturo tādi rādītāji kā nabadzība, demogrāfija, izglītība, veselība, iedzīvotāju izvietojums. Līdzīgi ekonomisko aspektu raksturo citi rādītāji - starptautiskā kooperācija, patēriņa izmaiņas, finanšu resursi, tehnoloģija un vēl 14 rādītāji, kas raksturo vides aspektu (7). Savukārt katram no šiem rādītājiem ir izstrādāta metodoloģija, kā noteikt vai attīstība ir ilgtspējīga vai neilgtspējīga. To skaits ir sasniedzis jau vairāk nekā 100.

Pēdējos gados ilgtspējīgas attīstības rādītāju novērtēšanas metodoloģija tiek nemitīgi pilnveidota. Taču vēl arvien šis darbs tiek pastāvīgi pārskatīts un papildināts, tāpat kā ilgtspējīgas attīstības jēdziens.

Pasaules Banka vienā no jaunākajiem pētījumiem ilgtspējīgu attīstību definē arī kā *kapitāla pārvaldīšanas procesu, lai saglabātu un vairotu cilvēku iespējas* (4; 87).

Ilgspējīgs kapitāla pārvaldīšanas process tiek īstenots ar noteiktu valsts ekonomisko politiku, ievērojot šādu principu: *ilgtspējīgu attīstību noteiktā laika periodā ir iespējams nodrošināt tikai tad, ja notiek visu kapitāla veidu pieaugums, vai vismaz nepieļaujot tā samazināšanos*. Tas nozīmē, ka katrai paaudzei jāatstāj saviem pēctečiem lielāks kapitāla krājums, nekā šī paaudze to ir saņēmusi mantojumā.

Šajā kontekstā svarīgi noskaidrot, ko ietver jēdziens *kapitāls* un kāds ir tā sakars ar nacionālās bagātības uzkrāšanu?

Nacionālās bagātības struktūra. Klasiskie ekonomisti, sākot ar Ādamu Smitu, uzskatīja, ka *zeme, darbs, kapitāls* ir nācījas bagātības galvenie avoti. Turklāt ar jēdzienu *kapitāls* līdz pat divdesmitā gadsimta vidum saprata tikai reālā kapitāla uzkrāšanu - līdzekļu ieguldīšanu tikai cilvēku darba radītajā jeb *saražotajā fiziskajā kapitālā* - jaunu mašīnu, iekārtu iegādē, izejvielu krājumu papildināšanā, celtnēs, kas kalpoja tālākai ražošanas attīstībai. Arī jēdziens *investīcijas* tika skaidrots līdzīgi. Tas ietvēra ieguldījumus tikai fiziskajā kapitālā. Tajā pašā laikā

tādi svarīgi izdevumi kā dabas aizsardzība un izglītība tika uzskatīti par *patēriņu*, kas ir atskaitāms no potenciālā *kapitāla uzkrāšanas*. Tādējādi, nosakot uzkrāto bagātību, ilgu laiku tajā neieskaitīja dabas resursu (mežu, naftas krājumu u.c.) patēriņu, kā arī ieguldījumus cilvēka attīstībā.

Arvien lielāka izpratne par sabiedrības ilgtspējīgas attīstības nepieciešamību lika pārskatīt tradicionālos uzskatus par dabas un cilvēcisgo kapitālu. Mūsdienās dabas kapitāla nolietojumu (vides degradāciju ieskaitot) atskaita no gada ienākumiem (produkcijas izlaides summas), bet dabas kapitāla atjaunošanas izdevumus un ieguldījumus cilvēcisajā kapitālā uztver kā investīcijas.

Tādējādi mūsdienās ar *kapitāla uzkrāšanu* saprot ieguldījumus kā fiziskajā kapitālā, tā arī dabas un cilvēcisajā kapitālā. Ievērojot iepriekšminēto, ilgtspējīgu attīstību noteiktā laika periodā ir iespējams nodrošināt tikai tad, ja notiek visu trīs kapitāla veidu pieaugums, vai vismaz nepieļaujot tā samazināšanos.

Jaunā pieeja kapitāla jēdziena izpratnei lika pārskatīt statistikas nacionālos kontus un IKP (NKP) aprēķināšanas metodiku. Vispirms tajos ietvēra dabas resursu - *dabas kapitāla* (dabas resursu izsīkšanas un vides pasliktināšanās) izmaiņas, bet vēlāk izstrādāja metodi, kā uzskaitīt *cilvēcisajā kapitālā* kvalitatīvās izmaiņas. Līdz ar to tika ieviests jēdziens "zaļais" nacionālais kopprodukts, lai noteiktu izmaiņas sabiedrības labklājībā un ietvertu jebkuras radītās, patērētās vai investētās vērtības.

Iepriekš noskaidrojām, ka nākamo paaudžu patēriņa iespējas pieaug uz kapitālieguldījumu rēķina un samazinās, nolietojot kopējo pieejamo kapitālu, tajā skaitā arī dabas kapitālu. Turklāt, lai novērtētu valsts labklājību, ir jāuzskaita arī daudzas kolektīvā patēriņa preces, kas netiek pirktas un pārdotas tirgū. Dažas no tām, piemēram, izglītību, var iekļaut NKP, bet citas, piemēram, vidi un dabas resursus – nevar. Ja tomēr tās pieskaita, tad iegūst tā saukto "zaļo" NKP. Visi cilvēki tāda veida vides pakalpojumiem, kā tīrs gaiss un tīrs ūdens, piešķir lielu vērtību. Savukārt rūpnieciskā ražošana un autotransports, kurus ieskaita NKP, veicina vides degradāciju un tādējādi samazina "zaļo" NKP. Kā rāda prakse, aprēķināt "zaļo" NKP naudas izteiksmē ir samērā grūti (2; 24). Tas ir tāpēc, ka daudzas vides jomas, kas būtiski skar cilvēku labklājību un sabiedrības ilgtspējīgu attīstību, nav tirgus darījumu objekti un tos ir grūti novērtēt naudas izteiksmē. Ekonomisti šādu objektu vērtību nosaka, lietojot dažādas dabas kapitāla novērtēšanas metodes. Piemēram, nodarīto kaitējumu videi uztver kā "parādu" videi, to atskaitot no NKP. Kopējo dabas resursu (tādu kā meži, zivis utt.) vērtību noteikt ir daudz grūtāk.

Kaut gan izstrādātās dabas kapitāla novērtēšanas metodes vēl arvien nav precīzas, tomēr tās ļauj Pasaules Bankas ekspertiem risināt svarīgus jautājumus, kas skar, *pirmkārt*, pasaules valstu nacionālās bagātības struktūras izmaiņu likumsakarības, *otrkārt*, rādītājus, kas ļauj noteikt valsts ilgtspējīgu vai neilgtspējīgu attīstību.

Pasaules Bankas ekspertu vērtējums par nacionālās bagātības trīs svarīgāko avotu struktūru valstīs ar dažādu attīstības līmeni parāda, ka attīstītājās Rietumeiropas valstīs nacionālās bagātības galvenā sastāvdaļa (75%) ir

cilvēkresursi, 23% ir saražotais kapitāls, bet dabas kapitāls sastāda tikai 2%. Turpretī, Rietumāfrikā dabas kapitāls sastāda 21%, saražotais kapitāls - 19%, bet cilvēkresursi - 60% (4; 87).

Kā noteikt, kurā valstī ir nodrošināta ilgtspējīga attīstība, kurā tā ir neilgtspējīga?

Īstenā uzkrājumu norma. Lai noteiktu, kurā valstī ir nodrošināta ilgtspējīga attīstība, kurā tā ir neilgtspējīga, tiek lietoti vairāki rādītāji. Visplašāk izmanto tīrā nacionālā ienākuma (TNI) rādītāju, ko aprēķina pēc šādas formulas: TNI = patēriņš + (tīro ieguldījumu vērtība). Savukārt Pasaules Banka, lai noteiktu attīstības ilgtspēju dažādās valstīs un reģionos ir izstrādājusi jaunu ilgtspējīgas (vai neilgtspējīgas) attīstības statistikas rādītāju – *īstenā uzkrājumu (investīciju) norma* (4; 87). To aprēķina, samazinot tradicionālo uzkrājumu normu par dabas resursu izsmelšanas un piesārņojuma bīstamības lielumu un palielinot par investīciju lielumu veselības aprūpei un izglītībai.

Tu aprēķina pēc šādas formulas:

$$\text{Īstenā uzkrājumu norma} = \frac{\text{Saražotā kapitāla pieaugums} + \text{Dabas kapitāla pieaugums} + \text{Cilvēciskā kapitāla pieaugums}}{\text{Nacionālais kopprodukts}} \cdot 100\%$$

Kā redzam īsteno uzkrājumu normu aprēķina, summējot saražotā kapitāla, dabas kapitāla un cilvēciskā kapitāla pieaugumus noteiktā laika periodā, parasti gada laikā, un attiecina pret NKP, iegūstot noteiktu % no NKP.

Kapitāla pārvaldīšana un sabiedrības attīstība ir ilgtspējīga tikai tad, ja īstenā uzkrājumu norma ir pozitīva, t.i., ja nacionālā kapitāla summa palielinās nacionālās investīcijas, kas ieguldītas saražotajā kapitālā (remontā un jaunu uzņēmumu celtniecībā), dabas kapitālā (mežu stādīšanā) un cilvēciskajā kapitālā (izglītībā), ir lielākas par kopējā kapitāla nolietojuma summu, piemēram, ja saražotais kapitāls salūzt vai noveco, meži tiek izcirsti un strādnieku kvalifikācija krītas.

Cilvēku darbība izraisa dabas resursu izsīkšanu un vides resursu degradāciju. Visgrūtākais uzdevums ir nepieļaut dabas kapitāla samazināšanu, jo tā lielākā daļa ir neatjaunojamie dabas resursi. Ir noteikta prasība, lai katra paaudze dabas kapitāla samazināšanos kompensētu ar ieguldījumiem cilvēciskajā kapitālā (zināšanas) un saražotajā fiziskajā kapitālā, tad ir iespējams novērtēt, vai dabas un vides kapitāla samazināšanās tiek kompensēta ar pārējo divu kapitālu uzkrāšanos. Zinātnieku vidū ir izvērstas diskusija par to, cik lielā mērā dabas kapitāla izsmelšanu iespējams kompensēt ar pārējo divu kapitāla veidu pieaugumu – saražotā un cilvēciskā, lai nekaitētu kopējam ekonomiskajam potenciālam un tādējādi nodrošinātu nākotnē atsevišķas valsts un pasaules kopumā ilgtspējīgu attīstību.

Tagadējās paaudzes kapitāla pārvaldīšana ir ilgtspējīga tikai tad, ja cilvēciskā kapitāla un saražotā kapitāla vērtības pieaugums ir vismaz tikpat liels, kā dabas kapitāla krājumu samazinājums.

Aprēķinot *īsteno uzkrājumu normu* par katru atsevišķu valsti, izrādījās, ka tas ir sarežģīts process, taču nepieciešams, lai palīdzētu atsevišķu valstu valdībām izstrādāt saprātīgu savas valsts nacionālo politiku.

Pasaules Bankas veiktā analīze parāda, ka īstenā uzkrājumu norma ir pozitīva tikai dažos zemeslodes reģionos – Dienvidāzijas, Austrumāzijas un Klusā okeāna reģionos un attīstītajās valstīs. Turpretī valstīs, kuru ekonomikas attīstība balstīta galvenokārt uz dabas resursu izmantošanu, īstenā uzkrājumu norma ir zema vai pat negatīva. Tas liecina, ka ievērojama daļa no neatjaunojamiem dabas resursiem ir izmantota neracionāli, galvenokārt tūlītējam patēriņam, bet nevis uz nākotni orientētai iedzīvotāju labklājības uzlabošanai – tos investējot fiziskajā un cilvēciskajā kapitālā, lai nenodrošinātu valstij ilgtspējīgas attīstības pamatu. Piemēram, 1970.-1980. gados dažas Vidējo Austrumu un Ziemeļāfrikas valstis guva necerēti lielus ienākumus no naftas pārdošanas, bet tos neieguldīja ilglaicīga ekonomikas potenciāla radīšanai. Līdz ar to šo valstu īstenā uzkrājumu norma kļuva negatīva un to attīstībai nav ilgtspējīga pamata.

Ilgtspējīgas attīstības problēmas Latvijā

Būtisks uzdevums ir vides aizsardzības starptautisko pasākumu izpilde nacionālā līmenī. Ir jāapstiprina darbības programma, ko koordinē dažādas institūcijas. ANO sistēmā daudzi vides aizsardzības un attīstības problemātiskākie jautājumi ir palikuši politiskās darbības programmā, jo to īstenošanai ir nepieciešami ievērojami naudas līdzekļi. Ilgtspējīgas attīstības realizēšanas kopīga iezīme ir to metožu apzināšana, kas būtu lietojamas, lai notiktu virzība uz ilgtspējīgu attīstību. Tas, ko valstīs dara, ir atbildes reakcija uz pašām neatliekamākajām vajadzībām. Vēl arvien ilgstošas ietekmes, piemēram, klimata izmaiņas u.tml., to vērtējot ilgtspējīgas labklājības nodrošināšanas kontekstā, nav atbilstošā veidā sagatavotas politisko lēmumu pieņemšanai.

Latvijā ir izstrādāts Nacionālās attīstības plāns (NAP) laika posmam līdz 2006. gadam. NAP aptver 134 projektus. Projektu īstenošanai ir nepieciešams liels finansējums. Piemēram, projektu tranzīta ūdensceļš Daugava – Dņepra īstenošanas kopējās izmaksas ir nedaudz vairāk nekā 100 milj. latu, Rīgas Zinātnes un tehnoloģijas parku izveide vācētu izmaksāt 82,8 milj. latu, Latvijas Nacionālā bibliotēka 89,6 milj. latu. NAP paredzēts pilnveidot, iekļaujot tajā vēl citus projektus, tādējādi izstrādājot attīstības plānu, uz kuru pamatojoties tiks veidots vienotais programmas dokuments, kas tiks izskatīts Eiropas Komisijā.

Nacionālās attīstības plāns paredz veidot jaunu ekonomiku, balstoties uz augsta līmeņa zināšanām un labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi balstītu ekonomiku, ievērojot trīs galvenās prioritātes – ekonomikas attīstības un konkurētspējas veicināšanu, cilvēkresursu attīstību un nodarbinātības veicināšanu, kā arī valsts teritorijas līdzsvarotu un ilgtspējīgu attīstību.

Jaunā pieeja tiks balstīta uz izglītību un uzņēmējdarbību, kas jaunas konkurētspējīgas idejas būs spējīga pārvēst pieprasītā precē vai pakalpojumā. Cilvēkresursu attīstībai un nodarbinātības veicināšanai būtiski ir paaugstināt darbaspēka kvalitāti atbilstoši darba tirgus prasībām, īstenojot aktīva darba tirgus politiku nodarbinātības veicināšanai un attīstīt sociālo infrastruktūru un pakalpojumus.

Raugoties pa nozarēm, tuvākajos piecos gados lielākais valsts atbalsts paredzēts transporta un vides infrastruktūras sakārtošanai, kultūras un rūpniecības attīstības veicināšanai, tajā skaitā arī mazo un vidējo uzņēmumu attīstībai.

Arī lauksaimniecības attīstībai ir pievērsta lielāka valsts vērība. 2002. gadā lauksaimniecības atbalstam ir piešķirtas valsts subsīdijas 24,14 miljoni latu apmērā. Tā ir vislielākā naudas summa kopš 1994. gada, kad Latvijā tika ieviesti šāda veida maksājumi. Līdzekļus no Latvijas valsts budžeta atvēlētajiem līdzekļiem lauksaimniecības atbalstam 2002. gadā zemnieki saņems arī Eiropas Savienības SAPARD programmas piešķirtos līdzekļus 12,5 miljoni latu apmērā. Bez tam ir izveidota speciāla lauksaimniecības kreditēšanas ilgtermiņa programma, kurai no valsts budžeta līdzekļiem ir atvēlēti astoņi miljoni latu. Tie ir ievērojami naudas līdzekļi, lai liktu pamatus lauku vides sakārtošanai, sociāli ekonomisko jautājumu risināšanai un tās ilgtspējīgai attīstībai.

Ilgtspējīgas attīstības īstenošana skar ļoti daudzas problēmas. Svarīgākās no tām ir saistītas ar politisko izvēli sociāli ekonomisko mērķu īstenošanā. Būtiskākais jautājums ir politiskās izvēles taisnīguma vērtējums – kā izmaksas un guvumi tiek sadalīti ne tikai starp paaudzēm, bet arī starp sociālajiem slāņiem, starp Latvijas reģioniem un atsevišķām teritorijām, nodrošinot pilsētu un lauku sabalansētu attīstību. No globālā aspekta raugoties šī izvēle skar arī dzīves līmeņu atšķirības un tās pārvarēšanu starp Latvijas iedzīvotāju un citu pārejas ekonomikas valstu un attīstīto (ES) tirgus ekonomikas valstu iedzīvotājiem. Tas rada neapmierinātību, vilšanos, politisko nestabilitāti un migrantu plūsmas uz attīstītajām valstīm. Šī atšķirība tiek uztverta kā tāda, kas apdraud ilgtspēju vairāk nekā vides degradācija un resursu izsīkšana.

Svarīga ir arī starppaaudžu taisnīguma problēma ienākumu sadalē. Attīstītājvalstīs jaunākā paaudze nonāk nelabvēlīgākā situācijā, bet Latvijā un citās pārejas ekonomikas valstīs ir otrādi. Gados jaunākā paaudze ir labāk nodrošināta nekā viņu vecāki, bet it īpaši pensijas vecuma paaudze. Lai mazinātu sociālo spriedzi ir jāparedz taisnīgāka ienākumu sadale starp paaudzēm. Diemžēl daudzi ekonomisti uzskata, ka starppaaudžu taisnīguma problēmai ir tikai teorētisks risinājums. Reālā dzīvē var gadīties, ka šo problēmu nekad nevarēs atrisināt. Pareto princips nosaka, ka pāreja no viena sadalījuma uz citu sadalījumu ir pieņemama, ja neviena paaudze neko nezaudē un ja vismaz viena paaudze kaut ko iegūst.

Literatūra

1. Ceļš uz ilgtspēju. Vēsturiskā perspektīva. 1. lekcija. Rīga, 2001.
2. Ekoloģiskā ekonomika. Tirgus, cenas un budžets ilgtspējīgā sabiedrībā. 8. lekcija. Rīga, 2001.

3. Taking Nature into Account. Toward a Sustainable National Income. Wouter Van Dieren, Editor. Copernicus, Springer-Verlag, New York, Inc.1995.
4. Soubbotina T.P. with Sheram K.A. Beyond Economic Growth. *Meeting the Challenges of Global Development*. The World Bank Washington, D.C. – 2000.
5. Agenda 21 & Other UNCED Agreements
<http://www.igc.org/habitat/agenda21/>
6. Sustainable Development: Concepts and Approaches.
<http://www.nssd.net/References/SustDev.htm>
7. United Nations –Indicators of Sustainable Development
<http://www.un.org/esa/sustdev/indist/english/worklist.htm>

Kopsavilkums

Rakstā ir apskatīta ilgtspējīgas attīstības būtība. Dots jēdziens “ilgtspējīga attīstība” teorētiskais skaidrojums. Raksturoti galvenie ilgtspējīgas attīstības aspekti – ekonomiskais, sociālais un vides. Analizētas ilgtspējīgas ekonomikas izaugsmes iespējas un nosacījumi. Uzsvērts, ka ekonomikas attīstība ir ilgtspējīga tikai tad, ja tagadējās paaudzes cilvēciskā kapitāla un saražotā kapitāla vērtības pieaugums ir vismaz tikpat liels, kā dabas kapitāla krājumu samazinājums. Noskaidrota nacionālās bagātības galveno avotu: dabas, cilvēka darba radītā (saražotā) kapitāla un cilvēciskā kapitāla nozīme ilgtspējīgā sabiedrības attīstībā. Parādīts, ka Pasaules Bankas eksperti ir izstrādājuši jaunu statistikas rādītāju “Istenā uzkrājumu (investīciju) norma”, lai noteiktu sabiedrības ilgtspējīgu (vai neilgtspējīgu) attīstību. Nobeigumā atspoguļotas būtiskākās ilgtspējīgas attīstības realizēšanas problēmas Latvijā.

Edgars Brēķis (Latvijas Universitāte)

MAKSĀJUMU BILANCES DEFICĪTS UN KRĪZES MODELIS

A BALANCE-OF-PAYMENTS DEBT AND A MODEL OF CRISIS

This article deals with the macroeconomic one-good and two-assets model for balance-of-payments' crises analysis. The model clarifies various points concerning speculative attacks on fixed exchange rates, and shows how major shocks are hitting the system.

Monetārās savienības ekonomiskās analīzes centrā ir optimālās valūtas zonas (*The Optimal Currency Area*) koncepcija, jo tā skaidri norāda optimālā risinājuma galveno kompromisu: paplašinoties telpai, kurā tiek izmantota vienotā valūta, palielinās tai piešķirtā nozīme, bet samazinās iespējas veidot monetāro politiku atbilstoši dažādu reģionu vajadzībām.

Svarīgi Monetārās savienības teorijas jautājumi ir saistīti arī ar valūtas krīžu teoriju. Formāli modeļi izskaidro daudzus jautājumus, kas saistīti ar spekulatīviem uzbrukumiem fiksētajam valūtas kursam, un parāda kā strauja rezervju zaudēšana un valūtas vērtības krišanās notiek laikā vēl pirms lielā šoka momenta. Ar modeļu palīdzību pamatots, ka fiksēts (bet potenciāli regulējams) valūtas maiņas kurss nav dzīvotspējīgs vairākumā valstu, ja ņem vērā mūsdienu finansu kapitāla mobilitāti. Teorētiski pamatots, ka spekulatīvie uzbrukumi var būt sekmīgi pat, ja valdības piekoptā valūtas politikā nav nenoteiktību, vai arī tai ir citi politiskie mērķi, kas kādu dienu var gūt pārsvaru pār fiksēta valūtas kursa atbalstīšanu.

Valdības centieni pasargāt tās valūtu no vērtības zaudēšanas var novārdzināt valsts rezerves un tuvināt sliekšnim, kad jāveic aizņemšanās. Cenšoties saglabāt nemainīgu valūtas kursu var nākties samaksāt ar nevēlamu inflāciju. Kad valdībai vairāk nav līdzekļu, lai aizsargātu fiksēto stāvokli, tad tās aktivitāšu izraisīta, iestājas maksājumu bilances krīze. Ja pieņem, ka valstī ir stabils valūtas kurss un ka stabilitāte tiek nodrošināta, tikai un vienīgi izmantojot tiešo intervenci ārvalstu valūtas tirgū, tad krīze var norisināties, piemēram, šādi: pie stabila valūtas maiņas kursa valdības rezerves pakāpeniski samazinās; kādā momentā, parasti labu brīdi pirms dilstošās rezerves pilnībā izsīkst, notiek pēkšņs spekulatīvs uzbrukums, kas momentāni likvidē rezervju atlikumu; valdībai līdz ar to vairāk nav līdzekļu, lai aizsargātu valūtas maiņas kursu.

Dažreiz valdībai pastāv iespēja pārvarēt krīzi, izmantojot sekundārās rezerves, kas varētu būt zelta tranša darījums (*tranche*) vai pārrunas par ārkārtas aizņēmumu. Rezultātā kapitāls, kas tikko aizplūda atgriežas, un valdības rezerves atveseļojas. Īslaicīgai atelpai seko nākošā krīze, kas piespiež valdību izmantot vēl papildu rezerves. Izveidojas spekulatīvo uzbrukumu un tai sekojošo atveseļošanās posmu virkne, pirms mēģinājumi regulēt valūtas kursu tiek pilnībā atmesti.

Spekulatīvos uzbrukumus valdības rezervēm var aplūkot kā procesu, kurā investori maina savu *portfolio* kompozīciju, samazinot nacionālās valūtas daļu un palielinot ārvalstu valūtu daļu. Tas nozīmē, ka izmaiņas ir vienādas ar relatīvo kopējo ieņēmumu izmaiņām, jo pie nosacījuma, ka valdība vairāk nespēj aizsargāt maiņas kursu, nacionālai valūtai samazinās vērtība.

Konkrētas valsts maksājumu bilancē atspoguļojas šīs valsts rezidentu veiktie saimnieciskie darījumi ar pārējo pasauli. Katrs darījums ar pārējo pasauli, kas palielina valsts rezidentu maksājumus ir šīs valsts maksājumu bilances deficīta daļa.

Maksājumu bilanci var definēt kā centrālās bankas ārvalstu aktīvu tīro iepirkuma un iekšzemes aktīvu tīrā iepirkuma starpību. Šo starpību centrālajai bankai nākas finansēt, veicot darījumus ar savām rezervēm.

Maksājuma bilances deficīta cēloņi ir:

(eksogēnie)

- pasaules cenu pieaugums;
- importa krasa palielināšanās;
- konjunktūras pasliktināšanās pasaules tirgū.

(endogēnie)

- nacionālo preču zemā konkurētspēja pasaules tirgū;
- nelabvēlīgs politiskais klimats ārvalstu investīcijām;
- valsts tautsaimniecības struktūras lēna pārveidošana.

Maksājumu bilances krīžu pētīšanai izveido makroekonomisko modeli ar divām raksturīgām īpašībām:

- a) nacionālās valūtas pieprasījums atkarīgs no valūtas kursa;
- b) valūtas kurss, kas stabilizē nacionālās valūtas tirgu, mainās laikā.

Aplūko mazas valsts ekonomiku, kurā tiek ražota viena tirgojama kompozīta prece. Preces cenu nosaka pasaules tirgū, tāpēc pirktspējas paritāte saglabājas nemainīga. Tas nozīmē, ka $P = SP^*$, kur P – iekšzemes cenu līmenis, S – nacionālās valūtas maiņas kurss attiecībā pret ārvalstu valūtu, P^* – ārvalstu cenu līmenis. Pieņemot, ka P^* ir nemainīgs, var izvēlēties tādu vienību, lai $P^* = 1$. Tad valūtas maiņas kurss ir vienāds ar cenu līmeni.

Pieņemot, ka dotajā ekonomikā ir absolūti elastīgas cenas un algas, kopējie ieņēmumi vienmēr būs pilnīgas nodarbinātības līmenī Y . Tirdzniecības bilanci nosaka kā saražotās produkcijas apjomu un izdevumu starpību:

$$B = Y - G - C(Y - T; W), \quad C_1 > 0, C_2 > 0,$$

kur B – reālā tirdzniecības bilance, G – reālie valsts izdevumi, W – reālā privātpersonu bagātība (tīks definēta), T – reālie nodokļi.

Aktīvu tirgū, pieņem, ka investoriem ir iespēja izvēlēties tikai starp nacionālo un ārvalstu naudu. Abas valūtas dod nulles procentus no nomināla. Visas valsts rezidentu bagātība ir tās iedzīvotājiem piederošās nacionālās naudas M reālā vērtība un viņiem piederošās ārvalstu naudas F summa:

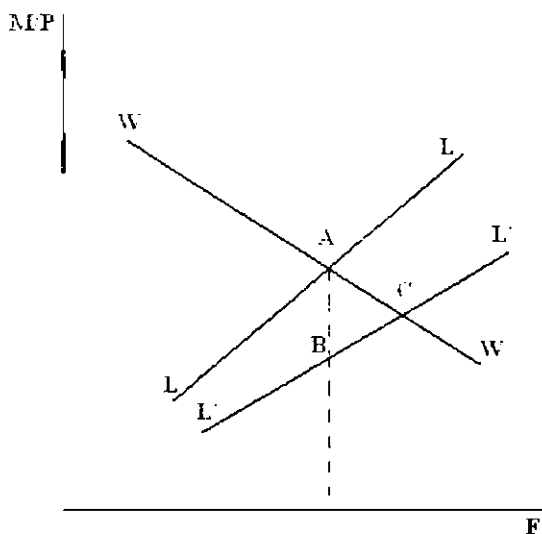
$$W = \frac{M}{P} + F. \tag{1}$$

Pēdējais pieņēmums modeļa vienkāršošanai ir, ka ārvalstnieki neuzkrāj aplūkotās valsts naudu. Tad M ir arī nemainīgs nacionālās naudas krājums un līdzsvara situācijā valsts rezidenti vēlēšies uzkrāt tikai šos krājumus. Pieņemot, ka veiktie nacionālās naudas ieguldījumi ir proporcionāli bagātībai, tad *portfolio* vienādojums ir:

$$\frac{M}{P} = L(\pi) \cdot W, \quad L_1 < 0, \tag{2}$$

kur π ir sagaidāmais inflācijas temps (un šajā modelī π ir arī sagaidāmais valūtas vērtības samazināšanās temps). Modelī π aplūko kā eksogēnu lielumu.

Modelī aplūko divus valūtas kursa režīmus. Pirmkārt, aplūko modeli ar brīvi plūstošu valūtas kursu, kurā valdība atturas no ārvalstu naudas pirkšanas vai pārdošanas. Otrkārt, aplūko modeli ar fiksētu valūtas kursu, kurā valdībai pieder ārvalstu naudas rezerves un tā ir gatava mainīt ārvalstu naudu pret vietējo par fiksētu cenu. Īstermiņa ekonomiskos procesus abās sistēmās analizē, izmantojot 1. zīmējumu, kurā augšup vērstā līkne LL attēlo *portfolio* līdzsvara nosacījumu (2) (ieguldījumi ārvalstu valūtā palielinās vienlaicīgi ar reālās nacionālās naudas pieaugumu pie konstantas π vērtības). Lejupvērstā līkne WW attēlo valsts rezidentu bagātības izturēšanos (1) (lai iegūtu ārvalstu naudu, valsts rezidenti ir jāsamazina savi reālie valsts naudas ieguldījumi).



1 zīm

π nomainīgas efekts ar fiksētu un plūstošu valūtas kursu

Elastīga valūtas kursa režīmā, kamēr ne valdība, ne ārvalstnieki nevēlas pārdot nacionālo naudu pret ārvalstu, tikmēr valsts rezidenti nav iespējas izmainīt savu *portfolio* stāvokli. Ja viņi mēģina izmainīt *portfolio* stāvokli, tā rezultātā mainīsies arī cenu līmenis (un valūtas kurss). Tātad, palielinoties π nacionālā nauda kļūst mazāk pievilcīga (līkne LL nobīdās uz leju līdz L'L'). Kamēr ārvalstu naudas krājums F nemainās, cenu līmenis P pieaug (līdzsvara punkts pārvietojas no A uz B).

Ja valdības ārvalstu naudas rezervju apjoms ir R un tā ir gatava mainīt ārvalstu naudu pret nacionālo naudu par fiksētu cenu, tad valsts rezidenti var brīvi tirgoties

ar saviem uzkrājumiem un līdz ar to pārvietot savu bagātību pa līniju WW . π palielināšanās, kas izraisa LL nobīdi uz leju līdz $L'L'$, tagad izraisa arī izmaiņas valsts rezidentu *portfolio*, līdzsvara stāvokli pārvietojot no punkta A uz C . Radušās izmaiņas tiek kompensētas ar valdības rezervju palīdzību, kā valdības asinģētā nepieciešamā ārvalstu nauda. Izmaiņas aktīvos apraksta vienādība:

$$\Delta R = -\Delta F = -\frac{\Delta M}{P}$$

Tātad, pie elastīga valūtas kursa, mainoties inflācijas un valūtas vērtības samazināšanās tempiem π , īstermiņa procesos tas atspoguļojās kā valūtas kursa izmaiņas, turpretim pie fiksēta kursa – tas atspoguļojās kā izmaiņas valdības rezervēs.

No kā atkarīgs temps, nosaka pētot modeli ar funkcionālanalīzes metodēm.

Ja valdības politika, lai aizsargātu valūtas kursu ir grūti prognozējama, t.i., investoriem nav precīzi zināms, cik daudz no rezervēm valdība šiem mērķiem gatava izmantot, tad pastāv iespēja, ka veidosies, savstarpēji nomainoties un atkarototies, maksājuma bilances krīzes un rezervju atjaunošanās.

Pieņem, ka valdības rezerves iedalās primārajās rezervēs R_1 , par kurām investori zina, ka tās tiks izmantotas, lai aizsargātu valūtas kursu, un sekundārajās rezervēs R_2 , kuras varētu izmantot un varētu arī neizmantot. Pieņem, ka tirgus: 1) tic, ka R_2 tiks izmantotas ar varbūtību $\alpha < 1$, 2) uzskata, ja valdība izmanto kādu daļu no R_2 , lai aizsargātu valūtas kursu, tad tā ir izmantojusi visu sekundāro rezervi.

Iepriekš jau pieņēmām, ka eksistē tāds laika periods, kurā rezerves pakāpeniski sarūk. Pienāk moments, kurā notiktu spekulatīvs uzbrukums rezervēm, ja R_1 būtu vienīgās rezerves, bet šajā punktā vēl neiestājas krīze, ja tirgus zina, ka valūtas kursa uzturēšanai atvēlētās rezerves ir $R_1 + R_2$. Spekulatīvais uzbrukums notiek kā investoru mēģinājums iegūt atlikušās valdības rezerves R_1 . Valdībai atvēlot savas sekundārās rezerves, lai stabilizētu valūtas kursu, investori paši atgriežas un maina ārvalstu naudu pret vietējo naudu, palielinot valdības rezerves. To var izskaidrot sekojoši:

- Ja neņem vērā darījumu izmaksas, tad spekulatīvie uzbrukumi ir bez zaudējumiem. Tas nozīmē, ka investoriem nepieciešamais laika periods, kurā lielākā daļa līdzekļu tiek turēti ārvalstu naudā, kamēr top skaidrs, vai tiks izmantotas sekundārās rezerves, var būt pēc patikas mazs;
- Ja nenotiek kapitāla aizplūšana, tad pastāv iespēja kapitālu pēkšņi zaudēt. Pieņemsim, ka nav noticis spekulatīvs uzbrukums vai ka uzbrukums nav bijis tik liels, lai pilnībā iztukšotu primārās rezerves. Tad, ja valdība ir apņēmusies neizmantot sekundārās rezerves, kad R_1 būs novājinātas, notiks diskrets valūtas kursa lēcieni -- kapitāla zaudēšana, no kuras privātie bagātību īpašnieki varētu izvairīties bez papildu izmaksām. Tātad, jānotiek spekulatīvam uzbrukumam tāpat kā, ja nebūtu sekundāro rezervju.

Ja tiek atdotas sekundārās rezerves, tad kapitāla zaudēšanas risks samazinās, un nacionālās naudas uzkrājumi atgriežas iepriekšējā līmenī.

Analīzi var paplašināt aplūkojot rezervju virkni: R_1, \dots, R_n . Rezultātā iegūst maksājumu bilancu krīžu virkni, kur katra krīze beidzas līdz ar valdības lēmumu atdot nākamās rezerves.

Literatūra

1. Paul R. Krugman. *Currencies and Crisis*. – The MIT Press, England, 1993.
2. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. *International Economics: Theory and Policy*. – 3rd ed. Harper Collins College Publishers, 1994.
3. Bennett T. McCallum. *Theoretical Issues Pertaining To Monetary Union*. – NBER Working Paper Series, Cambridge, October 1999.
4. Grigorijs Oļevskis. *Starptautiskā ekonomika*. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 2000.

Kopsavilkums

Darbā aprakstīts vienkāršs (vienas preces, divu aktīvu) makroekonomiskais modelis, uz kura balstās maksājumu bilancē krīžu analīze. Ar modeļa starpniecību tiek izskaidroti vairāki jautājumi, kas saistīti ar spekulatīviem uzbrukumiem fiksētam valūtas kursam un parādīts kā milzu satricinājumi skar sistēmu.

Iļona Briede (Latvijas Universitāte)

BANKU IEKŠĒJĀ AUDITA IZVEIDOŠANAS PROBLĒMAS

PROBLEMS OF INTERNAL BANK AUDIT ORIGINATION

The report deals with causes and consequences of the banking crisis of 1995. The crisis was overcome by strengthening the supervision of credit institutions. On the other hand, supervision alone cannot ensure bank safety because this would mean interference with free market relations. Currently the objective of the supervisory system is to reveal the causes of potential problems in banks and, as far as possible, to help prevent them. As a solution, the report identifies and analyses the principles of internal audit which would contribute to the management and operation of banks as well as reduce external audit costs by providing them direct assistance.

1. Banku iekšējās kontroles nepieciešamība

Valsts ekonomikas stabīlai funkcionēšanai un attīstībai tirgus ekonomikas apstākļos ir nepieciešama ne tikai labvēlīga uzņēmējdarbības vide, bet arī stabila un efektīva banku sistēma, kas varētu veikt aktīvu kredītu un investīciju darbību valsts iekšzemes finanšu tirgū, tādā veidā nodrošinot normālu valsts tautsaimniecības attīstību. Banku sistēma ir jebkuras valsts ekonomikas pamata sastāvdaļa. Ietekmējot to ar naudas kredīta politikas instrumentiem, valsts var veicināt vai bremzēt gan atsevišķo tautsaimniecības nozaru, gan visas valsts ekonomikas attīstību kopumā. Tāpēc ir ļoti aktuāli izvirzīt dažus priekšlikumus, kuri varētu sekmēt banku sistēmas pilnveidošanu, lai tā pilnā mērā varētu efektīvi pildīt savas funkcijas uzņēmējdarbības finanšu apkalpošanā.

Latvijas banku sistēma strauji attīstījās pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas. Pirmo četrus gadus laikā no 1991. gada līdz 1994. gadam 67 bankas saņēma licences. Lai gan banku sistēmas aktīvu kopsunna 1992.-1994. gadā trīskāršojās, tikai 47 no 55 licencētajām bankām 1994. beigās spēja iesniegt pārskatu par 1994. gada darbību noteiktos termiņos, un tikai 16 no tām gadu beidza ar peļņu. 1995. gads tiek uzskatīts par banku krīzes gadu, kā rezultātā banku skaits strauji samazinājās. Latvijas Banka atsauca licenci 15 bankām, un gada beigās reāli darbojas 38 bankas, no kurām ar peļņu bija strādājuši 21 banka. Peļņas kopējais apjoms sasniedza 18 milj. Ls, bet 19 bankas bija strādājušas ar zaudējumiem, kuri sasniedza 17 milj. Ls.

1995. gada banku krīzes sekas ir Latvijas banku kapitāla krišana (1994.g. – 127,2 milj. Ls, bet jau 1995. g. – 102,5 milj. Ls). Pēc 1995. gada strauji palielinājās banku kapitāls (1996. g. – 148,7 milj. Ls, 1997. g. – 219,6 milj. Ls, 1998.g. – 195,7 milj. Ls). Banku krīzes sekas Latvijas tautsaimniecībai bija graujošas. Pēc oficiālās informācijas, maksātspējīgo banku kontos bija zaudēti 143,7 miljoni latu. Bija zudusi uzticība bankām.

Bija vairākas likumsakarības, kāpēc Latvijai bija jāpārdzīvo banku krīze. Banku sektors attīstījās pārāk strauji un daudz ātrāk nekā saimnieciskā vide, kurā šis sektors darbojās. Nekustamā īpašuma un vērtspapīru tirgus nebija pietiekami, lai sniegtu likvīdu nodrošinājumu izsniegtajiem kredītiem. Pieredzes trūkuma dēļ bankieri un uzņēmēji pieļāva kļūdas kredītešanā un uzņēmējdarbības plānu novērtēšanā. Pieredzes un kompetences trūkuma dēļ banku vadības nebija spējīgas prognozēt finanšu tirgus attīstību un valūtas kursu svārstības. Bija arī citi iemesli, kas saasināja krīzes situāciju. Bija banku akcionāri, kas ļaunprātīgi izmantoja savu stāvokli un viņiem sniegto uzticību, lietojot banku līdzekļus savas personiskās uzņēmējdarbības finansēšanai. Tāpat bija bankas, kuru vadība veicināja grāmatvedības datu viltošanu un sniedza falsificētas ziņas Latvijas Bankai, kā arī virkne nekvalitatīvo auditoru slēdzieni par banku stāvokli, kas maldināja Latvijas Banku. Komercbanku uzraudzība bija formāla, pavirša un nespēja laikus signalizēt par draudošām briesmām.

Latvijas Republika 1996. gada banku sektora attīstības tendences liecināja par finanšu sistēmas stabilizāciju. Pirmkārt, galvenais noteicošais faktors ir ārvalstu

kapitāla ieplūde Latvijas banku sistēmā (1994.g. – 25,2%, 1995.g. – 27,9%, 1996.g. – 28,3%, 1997.g. – 64,3%, 1998.g. – 66,4%). Nozīmīgi ārvalstu ieguldījumi banku kapitālā liecina par to, ka ārvalstu investori novērtējuši Latviju kā pietiekami drošu un stabilu vaisti saviem ilgtermiņa ieguldījumiem. Šī tendence saglabājās pat pēc 1998. gada Latvijas banku zaudējumiem Krievijas finansu krīzes rezultātā. Otrkārt, pieauga aktīvi. Bankas izsniedza kredītus daudz uzmanīgāk. Izraudzījās un iepazīna potenciālos klientus, kuriem tās gatavojās aizdot naudu.

Pēckrīzes gados banku darbībā bija vērojami šādi rezultāti: 1996. gadā kopējā peļņa bija 33 miljoni latu, ar peļņu bija strādājušas 27 bankas. Neveiksmīgs gads bija 5 bankām, kuru kopējais zaudējumu apjoms sasniedza 6 miljonus latu. 1997. gadā banku kopējā peļņa bija 41 miljons latu, savukārt 4 komercbanku kopējais zaudējumu apjoms bija 3,5 miljoni latu. 1998. gadā banku sistēmas kopējie zaudējumi sasniedza 100 miljonus latu, ar peļņu bija strādājušas tikai 8 bankas un to kopējā peļņa bija 3,5 miljoni latu.

Latvijas Banka pārvarēja 1995. gada banku krīzi, pastiprinot kredītiestāžu uzraudzību, lai tā rezultātā pastiprinātos Latvijas banku konkurētspēja un iesaistīšanās Latvijas ekonomikas attīstīšanā. Protams, ka viens no galvenajiem uzraudzības mērķiem ir veicināt banku stabilitāti, drošumu un attīstību, bet tikai ar uzraudzību nevar garantēt pilnīgo banku drošību, jo šāda darbība nozīmētu nepieņemamu iejaukšanos brīvā tirgus attiecībās. Uzraudzības sistēmas mērķis ir savlaicīgi atklāt potenciālo problēmu cēloņus bankās un iespēju robežās palīdzēt to novēršanā, kā arī negatīvo ekonomisko seku ierobežošanā. Lai savlaicīgi atklātu potenciālo problēmu cēloņus, 1997. gada 17. jūlijā Latvijas Bankas padome apstiprināja "Ieteikumus kredītiestāžu iekšējās kontroles sistēmas izveidošanai" un uzdeva kredītiestādei izstrādāt un dokumentēt savu iekšējās kontroles sistēmu līdz 1997. gada pārskatu apstiprināšanai. Šādas sistēmas ieviešanas nepieciešamība paredzēta arī Eiropas Savienības direktīvās un Bāzeles banku uzraudzības komitejas noteiktajos uzraudzības principos. Apstiprinātais dokuments kredītiestāžu darbību regulējošas prasības nosaka, ka tai jābūt efektīvai, un nosaka vadlīnijas minētās prasības izpildei. Iekšējās kontroles sistēmas mērķis ir nodrošināt kredītiestādes darbības risku pietiekamo kontroli un pārvaldīšanu, sasniedzot tās darbības stratēģiskos mērķus. Noteiktajās vadlīnijās ietverti iekšējās kontroles pamatelementi – darbības plānošana, organizatoriska struktūra, darbības risku pārvaldīšana, grāmatvedības uzskaitē un valdības informācijas sistēma, informācijas sistēmu un aktīvu aizsardzība, iekšējās kontroles sistēmas atbilstības un efektivitātes novērtēšana, kā arī padomes un valdes funkcijas iekšējās kontroles sistēmas jomā un iekšējā audita dienesta funkcijas un pilnvaras, iekšējās kontroles sistēmu veidos, ņemot vērā kredītiestādes lielumu, bankas operāciju klāstu un dažādu risku veidus un lielumu, pārvaldes centralizācijas pakāpi un kredītiestādē izmantotās informācijas tehnoloģijas.

Tagad Latvijas banku sektors ir stabils. Pakāpeniski pieaug banku aktīvi, piesaistīto depozītu un izsniegto kredītu apjomi, komercbankas strādā ar peļņu. Banku sistēmas tālākā efektivitātes paaugstināšanās ir cieši saistīta ar tautsaimniecības attīstību, struktūrreformām, kapitāla un nekustamā īpašuma tirgus

attīstību. Banku sistēmas nostiprināšanos sekmē respektablu ārzemju banku ienākšana Latvijas finansu sektorā. Banku uzraudzība, ko īsteno Latvijas Banka, pēc daudzu ārvalstu ekspertu novērtējuma, ir viena no stingrākajām visā Centrāl- un Austrumeiropā. Daudzas kredītiestāžu darbību regulējošas prasības Latvijā ir stingrākas nekā ES valstīs (piemēram, aizdevumu klasifikācija un uzkrājumu veidošanas noteikumi).

1995. gada banku krīze ir vēlreiz apliecinājusi, cik būtiski ir nodrošināt stabilitāti kredītiestāžu darbībā. Pie nozīmīgiem faktoriem stabilitātes garantēšanai pieder iekšējās kontroles sistēmas izveide, ieviešana un efektīva darbība.

2. Banku iekšējā audita izveidošanas problēmas

Veidojot efektīvo iekšējo audita sistēmu bankā, dziļi jāpārzina tās principi. Tie kalpo par atskaites punktu šaubu vai grūtību laikos, un tie caurvijas prakses un uzvedības standartiem. Tiem pēc savas dabas ir jābūt vispārēji pielietojamiem un viennozīmīgi interpretējamiem, vienlaikus tomēr praksē pieļaujot elastību un dažādību.

Iekšējās audita sistēma ir nepieciešama jebkurā institūcijā, t. sk. kredītiestādē, lai nodrošinātu institūcijas darbības mērķu sasniegšanu un veicinātu efektīvu vadības procesu. Latvijas Banka apkopo ieteikumus efektīvas iekšējās kontroles sistēmas izveidošanai, atbilstoši tiem kredītiestādē jāveido savai darbībai piemērota visaptveroša iekšējās kontroles sistēma, ņemot vērā arī specifiskus faktorus, kas piemīt konkrētai kredītiestādei. Latvijas Banka izstrādājusi vispārējos principus iekšējās kontroles sistēmas veidošanai.

1. Iekšējā kontroles sistēma ir jāorganizē tā, lai kredītiestādes vadībai būtu pamatota pārliecība, ka kredītiestādes aktīvi ir nodrošināti pret zaudējumiem un nesankcionētu valdīšanu un lietošanu, darbības riski tiek pastāvīgi uzraudzīti un novērtēti, operācijas (darījumi) notiek saskaņā ar kredītiestādē noteikto kārtību un ir pareizi grāmatotas, kredītiestāde darbojas saprātīgi, piesardzīgi un efektīvi, pilnībā ievērojot likumu un citu tiesību aktu prasības.
2. Iekšējās kontroles sistēmu veido, ņemot vērā kredītiestādes lielumu, veikto operāciju (darījumu) apjomu, to dažādību un sarežģītību, risku lielumu saistībā ar katru darbības sfēru, pārvaldes centralizācijas pakāpi, informācijas tehnoloģiju u.c. faktorus, kuri ir būtiski konkrētās kredītiestādes darbības mērķu īstenošanai.
3. Iekšējās kontroles sistēmai jāietver kredītiestādes vadības noteiktās politikas un kontroles procedūras, lai pārvaldītu riskus, kas saistīti ar kredītiestādes darbību. Spriežot par kontroles procedūru nepieciešamību, to apjomu un raksturu, jāizvairās no formālu un apgrūtinošu noteikumu un procedūru noteikšanas, ja tas nenodrošina efektīvu kredītiestādes aktīvu aizsardzību un riska pārvaldīšanu, vai kontroles procedūru izveidošanas un uzturēšanas izdevumi pārsniedz finansu un citus ieguvumus no tām.
4. Par kredītiestādes iekšējās kontroles sistēmas izveidi un efektīvu funkcionēšanu atbild kredītiestādes padome un valde.

5. Iekšējās kontroles sistēmai jāaptver šādi pamatelementi:
 - darbības plānošana katram gadam un tālākai nākotnei;
 - kredītiestādes lielumam un darbības riskiem atbilstoša organizatoriskā struktūra;
 - visu kredītiestādes darbībā radušos būtisko risku identifikācija, analīze un pārvaldīšana;
 - atbilstoša grāmatvedības uzskaitē un vadības informācijas sistēma;
 - aktīvu un informācijas sistēmu aizsardzība;
 - iekšējās kontroles sistēmas pilnveidošana, atbilstība mainīgiem darbības apstākļiem un tās efektivitātes novērtēšana.

Atbilstoši izvirzītajām prasībām, iekšējās kontroles sistēmas veidošanai katrā kredītiestādē veido savus principus efektīvai iekšējās audita sistēmas veidošanai.

Jebkuras iekšējās audita sistēmas efektivitāte atkarīga no tā, cik lielā mērā bankas darbinieki apzinās audita nepieciešamību. Pieredze liecina, ka izšķirīga nozīme ir augstākā ranga vadības attieksmei un nozīmei, kādu tā piešķir iekšējam auditam. Ja vadība neievieš kārtīgu audita sistēmu, maz ticams, ka darbinieki apzināsies kontroles lomu un nozīmi.

Organizācijā ir jārada piemēroti apstākļi, kas veicinātu iekšējā audita struktūras apmierinošu darba izpildījumu un attīstību. Pie tiem varētu minēt vadības atbalstu, pietiekamus resursus un garantētu neatkarību.

Iekšējo auditoru individuālajiem profesionālajiem principiem, ko nenovērtami ietekmē viņu personiskās vērtības, ir jāatspoguļo visas audita nodaļas principi, bet tos, savukārt, daļēji noteiks pašas organizācijas kultūra un vērtības.

Pamatprincipos parasti arī slēpjas izveidošanas problēmas cēloņi. Plašāk pārzinot iekšējā audita principus, var saskatīt nākotnes problēmas un risinājumu variantus. Tie ir šādi:

1. Neatkarība

Neatkarība ir būtiski svarīga efektīvam audita darbam un uzticības saglabāšanai. Neatkarība ir viens no galvenajiem iemesliem, kas attaisno audita nepieciešamību. Visi vadības līmeņi, kā arī darbinieki sagaida no audita bezkaislīgus un informatīvus atzinumus. Neatkarība ļauj auditoriem veidot netendenciozus spriedumus un iesniegt neitrālas rekomendācijas. Audita neatkarību nodrošina attiecīgs statuss organizācijā un objektivitāte, bet to var kompromitēt, ja tiek īstenota nepiedienīga ietekme, ja tiek nepareizi izveidota audita pozīcija organizācijā un padotības ķēdē, ja rodas interešu konflikti un personiskā ieinteresētība.

Neatkarību nevajadzētu uztvert kā totālu autonomiju, brīvību un pašnoteikšanos. Iekšējais audits vienmēr zināmā pakāpē un dažādos veidos būs atkarīgs no kāda, kā arī kādam atskaitīsies.

Neatkarība ir relatīvs un komplekss jēdziens. Neatkarība ir pakāpes jautājums: 100% neatkarība nav iespējama (jo iekšējie auditori ir parasti darbinieki, un, ja arī viņi nav organizācijas darbinieki, tad tomēr organizācija apmaksā viņu darbu).

Neatkarība ir ļoti svarīgs kapitāls. Auditoriem ir jābūt modriem pret situācijām, kuras var kompromitēt objektivitāti un mazināt neatkarību, tāpēc ir jāizveido atbilstoši aizsarg mehānismi.

2. Konfidencialitāte

Materiālas dabas atklājumi ir jādara zināmi, un auditoram ir jādarbojas visa uzņēmuma interesēs. Tomēr auditoram ir jābūt diskrētām, un informācijas atklāšana trešajām pusēm ārpus vadības ir uzskatāma par izņēmuma gadījumu, kam ir nepieciešams īpašs pilnvarojums.

Uzticēšanās auditam ir balstīta uz acīmredzamu kompetenci un konfidencialitāti.

Auditoram ir jābūt lojālam pret organizāciju. Dažām struktūrām (piemēram, sertifikācijas iestādes auditoriem un citiem regulējošiem vai izmeklēšanas orgāniem) ir tiesības iepazīties ar dokumentiem un informāciju, ieskaitot audita ziņojumus un materiālus, bet tas nenozīmē, ka šie dokumenti ir jāpiedāvā pēc savas iniciatīvas.

Dzīvē auditoriem var nākties izjust dažāda veida spiedienu, daļītu lojalitāti, interešu konfliktus un ētiska rakstura dilemmas. Ja auditors brīvprātīgi, bez atļaujas atklāj informāciju ārpus uzņēmuma, tad viņš to dara kā persona, nevis kā auditors vai darbinieks, un līdz ar to viņam ir jārēķinās ar savas rīcības sekām.

3. Orientācija uz pakalpojumu

Audita pakalpojumu izmantotāji būtu uzskatāmi par "klientiem" vai "patērētājiem" un sniegtajam pakalpojumam ir jābūt atbilstošam un noderīgam, kā arī pēc iespējas lielākā mērā jāapmierina klientu vajadzības un ieceres. Tomēr audita klientiem ne vienmēr ir taisnība: viņu ieceres var būt nepareizas un citi faktori var izrādīties dominējošāki. Ieceres ir jāpārvalda, klienti ir jāizglīto, bet viņu reizēm konfliktējošās prasības ir jāsasaka vai vismaz jāizlīdzsvaro.

Ir jāidentificē primārie un sekundārie klienti, ir jānosaka viņu vajadzības un jāsarindo tās pēc svarīguma un ir jāizstrādā atbilstoša audita atbildes rīcība. Klientu apmierinātība ir jāmēra un jāizdara atbilstoši pielāgojumi audita darbā. Tāpat ir jāņem vērā citu "ieinteresēto grupu" intereses un prasības.

Iekšējiem auditoriem ir nepieciešams mārketinga plāns savu pakalpojumu "pārdošanai". Var būt noderīgi sagatavot brošūras, kurās ir izskaidrota iekšējā audita loma un darbs, kā arī izstrādāt vienošanās, kuras kalpotu kā "līgums" starp iesaistītajām pusēm.

4. Darbs ar cilvēkiem

Daudziem auditoriem piemīt izeilas tehniskās vai organizatoriskās prasmes, bet viņi nav pārāk prasmīgi saskarsmē ar cilvēkiem. Labas darba attiecības ir ārkārtīgi svarīgs priekšnoteikums sadarbības un informācijas ieguves nodrošināšanai. Tomēr vēl vairāk tās ir nepieciešamas apņēmības un atdeves panākšanai, lai "auditējamais" akceptētu audita nepieciešamību, ticētu tā atzinumiem un vēlētos ieviest izstrādātās rekomendācijas.

Objektīvas darba attiecības rada iespaidīgi vārdi, produktīvi darbi, kā arī atbalsts no augstākajiem līmeņiem. Mērķis ir izveidot savstarpēju uzticēšanos, cieņu un izpratni.

Varētu būt vairāki šķēršļi, kas traucē izveidot sadarbību un panākt atdevi, ieskaitot iekšējā audita lomas neizpaušanu vai neatzīšanu, dabisko pretestību pret "pārbaudīšanu" un bailes no kritikas, kā arī iespēju, ka audits patiešām varētu atklāt kļūdas vai problēmas.

Ir viegli pateikt, ka auditoriem vajadzētu "depersonalizēt" audita procesu un demonstrēt, ka viņu apskatāmais objekts ir sistēmas, nevis indivīdi, bet reti izdodas atdalīt šīs divas daļas. Auditoriem ir jāspēj prognozēt dažādas iespējamās reakcijas uz viņu darbu un ir jāizvēlas tāds stils, kurš būtu visatbilstošākais konkrētajiem apstākļiem, audita mērķiem, kā arī organizācijas labumam.

Piemērotais stils ir atkarīgs no apstākļiem, un tajā ir apvienots draudzīgums, pieklājība, atbilstība attiecīgajiem protokoliem, atklātums, situācijas vajadzības, profesionālisms, kā arī iesaistīto pušu personības.

Auditoriem ir jāizprot cilvēka uzvedība, ieskaitot savējo. Ir būtiski veikt konsultācijas ikvienā procesa posmā. Aizvien lielākā mērā audits kļūst par kopēju pasākumu, kurā iesaistās auditori, vadītāji un viņu darbinieki, kuri visi strādā kopīgu mērķa sasniegšanai. Pārsteiguma vizītes ir pagātnes atribūts. Patiesība nedrīkstētu būt nekādu pārsteigumu - vismaz ne ziņojuma saturā.

Auditoram ir vienmēr jāatceras, ka viņš ir privilēģēta persona ar tiesībām iejaukties. Vara un privilēģijas ir jārealizē ar vislielāko atbildību, respektējot vadītāju ar atbildību un autoritāti.

5. Augsta precizitāte darbā

Neskatoties uz pretējiem uzskatiem, auditori arī ir spējīgi kļūdīties. Un viņi nevar atrasties visās vietās uzreiz, un tā tam nemaz nav jābūt. Audita darbs ir selektīvs, un ir nepareizi vainot auditoru, ja atgadās neveiksme, ja vien nav pamats domāt, ka auditam vajadzēja atklāt šo problēmu, ņemot vērā, ka nesen attiecīgā joma un problēma tika pakļauta audita izpētei.

Iekšējie auditori nevar sniegt absolūtu pārlicību par pārskatītajām sistēmām: Gluži tāpat arī kļūdu un nepareizību meklēšana nav iekšējā audita uzdevums. Parasti jebkuri būtiski atklājumi tiek uzskatīti par audita darba blakusproduktu. Tomēr auditoriem ir organizatorisks un profesionāls pienākums veikt darbu ar pienācīgu precizitāti, pieņemot un ievērojot atzītas audita procedūras un standartus, kā arī iegūt pietiekamus un ticamus pierādījumus sava viedokļa pamatošanai par vadības mehānismu piemērotību, pielietošanu un nedarbīgumu. Tas, vai auditoru pienākums ir veikt vēl tālāku izpēti (vai tikai ziņot vadībai) radušos aizdomu gadījumā, vēl ir diezgan neskaidrs jautājums. Auditoriem ir jāapzinās ar šādu darbību saistītie dažādie riska faktori. Tas nav tas pats, kas būt apspētam ar krāpšanas vai kļūdu meklēšanu.

Pienācīgas precizitātes jēdziens un jautājums par iekšējā audita nevērību ir diezgan sarežģītas lietas, kas prasa vēl uzmanīgāku iedziļināšanos nekā šeit

pieņēmums izklāsts. Bieži vien pastāv "ieceru plaša", un reizēm profesionālie standarti izskatās tā, it kā tie būtu sarakstīti ar jurista nolūku atbrīvot auditorus no jebkādas atbildības.

Precizitāte nozīmē apdomību, nevis piesardzību, un tā prasa neatlaidību, saprātīgu spriedumu un iedarbīgu pārraudzību. Auditori nedrīkst uzņemties (un tiem nedrīkst uzdot) uzdevumus, kuru veikšanai tiem trūkst nepieciešamās pieredzes, kompetences un pārlicības.

Nav viegli definēt, ko tad būtu "saprātīgi" gaidīt no auditora. Profesionālajām organizācijām ir savi ētikas kodeksi, un no auditoriem tiek sagaidīta profesionālo standartu ievērošana, prasmīgs darbs un arī "profesionalitāte" uzskatos un pieejā. Bet ne visi auditori ir pietiekami kvalificēti un apmācīti, un daudzi pat nav profesionālo organizāciju locekļi. Neskatoties uz to, ir jānosaka minimālie uzvedības, prakses un sasniegumu standarti, ir jākonkrētizē parametri, jāsniedz instrukcijas, kas no auditoriem tiek sagaidītas, un kā viņiem rīkoties īpašās situācijās, piemēram, rodoties aizdomām par krāpšanu.

Ir ārkārtīgi svarīgi atcerēties, ka pienācīga precizitāte prasa pietiekamu, ticamu un atbilstošu pierādījumu iegūšanu un pareizu izmantošanu. Audita atklājumiem ir jābūt pareiziem, un tiem ir jābalstās uz faktiem, nevis uz nepilnīgiem pierādījumiem, tenkām vai pieņēmumiem.

Turklāt pienācīga precizitāte prasa, lai auditori izprastu sistēmu un situāciju. Protams, atcerieties, ka saprast nenozīmē attaisnot. Profesionāls, iedarbīgs un noderīgs audits ir atkarīgs no saprātīga un labi izplānota audita procesa. Parasti tas būs uz sistēmu balstīts audits. Pienācīga precizitāte un tehniskā profesionalitāte ir jāizmanto katrā audita posmā:

- Plānošana un sagatavošanās uzdevumam
- Pārbaudāmās sistēmas apzināšana un reģistrēšana
- Galveno kontroles mehānismu novērtēšana
- Kontroles mehānismu lietojuma un iedarbīguma testēšana
- Audita atklājumu izvērtēšana
- Ziņošana par rezultātiem un sekošana ieteiktās rīcības realizēšanai

Visbeidzot būtu vēlreiz jāuzsver, ka audita atklājumiem ir divējāda nozīme. Atklātās lietas var būt svarīgas pašas par sevi - kļūdas, neefektivitāte, zaudējumi vai jebkas cits, pie kā būtu jāpiestrādā. Tomēr daudz svarīgāki ir tie pierādījumi, ko šādi atklājumi sniedz par vadības mehānismu piemērotību, pielietojumu un iedarbīgumu un to, kas varētu notīkt nākotnē, ja šie vadības mehānismi netiek nostiprināti. Mums rūp pati sistēma, nevis tikai situācija.

6. Auditējamo sfēru izvēle

Audits nozīmē arī augstas papildu izmaksas, tāpēc auditoriem ir svarīgi koncentrēties uz augsta riska zonām.

Jāapzinās, ka iekšēja audita sistēma ir ierobežota pēc savas būtības:

- Daudzu kontroles darbību izpilde ir atkarīga no cilvēkiem. Pat labi izveidotā audita sistēmā var izrādīties neefektīvi kļūdaini pieņēmumi, nepietiekamas informācijas aprīte;
- Iekšēja audita procedūras, kuru efekts ir atkarīgs no piemērotas pienākumu sadales vai vadības godīguma, iespējams apiet, ja noslēgta savstarpēja vienošanās par sadarbību zināmos nolūkos vai ja vadība rīkojas negodīgi;
- Uzņēmējdarbība pēc dabas ir dinamiska. Risks, kam tā pakļauta, pastāvīgi mainās gan pēc rakstura, gan apjoma. Jaunas tehnoloģijas rada jaunus krāpšanas veidus. Tāpēc mainījušos apstākļu dēļ audita sistēmas var kļūt nepietiekamas vai nepiemērotas.

Principā auditoriem ir jākoncentrējas uz visatbilstošākajiem un svarīgākajiem jautājumiem, un praksē no viņiem nevar prasīt apskatīt visas aktivitātes, sistēmas, vadības mehānismus. Var nebūt vienprātības par auditora izvēlētajām jomām un sarindotajām prioritātēm, tāpēc ir būtiski nodrošināt, lai atlases process ir patiesi saprātīgs, balstīts uz objektīviem kritērijiem, pienācīgām konsultācijām un racionāliem apsvērumiem. Auditam ir jābūt **moderīgam, pārvaldāmam un aizstāvamam**.

Korporatīvajā līmenī auditoriem atzīven biežāk lūdz sastādīt ikgadēju, pārlicību nostiprinošu ziņojumu par svarīgākajiem jautājumiem (piemēram, korporatīvajām pārvaldīšanas sistēmām) vai vispārējo vadības ietvaru, bet arī šajā gadījumā nebūs viegli izdarīt vispārīgus secinājumus, pamatojoties uz izpēti izvēlētajām jomām. Turklāt ir nepieciešams izšķirties starp ierobežotu atzinumu tikai par tām jomām, kuras ir auditētas attiecīgajā periodā, un viedokli par ikvienu vadības mehānismu, un pārlicības viešanu par vispārējo vadības mehānismu ietvaru.

Auditoriem būtu jāizvairās no ciklisku, rutīnas pilnu auditu, vienmuļības un bezjēdzības (piemēram, par rituālu kļuvušas vizītes uz filiālēm un birojiem), kā arī no pārlicīgas auditēšanas briesmām.

Konceptuāli audits ir diezgan vienkāršs – tas ir process, kurā tiek salīdzināta esošā situācija ar vēlamu. Tomēr salīdzināšanas kritērijiem un mērāuklām ir jābūt taisnīgām, pamatotām un objektīvām. Kur vien iespējams, ir jāpanāk vienošanās par kontroles, darba izpildījuma un sagaidāmās uzvedības standartiem, kā arī audita procesa pielietojamiem atskaites punktiem.

Identificētās procedūras ir jāsalīdzina ar iecerētajiem kontroles mehānismiem, atzītajiem standartiem, jebkurām noteiktajām prasībām un citur sastopamo labāko praksi.

7. Nepārtrauktība

Iekšējais audits nav daļējas slodzes darbs. Tā ir nepārtraukta darbība, kurā tiek iesaistīti īpaši nozīmēti un atbilstoši apmācīti darbinieki, kuri darbojas kā

neatkarīga nodaļa un veic pilnas slodzes darbu. Līdz ar to auditoriem nedrīkst uzdot vēl citu atbildību.

"Nepārtrauktība" nenozīmē, ka auditoriem ir jāatrodas visās vietās, nepārtraukti pārbaudot pilnīgi visu. Šis domas loģisks paplašinājums būtu prasīti, lai ikvienai transakcijai būtu uzspiests auditora zīmogs un ikvienam vadītājam būtu pašam savs "pieradināts" auditors. Ir jau pietiekami daudz viena veidola vai formas auditoru. Mēs nevaram atļauties vairāk pārbaudītāju nekā darītāju. Pēdējo gadu laikā auditoru skaits ir pieaudzis. Tas ir ļābi no darba vietu viedokļa, tomēr daudzi cilvēki varētu tam nepiekrīst! Vismaz tas nozīmē to, ka aizvien lielāks skaits cilvēku pierod pie tā, ka viņi tiek auditēti, bet termins "audīts" zaudē savu nozīmi, un situācija ir diezgan mulsinoša, potenciāli neefektīva. Daži cilvēki apgalvojumus par audita nepieciešamību un tā sniegto labumu uztver kā pašattaisnošanos. Daudzi uztver auditu kā neaicinātu un lieku iejaukšanos. Citi to redz kā neveiksmes izmaksas. Patiesi, iekšējā audita ilgtermiņa mērķis ir atcelt sevi. Jo spēcīgāki ir kontroles mehānismi, jo audits ir mazāk nepieciešams. Tomēr neuztraucieties -- sistēmas, kontroles mehānismi un cilvēki reti kad ir pilnīgi; laiki mainās, un vienmēr būs nepieciešama neatkarīgas struktūras sniegta drošības sajūta un padoms.

Iekšējais audits nevar paļauties uz vēsturisku precedentu, neveiksmi, likumdošanas prasībām vai pašreizējo atbalstu, lai nodrošinām savas eksistences turpināšanos. Un, kā jau bieži tiek apgalvots, auditam ir pašam sevi jāpārdod un jādemonstrē savu pievienoto vērtību, kas pārsniedz izmaksas.

8. Augsta atmaksāšana

Audita finansiālās izmaksas nav galvenais faktors, kaut arī -- jo īpaši finansiālu grūtību laikos -- augstākie vadītāji izjutis kārdinājumu "apcirt" audita budžetu. Drīzāk vajadzētu apsvērt zaudētās iespējas izmaksas. Auditori spēj veikt labu darbu, kas uzskatāmi un tieši pievieno biznesam taustāmu vērtību. Darbinieku trūkumu vai krīžu laikos bieži vien auditori tiek pārcelti uz "reālās pasaules" uzdevumiem. Daudzas organizācijas uzskata, ka audits ir greznība, ko tās nevar atļauties vai kas tām nav nepieciešama. Mēs visi zinām, kādu labumu spēj sniegt audits -- bet tas ir uzskatāmi jādemonstrē, turklāt nav nemaz tik viegli izstrādāt audita darba izpildījuma mērauklas. Kā jebkurš pakalpojums, tas ir atkarīgs no klientu apmierinātības, bet tas rada jautājumu: kādus kritērijus audita dažādie klienti izmanto, lai noteiktu savas apmierinātības raksturu un pakāpi? Reālām mērauklām ir jābūt saistītām ar audita sniegtās drošības sajūtas ticamību un nodarīgumu, to jautājumu svarīgumu un savlaicīgumu, kam tiek pievērsta vadītāju uzmanība, piedāvātā padoma kvalitāti un praktiskumu, kā arī sniegtās palīdzības raksturu un plašumu.

Lai iekšējā audita dienests darbotos efektīvi, kredītiestādei:

a) skaidri jānosaka un jādokumentē iekšējā audita dienesta pilnvaras;

- b) jānodrošina iekšējā audita dienesta funkcijas no ikdienas operāciju (darījumu) veikšanas un kontroles funkcijām, kā arī no uzskaites un kontroles procedūru notikšanas;
- c) jānodrošina tam brīva piekļūšana visiem dokumentiem, informācijai un personālam;
- d) jānodrošina iekšējo auditoru pietiekama izglītība un profesionālā pieredze, lai būtu pamats uzskatīt, ka tie ir spējīgi kvalificēti pildīt savus pienākumus;
- e) jānodrošina tam tieši kontakti ar padomi un valdi.

Dažu cilvēku atbilde uz jautājumu "kas ir jādara organizācijas labā un kurš to vislabāk izdarītu?" būs "iekšējais audits", bet ja to veic ārējie konsultanti. Tas varētu būt pareizs vadības lēmums – kamēr vien sniegtais pakalpojums ir "iekšējais audits". Protams, konsultanti dedzīgi vēlēšies pārdot vēl papildu pakalpojumus – to pašu darīs arī iekšējās struktūrvienības, ja tas paaugstina viņu vērtību, motivē viņu darbiniekus un neitralizē jebkādu iekšējo vai ārējo konkurenci. Tirgus testēšana ir spēcīgs paņēmieni, kā pārbaudīt jebkuras audita nodaļas iedarbīgumu, efektivitāti un tās sniegto vērtību.

9. Orientācija uz nākotni

Modernam auditoram ir jābūt ar nākotnes redzējumu. Sistēmas un apstākļi mainās: auditori var veicināt pārmaiņu procesus un vadību. Vadības sistēmām ir ne vien jānodrošina stabilitāte un pašreizējā sistēma, bet arī jāpalīdz organizācijai pielāgoties mainīgajiem apstākļiem un uzlabot praksi un darba izpildījumu.

Ikvienai organizācijai ir nepieciešami stipri pamati un stingra, bet elastīga infrastruktūra, kas palīdzētu tai tikt galā ar nākotnes prasībām un izmantot nākotnes iespējas. Auditam ir jārada neatkarīga drošības sajūta un jāsniedz konstruktīvs padoms par šādu struktūru izturību un elastību, kā arī par kontroles izkārtojumu spēku.

Auditori ir pārmaiņu katalizatori, viņi rosina jaunievedumus un uzlabojumus. Tie var slēpties arī vilšanās, jo audita vara ir ierobežota, kā jau mēs redzējām. Zināmā mērā audita darbs sākas ar audita ziņojumu. Auditoriem ir kritiski jāraugās, kā vadītāji reaģē uz audita rekomendācijām (un arī uz citu novērtējumu rezultātiem) un kādi paņēmieni un palīdzība ir nepieciešama, lai vadītājs varētu akceptēt pārmaiņu nepieciešamību un sekmīgi ieviest jaunās procedūras un problēmu risinājumus.

Visos laikos auditoram ir jāsiglabā virzība uz nākotni: viņam rūp nevis tas, kas ir noticis pagātnē, bet gan tas, kas varētu notikt nākotnē.

10. Atskaiftīšanās

Diezgan vienkārši, auditoriem ir jākalpo par piemēru iekšējā audita nodaļai vairāk nekā citiem ir jābūt atbildīgai par savu mērķu sasniegšanu, atbildības realizēšanu, pilnvaru un resursu izmantošanu, kā arī varas īstenošanu. Tai ir jābūt

spējīgai demonstrēt, ka tās kontroles mehānismi ir atbilstoši, tiek pareizi pielietoti un ir iedarbīgi praksē. Tai ir enerģiski jāveic pašnovērtējums un jāpakļauj sevi citu neatkarīgam novērtējumam. Tai ir jābūt vislabāk kontrolētajai funkcijai visā organizācijā.

Bankas vadībai nepieciešams pastāvīgi uzraudzīt uzņēmējdarbības norisi, lai nodrošinātu, ka tiek ievērota pieņemtā politika un noteiktās procedūras. Vadībai būtu regulāri jāsaņem dažādi pārskati. Daži no tiem varētu būt šādi:

- regulāri pārskati par pozīcijām un pakļautību riskam;
- pārskati par noteikto limitu pārsniegšanu;
- finansu pārskati – peļņas un zaudējumu aprēķins, kur veikta analīze pa posteņiem, kā arī bilance, kur faktiskais salīdzināts ar budžetu;
- ziņojumi par kapitāla pietiekamību un likviditāti;
- ziņojumi par uzņēmējdarbības apjomu (piemēram, jauniem aizdevumiem, tirdzniecības darījumu apjomu);
- ziņojumi par noguldījumiem un citiem fondiem, ieskaitot līdzekļu avotu, maksāšanas termiņu un izmaksu analīzi.

Iekšējais audits regulāri rakstiski informē bankas vadību par savu darbību un secinājumiem, kas izriet no veikto revīziju rezultātiem. Gadījumos, kad atklāti nopietni pārkāpumi, nekavējoties jāinformē vadība mutiski un pēc tam rakstiski.

Vadība rakstiski jāinformē arī gadījumos, kad ievērotie trūkumi nav tikuši novērsti noteiktajos termiņos, ir novērota to novēršanas grafika kavēšana.

Ja revīzijas secinājumi liecina par to, ka pārkāpumus ir izdarījis kāds no vadības locekļiem, nekavējoties par to ir jāinformē visa vadība. Šis noteikums paliek spēkā arī tad, ja iekšējās revīzijas pārvalde ir pakļauta tikai vienam vadības loceklim, nevis vadībai kopumā.

Iekšējā audita rīcībā jābūt pierādījumiem par lietām, kas tiek sniegtas atskaišu un informācijas veidā.

Nobeigumā jāatzīmē, ka vairumam banku, it sevišķi lielajām, iekšējā audita departaments ir būtisks, lai veiktu efektīvu uzraudzību. Pie tam, iekšējais audits ne tikai var pārraudzīt iekšējo kontroli, bet arī samazināt ārējā audita izdevumus, sniedzot tam tiešu palīdzību.

Literatūra

1. LR likums "Kredītiestāžu likums", *Latvijas Vēstnesis*, 24.10.95., Nr.163.
2. Latvijas Bankas lēmums Nr. 41/3 "Ieteikumi kredītiestāžu iekšējās kontroles sistēmas izveidošanai". - 17.07.1997.
3. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga, 2001. jūnijs
4. Starptautiskie grāmatvedības standarti 2000. Rīga, 2000. – 1024 p.
5. www.catsint.co.uk – Consultancy & Audit Training Services International (Konsultāciju un audita apmācības centrs) mācību programmas materiāli.

Kopsavilkums

Valsts ekonomikas stabilai iunkcionēšanai un attīstībai tirgus ekonomikas apstākļos ir nepieciešama ne tikai labvēlīga uzņēmējdarbības vide, bet arī stabila un efektīva banku sistēma, kura var nodrošināt normālu valsts tautsaimniecības attīstību. Banku sistēma ir jebkuras valsts ekonomikas pamata sastāvdaļa.

Latvijas Banka pārvarēja 1995. gada banku krīzi, pastiprinot kredītiestāžu uzraudzību. Protams, ka viens no galvenajiem uzraudzības mērķiem ir veicināt banku stabilitāti, drošumu un attīstību, bet tikai ar uzraudzību vien nevar garantēt pilnīgu banku drošību, jo šāda darbība nozīmētu nepieņemamu iejaukšanos brīvā tirgus attiecībās. Uzraudzības sistēmas mērķis ir savlaicīgi atklāt potenciālo problēmu cēloņus bankās un iespēju robežās palīdzēt to novēršanā.

Kā nozīmīgs stabilitātes garantēšanas faktors ir iekšējā audita sistēmas principu izveide, ieviešana un efektīva darbība.

Iekšējais audits ne tikai var pārraudzīt iekšējo kontroli, bet tas var arī samazināt ārējā audita izdevumus, sniedzot tam tiešu palīdzību.

Inga Būmane (Latvijas Universitāte)

LATVIJAS UZŅĒMUMU UN UZŅĒMĒJSABIEDRĪBU NEMATERIĀLO AKTĪVU DINAMIKAS UN SASTĀVA ANALĪZE (1993.-2000.)

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СОСТАВА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ЛАТВИИ (1993-2000)

Нематериальные активы сравнительно недавно в конце 80-ых и в начале 90-ых годов были повторно признаны объектом бухгалтерского учёта Латвии и отражены в балансах предприятий в составе долгосрочных активов. Исследуя значение нематериальных активов в обеспечении инновативного развития экономики Латвии, важно провести анализ их динамики и состава. В реферате отражены результаты анализа динамики и состава нематериальных активов за период с 1993 по 2000 год, а также определены тенденции их дальнейшего развития. Проведённое исследование обосновано на сравнительном анализе абсолютных и относительных показателей нематериальных активов, используя данные Управления статистики Латвийской Республики и данные отдельных стран Европейского Сообщества.

Lai Latvijas Republikas tautsaimniecība varētu sekmīgi pastāvēt tirgus ekonomikas apstākļos, tad kā vienu no faktoriem jāmin kvalitatīvas, konkurētspējīgas gala produkcijas ražošanu. To, savukārt, var panākt, izmantojot jaunākos tehnoloģiskos procesus un tiem atbilstošus pamatlīdzekļus, kā arī augsti kvalificētu darbaspēku un kvalitātes prasībām atbilstošus izejmateriālus. Bet tas nav iespējams bez dažādu nemateriālo aktīvu pielietojuma, kuri kalpo par sava veida stratēģisko izejmateriālu, jo ir nepieciešami gan uzņēmējdarbības sekmīgai attīstībai – gadījumos, kad tiek projektēti un īstenoti jaunu produktu un pakalpojumu izstrādes un pilnveides plāni (pētniecības un attīstības izmaksas), gan juridisko un fizisko personu ideju, intelekta un intelektuāli ictilpīgo darbu aizsardzībai (patenti, preču zīmes, autortiesības), gan arī uzņēmējdarbības tiesiskā pamata nodrošināšanai (koncesijas, dažādas licences). Īpašs nemateriālo aktīvu veids ir uzņēmuma iegādes (arī uzņēmumu privatizācijas) rezultātā veidojusies uzņēmuma nemateriālā vērtība (goodwill).

Pētot nemateriālo aktīvu nozīmi Latvijas tautsaimniecībā, svarīgi apskatīt šī bilances posteņa dinamiku un sastāvu uzņēmumu un uzņēmējdarbību (turpmāk uzņēmumu) kopējos aktīvos, kā arī ilgtermiņa ieguldījumu sastāvā.

Par nemateriālo aktīvu nozīmes pieaugumu Latvijas uzņēmumos liecina LR Centrālās Statistikas pārvaldes dati par laika periodu no 1993. gada līdz 2000. gadam, kas apkopoti 1. tabulā.

1. tabula

Latvijas uzņēmumu un uzņēmējdarbību aktīvu un tā sastāva dinamika Latvijā 1993. g. – 2000. g. (tūkst. Ls) [2]

Kods	1993. gads		1994. gads		1995. gads		1996. gads		1997. gads		1998. gads		1999. gads		2000. gads	
	1993. g. sāk.	1993. g. beigās	1994. g. sāk.	1994. g. beigās	1995. g. sāk.	1995. g. beigās	1996. g. sāk.	1996. g. beigās	1997. g. sāk.	1997. g. beigās	1998. g. sāk.	1998. g. beigās	1999. g. sāk.	1999. g. beigās	2000. g. sāk.	2000. g. beigās
Pasīvi																
Uzņēmumu aktīvi	3072	1310	3030	27	10437	66	11625	18	15021	210	6026	17	6106	131	1213	127
Uzņēmējdarbības aktīvi	1501	1225	16150	6027	19339	4627	23383	400	24297	450	31438	676	32919	485	36127	862
Uzņēmumu aktīvu izmaiņām	1690	225	14150	311	18656	406	33456	324	49698	236	69020	910	76999	-126	7045	97
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	149304	3538	207147	3533	227602	542	247164	570	315614	562	349174	561	444312	6166	431764	3409
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	42369	1519	34680	440	42695	118	69572	150	85477	152	100018	152	17410	135	110639	116
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	131004	2019	172367	3485	184907	324	177592	320	130137	310	139156	409	159999	192	109025	199
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	1976	665	1942	17	2246	124	2326	126	1970	135	2699	642	3098	129	4168	112
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	46970	111	19250	333	21966	106	27130	10	31623	222	21150	648	19798	18	35267	308
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	130004	1472	169179	4407	184515	458	196628	420	239126	438	248170	1129	249166	912	323190	811
Uzņēmumu aktīvu izmaiņu ietekme	506298	100	367675	100	409437	100	454632	100	538799	100	602967	100	725479	100	804434	100

* aprēķinājis autors

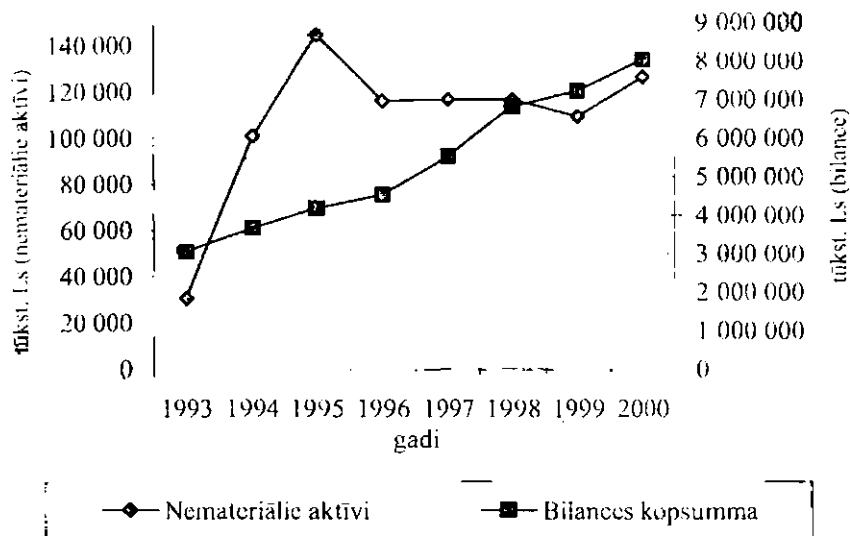
Pētot nemateriālo aktīvu dinamiku, autors secina, ka to īpatsvars kopējo aktīvu sastāvā svārstās no 1% 1993. gadā, kas absolūtā izteiksmē sastāda 30 milj. 726 tūkst. Ls, līdz 1,57% 2000. gadā, kad tā absolūtais rādītājs ir 126 milj. 470 tūkst. Ls. Līdz ar to šo specifisko aktīvu relatīvā rādītāja īpatsvars aizņem nemainīgo sesto pozīciju Latvijas uzņēmumu kopējo aktīvu sastāvā (2000. gadā - 1,57%), pārsniedzot tikai bilances posteņa "vērtspapīri un līdzdalība kapitālos" rādītāju (2000. gadā - 0,52%). Nemateriālo aktīvu relatīvā rādītāja salīdzinoši zemais līmenis galvenokārt izskaidrojams ar to, ka grāmatvedības praksē nekapitalizē uzņēmumā radītos nemateriālos elementus, kā rezultātā daudzi no šiem uzņēmumā eksistējošiem aktīviem netiek atzīti un iekļauti uzņēmumu kopējo aktīvu sastāvā. Bez tam jāsaaka, ka Latvijas grāmatvedībā ilgus gadus nemateriālie aktīvi nebija atzīti par uzskaites objektiem un pastāvēja uzskats, ka to būtība ir fiktīva. Līdz ar to veidojās situācija, ka šo specifisko aktīvu nozīme uzņēmumu attīstībā netika adekvāti novērtēta un galveno vērību pievērsa ikdienas darba specifikai, bet mazāk domāja par stratēģisko attīstību - nepietiekami tika izdalīti līdzekļi pētniecības un attīstības darbu veikšanai un netika novērtēta intelektuālā īpašuma aizsardzības nepieciešamība. Pēdējos gados situācija sāka maināmi uzlaboties, ko uzskatāmi rāda nemateriālo aktīvu absolūtās vērtības dinamika. 2000. gadā, salīdzinot ar 1993. gada rādītājiem, nemateriālo aktīvu absolūtā vērtība ir pieaugusi par 95 milj. 744 tūkst. Ls (126 470 - 30 726) jeb par $\approx 412\%$ ($(126\ 470 : 30\ 726) \cdot 100$).

Laikā uzskatāmi parādītu nemateriālo aktīvu apjoma svārstības un augšanas tempus, kā arī lai veiktu salīdzinājumu ar bilances kopsummas apjomu un tā augšanas tempiem, nepieciešamie rādītāji aprēķināti 2. tabulā un parādīti 1. un 2. attēlos.

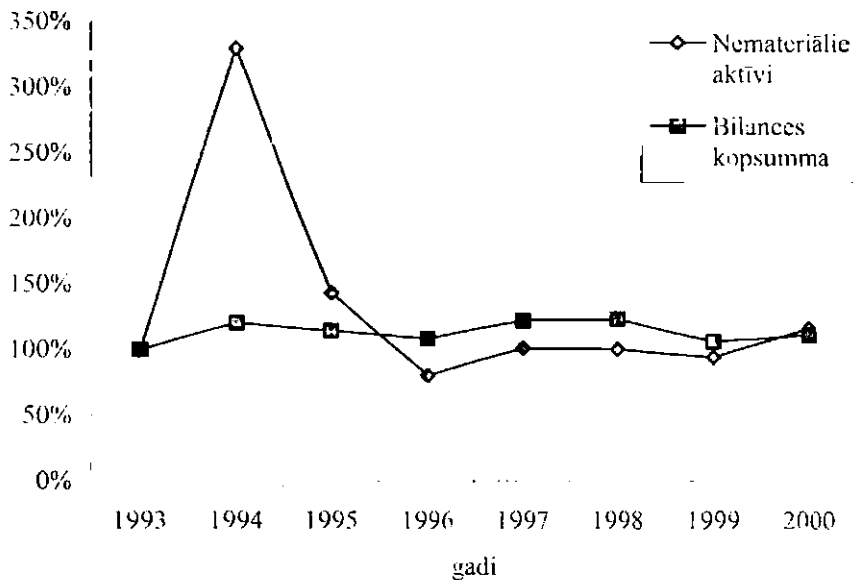
2. tabula

Latvijas uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību nemateriālo aktīvu un bilances kopsummas augšanas tempi laika posmā no 1993. gada līdz 2000. gadam (%)

Posteņi	Bāzes gads 1993.	1994. g. pret 1993. g.	1995. g. pret 1994. g.	1996. g. pret 1995. g.	1997. g. pret 1996. g.	1998. g. pret 1997. g.	1999. g. pret 1998. g.	2000. g. pret 1999. g.
Nemateriālie aktīvi	100	329	143	80	101	100	94	116
Bilances kopsumma	100	120	114	108	122	123	106	111



1. att. Latvijas uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību nemateriālo aktīvu un bilances kopsummas dinamika laika posmā no 1993. gada līdz 2000. gadam. [2].



2. att. Latvijas uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību nemateriālo aktīvu un bilances kopsummas augšanas tempi laika posmā no 1993. gada līdz 2000. gadam. [2].

Analīzes rezultāti liecina, ka pētāmajā laika posmā nemateriālo aktīvu absolūtai vērtībai un relatīvai vērtībai kopumā pastāv pieauguma tendence, salīdzinot ar 1993. gada bāzes gada atbilstošajiem rādītājiem. Straujākais nemateriālo aktīvu apjoma pieaugums vērojams 1994. gadā, kad šī posteņa absolūtais rādītājs palielinājās par 70 milj. 358 tūkst. Ls (101 084 - 30 726) un tā augšanas tempi sastādīja 329% ((101 084 : 30 726) · 100), salīdzinot ar 1993. gadu. Nemateriālo aktīvu kraso pieaugumu nodrošināja A/S "Lattelekom" izveide 1994. gadā, kad minētās akciju sabiedrības sastāvā iekļāva koncesiju 70 milj. 553 tūkst. Ls vērtībā. Šīs koncesijas sākotnējo vērtību ieguva kā starpību starp Latvijas Valsts kapitāla daļu (51%) šajā uzņēmumā un neto aktīvu vērtību, kurus ne iepriekšējā Latvijas Telekomunikācijas uzņēmuma pārņēma A/S "Lattelekom" [3].

Salīdzinot nemateriālo aktīvu un bilances kopsummas absolūtos rādītājus, var secināt, ka abu posteņu rādītāji līdz 1995. gadam vienmērīgi pieaug. Pēc 1995. gada bilances kopsummas rādītājs turpina salīdzinoši vienmērīgi augt, kas liecina par pozitīvu ekonomisko procesu attīstību Latvijā. Turpretī nemateriālo aktīvu apjomam ir raksturīgs neliels samazinājums līdz 1999. gadam ieskaitot: 1996. gadā tā absolūta vērtība bija 116 milj. 245 tūkst. Ls, kas veidoja 2,56% no bilances kopsummas, un 1999. gadā – 109 milj. 486 tūkst. Ls, kas sastādīja 1,51% no bilances kopsummas. Tas izskaidrojams ar vērtības izteiksmē apjomīgākā nemateriālā aktīva – A/S "Lattelekom" koncesijas amortizācijas izmaksu ietekmi uz nemateriālo aktīvu atlikušo vērtību, kā arī šajā laikā nav vērojama būtiska nemateriālo aktīvu iegāde. 2000. gadā raksturīgs nemateriālo aktīvu absolūtās vērtības pieaugums salīdzinot ar 1999. gada atbilstošiem rādītājiem, to apjoms ir palielinājies par 16 milj. 984 tūkst. Ls (126 470 - 109 486) jeb par 116% ((126 470 : 109 486) · 100). Absolūtās vērtības palielinājumu nodrošināja nemateriālo aktīvu bilances posteņa "citi nemateriālie aktīvi" pieaugums, kas raksturo dažādus ilgtermiņa atlikto izdevumus, kurus pārskata perioda laikā neizmantoja ieņēmumu gūšanai (dibināšanas, kapitāla palielināšanas izdevumi, ilgtermiņa nomas maksa u.tml.) (skat. 1. attēlu).

Pētot 2. attēla grafiku var secināt, ka bilances kopsummas augšanas tempiem nav raksturīgas krasas svārstības, bet nemateriāliem aktīviem augšanas tempu krasāka palielinājums vērojams 1994. gadā, kas izskaidrojams ar minēto A/S "Lattelekom" koncesiju.

Lai uzskatāmāk parādītu nemateriālo aktīvu struktūru un īpatsvaru ilgtermiņa ieguldījumu sastāvā, tad Valsts Centrālās Statistikas pārvaldes dati par pētāmo laika posmu parādīti 3. tabulā.

Rādītāju analīze liecina, ka pamatlīdzekļi sastāda ilgtermiņa ieguldījumu būtiskāko daļu, kaut arī to īpatsvars, vienlaicīgi saglabājot objektu dominējošo stāvokli, svārstās, tā tas 1993. gadā sastādīja 94,11% no ilgtermiņa ieguldījumiem, 1994. g. – 89,36%, 1995. g. – 85,03%, 1996. g. – 81,25%, 1997. g. – 80,56%, 1998. g. – 80,06%, 1999. g. – 79,68%, 2000. g. – 81,18%. Otro lielāko īpatsvaru ilgtermiņa ieguldījumu sastāvā aizņem ilgtermiņa finansu ieguldījumi, kuriem kopumā vērojama pieauguma tendence no 4,07% 1993. gadā līdz 16,20% 2000. gadā.

3. tabula

Latvijas uzņēmumu un uzņēmējdarbību ilgtermiņa ieguldījumu struktūra 1993. g. – 2000. g. (tūkst. Ls) [2]

Izveids	1993.g.		1994.g.		1995.g.		1996.g.		1997.g.		1998.g.		1999.g.		2000.g.	
	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)	absolūtā vērtībā	relatīvā vērtībā (%)
Kopējais ieguldījums	9776	100	10785	100	11272	100	11629	100	12821	100	12628	100	14629	100	15777	100
Ilgtermiņa ieguldījums	156,43	1,61	161,98	1,50	178,79	1,58	212,85	1,83	242,99	1,90	239,74	1,90	289,78	2,32	281,77	1,79
Ilgtermiņa ieguldījumu uzskaites izmaiņi	6870	70,3	14358	133,2	76,26	0,67	37476	322,3	49687	387,5	67815	537,0	76594	603,1	78147	495,6
Ilgtermiņa ieguldījumu izmaiņi	1463674	1507,0	287347	275,6	227872	1,95	247168	1,95	235563	1,83	398174	3,15	484213	3,79	491794	3,12

* aprēķinājis autors

Nemateriālo aktīvu īpatsvars salīdzinoši ir visniecīgākais, kaut arī tas aizņem no 1,82% līdz 2,62% no ilgtermiņa ieguldījumiem. Pie tam 1994. gadā nemateriālie aktīvi bija tuvināti otram lielākajam ilgtermiņa ieguldījumu postenim "ilgtermiņa finansu ieguldījumi", kad to īpatsvars bija 4,99% no ilgtermiņa ieguldījumiem. Jāatzīmē, ka 1996. gadā starp nemateriālo ieguldījumu īpatsvaru un ilgtermiņa finansu ieguldījumu īpatsvaru vērojams straujš starpības pieaugums. Ievērojamākais nemateriālo aktīvu īpatsvars ilgtermiņa ieguldījumos vērojams 1995. gadā – 6,35%, kas pamatojams ar dažādu intelektuālā īpašuma tiesību un uzņēmējdarbību apstiprinošu licenču eksistences pieaugumu.

Latvijas uzņēmumu nemateriālo aktīvu dinamikas analīzes rezultāti no 1993. gada līdz 2000. gadam liecina, ka šo aktīvu absolūtā rādītāja apjoms un relatīvā rādītāja īpatsvars gan ilgtermiņa ieguldījumam, gan arī visu aktīvu sastāvā, līdz 1995. gadam ieskaitot, pieaug. Nemateriālo aktīvu absolūtais rādītājs 1993. gadā ir 30 milj. 726 tūkst. Ls, kas sastāda 1,82% no ilgtermiņa ieguldījumiem un 1% no visiem aktīviem. turpretī 1995. gadā šie aktīvi absolūtā izteiksmē sastāda 144 milj. 747 tūkst. Ls, kas veido 6,35% no ilgtermiņa ieguldījumiem un 3,46% no visiem aktīviem. Tas pamatojams gan ar 1994. gadā apjomīgākā nemateriālā aktīva A/S "Lattelekom" koncesijas rašanos 70 milj. 553 tūkst. Ls vērtībā, gan ar dažādu uzņēmējdarbības veidu attīstību, kuru juridiskam pamatojumam nepieciešamas valsts institūciju izsniegtās licences, gan arī ar uzņēmumu pirkšanas-pārdošanas darījumu un privatizācijas rezultātā aprēķinātās nemateriālās vērtības veidošanos.

No 1996. gada līdz 1999. gadam ieskaitot, nemateriālo aktīvu atlikušai vērtībai raksturīgs neliels samazinājums - 1996. gadā šo aktīvu absolūtais rādītājs ir 116 milj. 245. tūkst Ls, kas sastāda 4,45% no ilgtermiņa ieguldījumiem un 2,56% no visiem aktīviem, bet 1999. gadā nemateriālie aktīvi ir 109 milj. 486 tūkst. Ls vērtībā, kas veido 2,94% no ilgtermiņa ieguldījumiem un 1,51% no visiem aktīviem. Nelielu to vērtības samazinājumu var skaidrot ar minētās A/S

"Lattelekom" koncesijas sākotnējās vērtības amortizāciju, kas saskaņā ar I.R. nodokļu likumdošanas nosacījumiem samazina ar uzņēmumu ienākuma nodokli apliekamo summu 5 gadu laikā no tās rašanās brīža, jo šī koncesija radusies uzņēmumā pirms 1995. gada 1. janvāra, bet finansu grāmatvedības vajadzībām koncesijas amortizācijas aprēķinu nosaka uzņēmumu vadība. Bez tam nelielo nemateriālo aktīvu vērtības samazinājumu izraisīja arī 1998. gadā uzskaitītās uzņēmumu nemateriālās vērtības norakstīšana.

Turpretī 2000. gadā nemateriālo aktīvu atlikušai vērtībai, salīdzinot ar atbilstošajiem 1999. gada rādītājiem, ir vērojama pieauguma tendence. Tā pētāmā objekta absolūtais rādītājs 2000. gadā ir 126 milj. 470 tūkst. Ls, kas veido 2,62% no ilgtermiņa ieguldījumiem un 1,57% no visiem aktīviem. Vērtības pieaugums pamatojams ar ilgtermiņa atlikto izdevumu palielinājumu uzņēmumos, kurus atzīst par nemateriāliem ieguldījumiem un parāda bilances postenī "citi nemateriālie aktīvi".

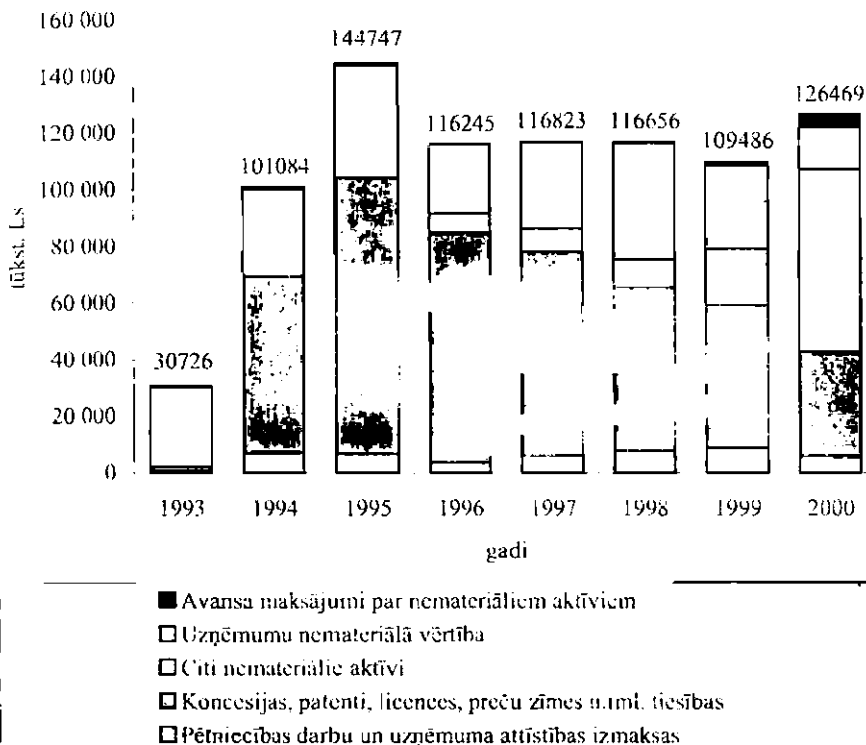
Lai izpētītu nemateriālo aktīvu apjoma un īpatsvara svārstības, jāanalizē šo aktīvu sastāvs, kas apkopots 4. tabulā un parādīts 3. attēlā.

4. tabula

Latvijas uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību nemateriālo aktīvu sastāvs
1993. g. - 2000. g. (tūkst. Ls) [2]

Posteņi	Gadi								
	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	
Pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksas	863	7.131	6.714	3.696	5.973	7.750	8.695	5.716	
Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u.tml. tiesības	1.348	62.508	97.520	81.025	72.143	57.771	50.489	36.935	
Citi nemateriālie aktīvi	0	0	0	6.755	8.184	9.684	19.834	64.467	
Uzņēmumu nemateriālā vērtība	27.996	30.443	39.745	24.390	30.128	41.064	29.278	14.922	
Avansa maksājumi par nemateriāliem aktīviem	519	1.602	768	379	395	387	1.190	4.429	
Nemateriālie aktīvi kopā:	30.726	101.084	144.747	116.245	116.823	116.656	109.486	126.470	

Analizējot nemateriālo aktīvu sastāvu, autors secina, ka, līdz 1999. gadam ieskaitot, nemainīgi vislielāko īpatsvaru aizņem postenis "koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u.tml. tiesības". Šāda situācija izskaidrojama ar minētās A/S "Lattelekom" koncesijas eksistenci, kā arī ar to, ka attīstās dažādi uzņēmējdarbību veidi, kuru juridiskam pamatojumam nepieciešamas valsts institūciju izsniegtās licences. Bez tam jāsaprot, ka šī posteņa pārsvars pār citiem nemateriālo aktīvu posteņiem ir izskaidrojams arī ar tā sākotnējās vērtības novērtēšanas augsto ticamības pakāpi.



3. att. Latvijas uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību nemateriālo aktīvu sastāvs 1993. g. - 2000. g. [2]

Līdz 1995. gadam posteņi “uzņēmuma nemateriālā vērtība” un “pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksas” attiecīgi aizņem otro (39 milj. 745 tūkst. Ls) un trešo (6 milj. 714 tūkst.) īpatsvara pozīciju nemateriālo aktīvu sastāvā. Periodā no 1996. gada līdz 1999. gadam trešo pozīciju aizņem nemateriālo aktīvu sastāvā iekļautais jaunais posteņis “citi nemateriālie aktīvi” (6 milj. 755 tūkst. Ls), kurš raksturo ilgtermiņa atliktos izdevumus, kurus pārskata perioda laikā neizmantoja ieņēmumu gūšanai (dibināšanas, kapitāla palielināšanas izdevumi, ilgtermiņa nomas maksa u.tml.). Tādējādi pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksu apjoms līdz pētāmā laika beigām aizņem ceturto pozīciju nemateriālo aktīvu sastāvā (8 milj. 695 tūkst. Ls 1999. gadā).

Vismazāko īpatsvaru nemateriālo aktīvu sastāvā aizņem posteņis “avansa maksājumi par nemateriāliem aktīviem” (1 milj. 190 tūkst. Ls 1999. gadā), jo šeit uzrādītās priekšapmaksas summas, kas samaksātas pirms nemateriālo aktīvu saņemšanas, tiek dzēstas, pilnībā norēķinoties ar piegādātāju.

Nemateriālo aktīvu sastāva pētījums liecina, ka 1994. gadā visiem šo aktīvu posteņiem vērojama pieauguma tendence, un īpaši posteņa "koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u.tml. tiesības" atlikušās vērtības pieaugums no 1 milj. 348 tūkst. Ls 1993. gadā līdz 62 milj. 508 tūkst. Ls 1994. gadā, kā arī pētniecības darbu un uzņēmuma attīstības izmaksu ievērojams pieaugums no 863 tūkst. Ls 1993. gadā līdz 7 milj. 131 tūkst. Ls 1994. gadā.

No 1996. gada raksturīgo nemateriālo aktīvu kopējās atlikušās vērtības nelielu samazinājumu var skaidrot ar A/S "Lattelekom" koncesijas sākotnējās vērtības amortizāciju un 1998. gadā uzskaitītās uzņēmuma nemateriālās vērtības norakstīšanu.

Būtiskas izmaiņas nemateriālo aktīvu sastāvā vērojamas 2000. gadā, kad strauji ir pieaugusi bilances posteņi "citi nemateriālie aktīvi" parādītā summa. Citi nemateriālie aktīvi 1999. gadā sastādīja 19 milj. 834 tūkst. Ls, bet jau 2000. gadā to vērtība ir 64 milj. 467 tūkst. Ls, kas nodrošināja minētā rādītāja pieaugumu par 44 milj. 633 tūkst. Ls jeb par 325% $((64\,467 : 19\,834) \cdot 100)$, un līdz ar to posteņi "citi nemateriālie aktīvi" 2000. gadā aizņem pirmo īpatsvara pozīciju ($\approx 50,97\%$) nemateriālo aktīvu sastāvā. Pēc LR Centrālās Statistikas pārvaldes darbinieku apkopotās informācijas redzams, ka šajā posteņī nav ietvertas ne uzņēmuma attīstības darbu izmaksas, ne koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u. tml. tiesības, ne uzņēmumu nemateriālā vērtība, ne arī avansa maksājumi par šiem aktīviem. Līdz ar to ir aktuāls jautājums, kādi nemateriālo aktīvu veidi ietekmēja minētā bilances posteņa pieaugumu. Apšaubāms, ka posteņa "citi nemateriālie aktīvi" absolūtās vērtības palielinājumu par 44 milj. 633 tūkst. Ls nodrošināja tādi uzņēmuma izdevumi kā dibināšanas, kapitāla palielināšanas izdevumi un ilgtermiņa nomas maksa. Iespējams izteikt pieņēmumu, ka uzņēmumos ar ilgtermiņa nomas maksu saprot līzinga līgumu maksājumus, kas ir kļūdaini klasificēti un parādīti nemateriālo aktīvu posteņī "citi nemateriālie aktīvi". Lai izveidojušos situāciju būtu iespējams pētīt sīkāk, nepieciešama statistiskās informācijas detalizācija par posteņi "citi nemateriālie aktīvi" apvienotiem uzskaites objektiem.

Pārējiem nemateriālo aktīvu veidiem 2000. gadā vērojams to atlikušās vērtības samazinājums, kas pamatojams ar to aprēķinātām amortizācijas izmaksām.

Nemateriālo aktīvu ekonomiskās nozīmes raksturošanai ir nepieciešams analizēt šo aktīvu īpatsvaru nozarēs, kur tas ir būtiskākais.

Pētot Latvijas uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību nemateriālo aktīvu sadalījumu uz 01.01.2001. pēc vispārējās ekonomiskās darbības klasifikācijas (NACE), jāsecina, ka lielākais šo aktīvu īpatsvars vērojams sadaļā "Transports, glabāšana un sakari", kur nemateriālie aktīvi ir 62 milj. 655 tūkst. Ls vērtībā, kas sastāda 0,78% no kopējiem aktīviem. Šādu situāciju rada posteņi "citi nemateriālie aktīvi" ar 52 milj. 661 tūkst. Ls atlikušo vērtību. Otrais lielākais pētāmo nemateriālo aktīvu īpatsvars ir sadaļā "Operācijas ar nekustamo īpašumu, noma un cita komercdarbība" – 27 milj. 647 tūkst. Ls, kas sastāda 0,34% no kopējiem aktīviem. To nodrošina posteņi "koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u.tml. tiesības" – 23 milj. 699 tūkst. Ls. Nemateriālo aktīvu izvietojuma trešo vietu aizņem sadaļa

“Apstrādes rūpniecība” ar 11 milj. 620 tūkst. Ls atlikušo vērtību (0,14% no kopējiem aktīviem), kur lielākais īpatsvars – 4 milj. 581 tūkst. Ls ir uzņēmuma nemateriālai vērtībai [2].

Lai salīdzinātu Latvijā un atsevišķās Eiropas valstīs nemateriālo aktīvu relatīvos rādītājus pa sektoriem, kuros šo aktīvu īpatsvars ir lielākais, tad Eiropas valstu atbilstošie rādītāji apkopoti 5. tabulā.

5. tabula

Atsevišķu Eiropas valstu nemateriālo aktīvu īpatsvars kopējo aktīvu struktūrā nozarēs, kur tas ir būtiskākais (%) [4; 18]

Sektors Valsts	Parfimērijas rūpniecība	Farmaceutiskā rūpniecība	Informātikas pakalpojumu uzņēmumi	Tirdzniecība ar katalogu palīdzību pa pastu
Beļģija	2,3	1,2	2,8	1,9
Francija	2,8	3,5	3,2	2,0
Itālija	6,7	5,6	8,5	6,7
Nīderlande	0,5	6,0	3,0	0
Apvienotā Karaliste	1,7	2,0	1,7	0,7

Latvijas un atsevišķu Eiropas valstu nemateriālo aktīvu relatīvo rādītāju analīze to lielākajos sektoros liecina, ka Latvijas uzņēmumos nemateriālo aktīvu īpatsvars vērtējams kā neliels, tas svārstās no 0,14% līdz 0,78% no kopējo aktīvu vērtības, turpretī Beļģijā – no 1,2% līdz 2,3%, Francijā – no 2,0% līdz 3,5%, Nīderlandē – no 0,5% līdz 6%, Apvienotajā Karalistē – no 0,7% līdz 2,0%, bet Itālijā vērojams šo aktīvu lielākais īpatsvars – no 5,6% līdz 8,5%.

Izveidojušos situāciju autors skaidro ar to, ka nemateriālie aktīvi kā uzņēmumu saimnieciskie līdzekļi atkārtoti Latvijas grāmatvedībā tika atzīti salīdzinoši nesen 20. gadsimta astoņdesmito gadu beigās un deviņdesmito gadu sākumā, proti, tikai ≈12 gadus atpakaļ. Līdz ar to šo specifisko aktīvu nozīme uzņēmējdarbībā sākotnēji netika adekvāti novērtēta, bet kā liecina apkopotie LR Centrālās Statistikas pārvaldes dati, to izmantošanai inovatīvas uzņēmējdarbības attīstībā vērojama pieauguma tendence.

Latvijas uzņēmumu nemateriālo aktīvu dinamikas un sastāva analīzes rezultāti no 1993. gada līdz 2000. gadam liecina, ka šo aktīvu absolūtai vērtībai un relatīvajam rādītājam kopumā raksturīga pieauguma tendence, salīdzinot ar 1993. gada – bāzes gada atbilstošiem rādītājiem. To īpatsvars kopējo aktīvu sastāvā svārstās no 1% 1993. gadā, kas absolūtā izteiksmē sastāda 30 milj. 726 tūkst. Ls, līdz 1,57% 2000. gadā, kad tā absolūtais rādītājs ir 126 milj. 470 tūkst. Ls. Līdz ar to nemateriālo aktīvu absolūtā vērtība ir pieaugusi par 95 milj. 744 tūkst. Ls jeb par ≈412%. Tas pamatojams ar pozitīvām tendencēm uzņēmējdarbībā: uzņēmumu

vadības personāls arvien vairāk rūpējas par uzņēmuma stratēģisko attīstību, izdalot resursus pētniecības un attīstības darbu veikšanai, novērtē intelektuālā īpašuma tiesību nozīmi uzņēmējdarbībā un tā aizsardzības nepieciešamību, kā arī attīsta dažādus darbības veidus, kuru tiesiskā pamata nodrošināšanai iegādājas licences.

Apkopotie Latvijas uzņēmumu un uzņēmējdarbību statistikas dati, kā arī pēdējo gadu aktualitātes intelektuālā īpašuma tiesību ievērošanā, pirātisko datorprogrammu un mūzikas ierakstu izmantošanas apkarošanā un citi pasākumi liecina par nemateriālo aktīvu nozīmes izpratnes pieaugumu sabiedrībā un uzņēmējdarbībā. Līdz ar to, rezumējot pētījumu par nemateriālo aktīvu dinamikas un sastāva tendencēm, autors uzskata, ka tuvākajos gados sagaidāms šo specifisko aktīvu vērtības pieaugums, kas pamatojams arī ar 2000. gada 20. janvārī LR Saeimas pieņemto "Koncesiju likumu", kurš paredz koncesiju tiesību piešķiršanu uz valsts un pašvaldību īpašumiem, kā arī pasākumiem, kas vērsti uz intelektuālā īpašuma aizsardzības nodrošināšanu.

Literatūra

1. LR "Koncesiju likums", *Latvijas Vēstnesis*, 2000, Nr.32/33, *Zinotājs*, 2000, Nr.4
2. LR Centrālā Statistikas pārvalde "Uzņēmumu un uzņēmējdarbību finansiālās darbības rādītāji" (par 1993., 1994., 1995., 1996., 1997., 1998., 1999., 2000. g.). LR VSK, Statistikas biļeteni, 1999., 2000.
3. Lattelekom "Annual report 1994". R.:A/S "Lattelekom", 1995., 44.lpp.
4. <http://www.bu.dauphine.fr/wşdocs>

Kopsavilkums

Latvijas uzņēmumu nemateriālo aktīvu dinamikas un sastāva analīzes rezultāti no 1993. gada līdz 2000. gadam liecina, ka šo aktīvu absolūtai vērtībai un relatīvajam rādītājam kopumā raksturīga pieauguma tendence, salīdzinot ar 1993. gada bāzes gada atbilstošiem rādītājiem. To īpatsvars kopējo aktīvu sastāvā svārstās no 1% 1993. gadā, kas absolūtā izteiksmē sastāda 30 milj. 726 tūkst. Ls, līdz 1,57% 2000. gadā, kad tā absolūtais rādītājs ir 126 milj. 470 tūkst. Ls. Līdz ar to nemateriālo aktīvu absolūtā vērtība ir pieaugusi par 95 milj. 744 tūkst. Ls jeb par ≈412%. Apkopotie statistikas dati, kā arī pēdējo gadu aktualitātes intelektuālā īpašuma tiesību ievērošanā, pirātisko datorprogrammu un mūzikas ierakstu izmantošanas apkarošanā un citi pasākumi liecina par nemateriālo aktīvu nozīmes izpratnes pieaugumu sabiedrībā un uzņēmējdarbībā. Līdz ar to autors uzskata, ka tuvākajos gados sagaidāms šo specifisko aktīvu vērtības pieaugums, kas pamatojams ar 2000. gada 20. janvārī LR Saeimas pieņemto "Koncesiju likumu", kurš paredz koncesiju tiesību piešķiršanu uz valsts un pašvaldību īpašumiem, kā arī pasākumiem, kas vērsti uz intelektuālā īpašuma aizsardzības nodrošināšanu.

**Inta Ciemiņa (Latvijas Universitāte),
Olģerts Krastiņš (Latvijas Universitāte)**

IZDEVUMI PĀRTIKAS PRODUKTU IEGĀDEI LATVIJAS MĀJSAIMNIECĪBU PATĒRIŅA BUDŽETOS

EXPENDITURE ON FOOD PRODUCTS IN HOUSEHOLD BUDGETS OF LATVIA

In 1996, expenditure on food products exceeded half (52.5%) of all household expenditure. In the following years, the proportion of expenditure on foodstuffs has decreased. However, in 2000, expenditure on food products has still been the main priority in household consumption budgets, making 37.5% of the total consumption expenditure.

1996. gadā izdevumi pārtikas produktu iegādei veidoja vairāk nekā pusi (52,5%) no visiem mājsaimniecību patēriņa izdevumiem. Turpmākajos gados šis īpatsvars samazinājās. Tomēr arī 2000. gadā izdevumi pārtikas produktu iegādei bija galvenais izdevumu postenis mājsaimniecību patēriņa budžetos, sastādot 37,5% no visu patēriņa izdevumu kopsummas. Tādēļ dzīves līmeņa pētījumos šai izdevumu grupai jāpievērš īpaša uzmanība.

Sākotnējo datu avots mūsu pētījumam ir CSP mājsaimniecību budžetu pētījums, kas 1996.-2000. gada periodā notika pēc vienotas metodikas [1.-6.]. Pirmajos gados tas aptvēra 7-8 tūkst. mājsaimniecību stratificētu gadījumizlasi. Turpmākajos gados līdzekļu trūkuma dēļ izlase samazināta līdz 3,9 tūkst. mājsaimniecību. Neskatoties uz to, šis joprojām ir lielākais sociālekonomiskais pētījums Latvijā.

Mūsu darbā ir izmantotas CSP oficiālās izstrādes, kuru rezultāti ir publicēti, kā arī iegūto datu bāzu speciālas datorizstrādes tieši mūsu pētījuma vajadzībām.

Darbs izpildīts Latvijas Zinātnes padomes finansēto projektu ietvaros (Nr. 96.0156. un Nr. 01.0450.).

Pētījumā ir izdalītas 12 apvienotas pārtikas produktu grupas (1. tabula). Ir redzams, ka visus gadus 1996.-2000. gada periodā iedzīvotāji visvairāk izdevuši gaļas un gaļas produktu iegādei. Tālākās vietās seko piena produkti un olas, maize un labības izstrādājumi, dārzeņi. Pārējiem produktiem patēriņa izdevumu kopsummā jau mazāka loma, taču tas tā nav iegūto pārtikas kaloriju ziņā. Izdevumus lielā mērā nosaka ne vien iegādātie daudzumi, bet arī cenas. Gaļas, gaļas produktu, piena un piena produktu cenas ir salīdzinoši augstas, bet kartupeļu, taukvielu, pārtikas eļļas u.c. – zemākas.

Vai iedzīvotāji pārtikas iegādei 1996.-2000. gada periodā reāli izdevuši vairāk vai mazāk, to pēc 1. tabulas datiem nevar pateikt, jo ir mainījušās pārtikas produktu cenas. Lai šo dinamikas rindu pārrēķinātu salīdzināmās cenās, būtu maz pamatoti

izmantot vispārējas patēriņa cenu indeksus [7.]. Pamatotāk izmantot atsevišķu pārtikas produktu grupu cenu indeksus, kurus tāpat kā vispārējus indeksus aprēķina CSP [8.-76.lpp.].

Šie indeksi ir apkopoti 2. tabulā, bet pārtikas produktu iegādes izdevumi salīdzināmās 2000. gada cenās 3. tabulā.

1. tabula

Mājsaimniecību izdevumi pārtikas produktu iegādei vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī attiecīgo gadu vērtības latos

	1996	1997	1998	1999	2000
Gaļa un gaļas produkti	5,72	5,70	6,08	5,70	5,94
Piena produkti un olas	4,12	4,03	3,89	3,83	3,88
Maize un tīrības izstrādājumi	3,92	3,92	3,99	3,92	3,76
Dārzeņi	2,66	2,66	2,74	2,44	2,51
Augļi un ogas	1,43	1,33	1,16	1,31	1,39
Bezalkoholiskie dzērieni	0,99	1,09	1,26	1,30	1,30
Taukvielas un eļļas	1,34	1,26	1,26	1,18	1,12
Zivis un zivju produkti	0,91	0,91	0,93	0,93	0,99
Kartupeļi	1,47	1,11	1,36	1,15	0,98
Medus, dzēns, šokolāde, saldumi	0,84	0,87	1,05	1,01	0,97
Cukurs	0,74	0,73	0,69	0,70	0,68
Garšvielas u.c. pārtikas preces	0,37	0,43	0,41	0,42	0,44
Izdevumi uzturam kopā	24,51	24,04	24,82	23,89	23,96

Datu avoti: Ziņojums par mājsaimniecību budžetu pētījumu rezultātiem 2000. gadā. – R.: CSP, 2001.-30.lpp.

Mājsaimniecību budžets 1999. gadā. – R.: CSP, 2000. –133.lpp.

Mājsaimniecību budžets 1998. gadā. – R.: CSP, 1999. –161.lpp.

Mājsaimniecību budžets 1997. gadā. – R.: CSP, 1998. –159.lpp.

Salīdzinot 1. un 3. tabulas dinamikas rindas, ir redzams, ka reālie izdevumi praktiski visu pārtikas grupu iegādei ir daudz stabilāki nekā nominālie. Tas nozīmē, ka pirkumu fiziskie apjomi un līdz ar to pārtikas produktu patēriņš 1996.-2000. gadu periodā ir mainījušies mazāk nekā to cenas.

Pēc 3. tabulas pēdējās kopsavilkuma rindas var secināt, ka 1997.-2000. gadu periodā visos gados pārtikai izdots ap 24 latiem mēnesī, rēķinot vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli salīdzināmās cenās. Nelielās svārstības varētu uzskatīt par iespējamu izlases kļūdu. Taču 1996. gadā pārtikas produktu pirkumu ir bijis vairāk un līdz ar to patēriņš lielāks.

Diezgan līdzīgus secinājumus iegūstam par vairumu no svarīgākajām pārtikas produktu grupām.

Rēķinot salīdzināmās cenas, maz mainījušies izdevumi gaļas un gaļas produktu iegādei, piena produkti 1997.-2000. gada periodā iegādāti praktiski nemainīgā līmenī, nedaudz atpaliekot no 1996. gada pirkumu fiziskā apjoma.

2. tabula

Pārtikas produktu cenu izmaiņas pret iepriekšējo gadu, %

	1997	1998	1999	2000
Gaļa un gaļas produkti	103,2	100,5	96,4	101,8
Piena produkti un olas	101,2	97,9	97,2	101,3
Maize un labības izstrādājumi	106,0	100,6	100,5	100,3
Dārzeņi	101,2	105,1	103,5	114,4
Augļi un ogas	85,2	96,6	107,5	99,5
Bezalkoholiskie dzērieni	105,4	104,2	98,2	103,4
Taukvielas un eļļas	100,5	98,7	95,5	94,8
Zivis un zivju produkti	107,6	103,0	98,8	99,5
Kartupeļi	67,6	118,1	99,7	78,9
Medus, dzēms, šokolāde, saldumi	106,5	105,1	102,5	100,3
Cukurs	102,8	99,8	100,8	99,8
Garšvielas u.c. pārtikas preces	101,7	102,6	100,8	100,4
Pārtikas izdevumi kopā	102,5	101,3	98,9	100,7

Datu avoti: 1 atvijas statistikas gadagrāmata 2000. – R.: CSP.

3. tabula

Mājsaimniecību reālie izdevumi pārtikas produktu iegādei vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī 2000. gada vērtības latos

	1996	1997	1998	1999	2000
Gaļa un gaļas produkti	5,82	5,62	5,96	5,80	5,94
Piena produkti un olas	4,02	3,88	3,83	3,88	3,88
Maize un labības izstrādājumi	4,21	3,97	4,02	3,93	3,76
Dārzeņi	3,35	3,31	3,24	2,79	2,51
Augļi un ogas	1,26	1,37	1,24	1,30	1,39
Bezalkoholiskie dzērieni	1,10	1,15	1,28	1,34	1,30
Taukvielas un eļļas	1,20	1,13	1,14	1,12	1,12
Zivis un zivju produkti	0,99	0,92	0,91	0,93	0,99
Kartupeļi	0,92	1,03	1,07	0,91	0,98
Medus, dzēms, šokolāde, saldumi	0,97	0,94	1,08	1,01	0,97
Cukurs	0,76	0,73	0,69	0,70	0,68
Garšvielas u.c. pārtikas preces	0,39	0,45	0,41	0,42	0,44
Izdevumi uzturam kopā	25,34	24,26	24,72	24,06	23,96

Pavisam nedaudz ir samazinājušies maizes un labības izstrādājumu pirkumi salīdzināmās cenās un līdz ar to patēriņš. Pēdējos dzīves gados ēdienkartē straujāk samazināti dārzeņi un cukurs.

Ņemot vērā, ka reālo izdevumu dinamika daudžrādāk atklāj notikušās izmaiņas, šajā gadījumā ka nozīmīgu izmaiņu nav bijis, šādus datus vajadzētu ietvert arī CSP oficiālajās publikācijās.

Lai noskaidrotu, kā atšķiras pārtikas izdevumu lielums un to sastāvs dažādās labklājības grupās, ir izstrādāts mājsaimniecību decilgrupējums. Grupēšanas pazīme ir mājsaimniecību rīcībā esošais ienākums, rēķinot vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī (4. tabula). Tabulas izteicējā ir parādīti pārtikas izdevumi katrā labklājības decilgrupā pa produktu veidiem. Šādus datus var izmantot dažādiem papildu aprēķiniem, piemēram, aprēķināt pārtikas izdevumu struktūru dažādās labklājības grupās, izdevumu elastības koeficientus atkarībā no ienākuma u.c.

4. tabula

Izdevumi uzturam Latvijas mājsaimniecībās 2000. gadā vidēji mēnesī. Ls

	Decilgrupās, kuras izdalītas pēc rīcībā esošā ienākuma, rēķinot uz vienu mājsaimniecības locekli										Vidēji visās maj- saimnie- cībās
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Grupēšanas pazīme: rīcībā esošais ienākums mēnesī, Ls	17,32	35,34	45,46	53,21	58,68	64,42	72,26	85,02	108,27	209,86	69,19
Izdevumi pārtikas produktu iegādei vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī, Ls:											
gaļa un gaļas produkti	3,33	4,42	4,88	5,82	5,64	6,33	6,19	7,56	7,90	9,78	5,94
picna produkti un olas	2,52	3,10	3,26	3,70	3,89	4,35	4,60	4,38	5,02	5,32	3,88
maize un labības izstrādājumi	2,86	3,20	3,68	3,81	4,05	4,21	3,74	4,15	4,13	4,56	3,76
dārzeņi	1,54	1,88	2,12	2,09	2,10	2,76	2,67	3,19	3,58	4,18	2,51
augļi un ogas	0,57	0,84	0,99	0,99	1,19	1,27	1,44	1,81	2,42	3,22	1,39
bezalkoholiskie dzērieni	0,74	0,92	1,02	1,08	1,08	1,23	1,29	1,59	2,02	2,70	1,30
taukvielas un eļļas	0,87	0,99	1,05	1,15	1,25	1,37	1,12	1,17	1,28	1,11	1,12
zivis un zivju produkti	0,53	0,73	0,76	0,88	0,92	1,02	1,10	1,18	1,36	1,86	0,99
kartupeļi	0,88	0,89	1,01	0,93	0,90	0,99	0,89	1,20	1,18	1,02	0,98
medus, dzēms, šokolāde, saldumi	0,50	0,58	0,74	0,74	0,96	0,97	1,01	1,29	1,49	2,02	0,97
cukurs	0,60	0,67	0,63	0,72	0,73	0,84	0,80	0,67	0,64	0,53	0,68
garšvielas u.c. pārtikas preces	0,26	0,30	0,40	0,40	0,38	0,43	0,50	0,50	0,65	0,77	0,44
Izdevumi uzturam kopā	15,20	18,52	20,54	22,31	23,09	25,77	25,35	28,69	31,67	37,07	23,96

Datu avots: CSP mājsaimniecību budžetu pētījums. Izdevumu grupas sakārtotas augošā secībā pēc visu Latvijas mājsaimniecību datiem.

Tabulā ir redzams, ka lielākā daļa pārtikas izdevumu pieaug līdz ar ienākumiem. Taču ir atšķirīga izdevumu elastība. Ir tikai divi izņēmumi.

Vislielākie izdevumi taukvielu, pārtikas eļļas un cukura iegādei ir nevis augstākajā, bet vidējās decilgrupās. Augstāko labklājības grupu mājsaimniecības ar šiem produktiem ir sevi nodrošinājušas pilnībā, un sāk pakāpeniski tos aizstāt ar citiem augstvērtīgākiem un dārgākiem produktiem. Turpretī pirmo piecu decilgrupu mājsaimniecības ir spiestas taupīt arī uz šo relatīvi lēto produktu rēķina.

Pārtikas izdevumu struktūra, salīdzinot 1. un 10. decilgrupas izdevumus ar vidējiem visās mājsaimniecībās un savā starpā, ir parādīts 5. tabulas 2.,3. un 6. ailē.

Piemēram, pirmās decilgrupas mājsaimniecības gaļas un gaļas produktu iegādei izdod tikai 56% no tā, ko izdod vidēji visas Latvijas mājsaimniecības, bet desmitās decilgrupas 165%.

Vislielākās izdevumu atšķirības labklājības grupās ir izdevumiem par augļiem un ogām, kur trūcīgāko izdevumi sastāda tikai nepilnus 18% no turīgāko izdevumiem. Tāpat kā turīgo pārtikas produkti jāvērtē medus, dzēms, šokolāde, saldumi, bezalkoholiskie dzērieni.

5. tabula

Labklājības decilgrupu pārtikas izdevumu salīdzinājumi, %

	Salīdzinot ar visu mājsaimniecību vidējiem izdevumiem				1. decilgrupā no 10. decilgrupas (dati neizlīdzināti)
	pēc faktiskiem datiem		pēc analītiskā izlīdzinātiem datiem		
	1. decilgrupa	10. decilgrupa	1. decilgrupa	10. decilgrupa	
Gaļa un gaļas produkti	56,1	164,6	53,0	166,1	34,0
Piena produkti un olas	64,9	137,1	62,7	144,9	47,4
Maize un labības izstrādājumi	76,1	121,3	76,9	123,7	62,7
Dārzeņi	61,4	166,5	54,0	164,6	36,8
Augļi un ogas	41,0	231,7	35,0	230,1	17,7
Bezalkoholiskie dzērieni	56,9	207,7	46,3	185,3	27,4
Taukvielas un eļļas	77,7	99,1			78,4
Zivis un zivju produkti	53,5	187,9	48,1	178,8	28,5
Kartupeļi	89,8	104,1	87,9	112,1	86,3
Medus, dzēms, šokolāde, saldumi	51,5	208,2	42,2	200,0	24,8
Cukurs	88,2	77,9			113,2
Garšvielas u.c. pārtikas preces	59,1	175,0	52,2	169,6	33,8
Uztura izdevumi kopā	63,4	154,7	58,5	153,6	41,0

Datu avots: autora aprēķini pēc 4. un 6. tabulu datiem.

Savukārt kā trūcīgo uzbarlīdzekļi ir jāvērtē kartupeļi, cukurs, taukvielas, pārtikas eļļas, maize un labības produkti.

Mājsaimniecību budžetu pētījuma datu bāzu papildizstrādes dod iespēju analizēt arī galveno pārtikas produktu patēriņu mājsaimniecību labklājības decilgrupās naturālā izteiksmē, kā arī noteikt šo grupu nodrošinājumu ar

atsevišķām uzturvielām (olbaltumvielas, taukvielas, ogļhidrāti) un noteikt diennakts uzturdevu kaloritāti [9.].

Pēc 2000. gada datiem ir aprēķināti pārtikas produktu iegādes izdevumu elastības modeļi, izmantojot pakāpes funkcijas $\hat{y} = ax^b$ formu (6. tabulas 2., 3. aile).

Pēc šiem datiem viegli pierakstīt vajadzīgos elastības modeļus algebriskā formā. Piemēram, gaļas un gaļas produktu izdevumu modelis ir šāds

$$\hat{y} = 0,9017x^{0,4573}$$

kur x mājāsaimniecību rīcībā esošais ienākums, rēķinot vidēji uz vienu mājāsaimniecības locekli mēnesī, L_s ; y izdevumi gaļas un gaļas produktu iegādei, tāpat rēķinot vidēji uz vienu mājāsaimniecības locekli mēnesī, L_s ; $b = 0,4573$ – teorētiskais elastības koeficients.

Gandrīz visu pārtikas grupu izdevumu elastības koeficienti ir mazāki nekā elastības koeficienti izdevumiem nepārtikas preču iegādei un pakalpojumu samaksai [10.]. Visas mājāsaimniecības tā vai citādi ir spiestas iegādāties uzturlīdzekļus neatkarīgi no saviem ienākumiem. Taupīts tiek vispirms uz izdevumiem kultūras un atpūtas pasākumiem, mājas inventāra, apģērba un apavu iegādes rēķina un citādi.

Elastības koeficienti apstiprina un precizē jau iepriekš ekspertīzes ceļā izteiktās atziņas.

Izdevumiem par kartupeļiem elastības koeficients ir tuvs nullei. Kartupeļus gandrīz visi iegādājas atbilstoši vajadzībām, nerēķinoties ar savu maksātspēju.

6. tabula

**Pārtikas produktu iegādes izdevumu elastības modeļi
pēc 2000. gada datiem $\hat{y} = ax^b$**

	Elastības koeficients b	Multiplikators a	Izīdzinātie izdevumi		
			decilgrupai		vidējam ienākumam
			1.	10.	
Gaļa un gaļas produkti	0,4573	0,9017	3,32	10,40	6,26
Piena produkti un olas	0,3350	0,9860	2,56	5,91	4,08
Maize un labības izstrādājumi	0,1914	1,7299	2,99	4,81	3,89
Dārzeņi	0,4475	0,3954	1,42	4,33	2,63
Augļi un ogas	0,7525	0,05880	0,50	3,29	1,43
Bezalkoholiskie dzērieni	0,5575	0,1280	0,63	2,52	1,36
Taukvielas un eļļas	-	-	-	-	-
Zivis un zivju produkti	0,5242	0,1128	0,50	1,86	1,04
Kartupeļi	0,09955	0,6523	0,87	1,11	0,99
Medus, džems, šokolāde, saldumi	0,6242	0,07236	0,43	2,04	1,02
Cukurs	-	-	-	-	-
Garšvielas u.c. pārtikas preces	0,4758	0,06156	0,24	0,78	0,46
Uztura izdevumi kopā	0,3868	4,8919	14,74	38,69	25,19

Vēl ievērojami mazāks elastības koeficients nekā elastības koeficients visiem pārtikas izdevumiem kopā ir izdevumiem maizes un labības izstrādājumu iegādei. Savukārt vislielākie elastības koeficienti ir izdevumiem par augļiem un ogām, medu, džemu, šokolādi, saldumiem.

Elastības koeficientus var izmantot ne vien faktiskā dzīves līmeņa un noslāņošanās analīzē, bet, ievērojot zināmu piesardzību, arī prognozēšanā, piemēram, kā un kādos apmēros augs pārtikas produktu pieprasījums, ja iedzīvotāju dzīves līmenis paaugstināsies.

Izmantojot elastības modeļus, var aprēķināt visu decilgrupu un visu mājsaimniecību teorētiskos pārtikas izdevumus, kas atbilst viņu ienākumiem (6. tabulas pēdējās trīs ailēs). Šie rādītāji ir stabilāki nekā tiešie empīriskie dati, jo lielā mērā ir izlīdzinātas izlases kļūdu radītās svārstības.

Zemākās un augstākās decilgrupas izlīdzinātie pārtikas izdevumi salīdzinājumā ar vidējiem arī izlīdzinātajiem izdevumiem ir parādīti 5. tabulas 4., 5. ailē.

Elastības koeficientus, izmantojot iepriekšminēto modeli, nevar aprēķināt taukvielām un eļļai, tāpat cukuram. Šajā gadījumā būtu jāizmanto kāds modelis, kuram ir ekstremāla vērtība (maksimums) un elastības funkcijas, kuras sadalījuma pirmajā pusē būtu paātrināti augošanas, otrajā – dilstošanas.

Šiem jautājumiem varēsīm pievērsties turpmāk, taču iespējams, ka izlases lielums būs nepietiekams šādu modeļu statistiski nozīmīgu parametru noteikšanai, ņemot vērā ļoti lielo izdevumu dažādību (variāciju) Latvijas mājsaimniecībās.

Literatūra

1. Mājsaimniecību budžetu pētījuma individuālo datu failu lietotāja rokasgrāmata. – R.: VSK, 1997.-106 lpp.
2. Mājsaimniecības budžets 1996. gadā. – R.: VSK, 1997.-143 lpp.
3. Mājsaimniecības budžets 1997. gadā. – R.: VSK, 1998.-185 lpp.
4. Mājsaimniecības budžets 1998. gadā. – R.: CSP, 1999.-184 lpp.
5. Mājsaimniecības budžets 1999. gadā. – R.: CSP, 2000.-147 lpp.
6. Ziņojums par mājsaimniecību budžetu pētījuma rezultātiem 2000. gadā. – R.: CSP, 2001.-43 lpp.
7. Jansone I., Krastiņš O. Par pieciem gadiem Latvijas mājsaimniecībās, *Latvijas Vēstnesis*, 2001. gada 26. aprīlī, Nr.65(2452).-1.,2.lpp. un 9. maijā, Nr.71(2458).-9.lpp.
8. Latvijas Statistikas gadagrāmata 2000. R.: CSP, 2000.- 322 lpp.
9. Krastiņš O., Jansone I. Kam tiek gaļa, kartupeļi, *Latvijas Vēstnesis*, 2000. gada 13. decembrī, Nr.450/451(2361/2362).-1.,3.lpp.
10. Krastiņš O. Latvijas iedzīvotāju patēriņa iespēju modeļi un izvēles koeficienti. // Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas, II: LU Zinātniskie raksti, 636. sējums. – R.: LU, 2001, 173.-178. lpp.

Kopsavilkums

Iedzīvotāju reālie izdevumi pārtikas produktu iegādei 1996.-2000. gada periodā ir izmainījušies mazāk nekā izdevumi nepārtikas preču iegādei un pakalpojumu samaksai. 1997.-2000. gada periodā reālie izdevumi pārtikas produktu un galveno pārtikas grupu iegādei ir svārstījušies domājamo izlases kļūdu robežās, bet nedaudz atpaliek no 1996. gada līmeņa.

Mājsaimniecību noslāņošanās pēc pārtikas izdevumu lieluma, rēķinot vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli, ir daudz mazāka nekā pēc rīcībā esošā ienākuma un patēriņa izdevumu nepārtikas daļas.

Aprēķinot atsevišķu pārtikas produktu grupu elastības koeficientus atkarībā no mājsaimniecību rīcībā esošā ienākuma, var atzīmēt, ka izdevumi kartupeļu iegādei uzrāda gandrīz nulles elastību. Samērā mazi elastības koeficienti ir izdevumiem maizes un labības produktu iegādei. Vislielākais elastības koeficients ir izdevumiem augļu un ogu iegādei, taču tomēr daudz mazāks nekā elastības koeficienti dažādām citām (nepārtikas) patēriņa izdevumu grupām.

Brigita Danovska (Latvijas Universitāte),
Iveta Orupa (Latvijas Universitāte)

REKLĀMAS PSIHOLOĢISKĀ IETEKME UZ PATĒRĒTĀJU UZVEDĪBU

PSYCHOLOGICAL INFLUENCE OF THE ADVERTISEMENT ON CONSUMERS BEHAVIOUR

Reklāma arvien biežāk iekļaujas cilvēka dzīvē, vadu to apzinātā un neapzinātā līmenī.

Savas ilgstošās vēstures gaitā reklāma kvalitatīvi evolucionēja. Pašu sākumā reklāma pakāpeniski ir panākusi apzināto, apdomāto reklāmas tēla veidošanu pircēju uztverē, pēc tam automatisko iepirkšanu. Tagad reklāmai no pircēja ir nepieciešama piekrišana, lai arī neapzināta, tomēr ne mazāk reāla.

Pamatojoties uz teoriju, tiek veikts pētījums par pircēju attieksmi pret reklāmu Latvijā, un šī pētījuma rezultātā tiek izdarīti šādi secinājumi:

- *cilvēku attieksme pret reklāmu nav atkarīga no vecuma; vairums cilvēku 76% (no 100 aptaujātiem) uzskata, ka reklāmu ir nepieciešama;*
- *vairums sieviešu (90%) un vīriešu (71%) uzskata, ka reklāma ir uzbāzīga;*
- *vairums cilvēku uzskata, ka visefektīvākais reklāmas veids ir televīzija;*

- galvenokārt, cilvēkiem patīk "Karūna" un "Nescafe" reklāmas. Tas varētu būt saistīts ar to, ka tām reklāmām ir ļoti labs skaņu un krāsu noformējums.
- Veidojot reklāmu, ir ļoti svarīgi ņemt vērā cilvēka psiholoģisko dabu un to ietekmējošos faktoros: krāsas, skaņas, formas utt.

Advertising more often comes to human lives and influences them psychologically. Quality of advertisement is developing in progression, during the long period of time.

At the very beginning the advertising is making the image in consumers mind, later on automatically leaves an impact on purchase. Advertising needs an acceptance from a consumer.

According to the theory, there is made a research about consumers reaction to advertising in Latvia and there are made the following conclusions:

- Consumers' response to advertising do not depend on age
- most of people 76% (from 100 respondents) think that advertising is needed
- most of women (90%) and men (71%) think that advertising is pressing
- most of people think that the most effective advertising is on TV
- people like the advertisement of "Karuna" and "Nescafe" because of those advertisings have very good sound and color design
- creating advertising it is important to take into consideration human psychology and it influencing factors: colors, sounds, shapes etc.

Reklāma ir iedzīvotāju informēšanas avots par precī, iepazīstināšana ar to, pārliecināšana par tās iegādi.

Reklāma ir sociāli – psiholoģiska parādība. Tā ir daudzplānu prece, kura skar mūsdienīga cilvēka pašas apslēptākās psihes daļas.

Biznesa pasaulē reklāma dod patērētājiem milzīgu informācijas daudzumu. Reklāmas informācijas psiholoģiskā iedarbība izpaužas reklāmas ziņojumu pārstrādāšanas procesos – emocijās, domās, iespējamajos lēmumos, kuri nosaka pircēju konkrētos uzvedības aktus. Tā vai citādi, reklāmas procesā tiek iesaistīti informācijas pārstrādāšanas fenomenāli – sajūtas, uztvere, uzmanība, atmiņa u.tml.

Reklāmas informācijas pārstrādāšanas procesos aktīvi piedalās cilvēka attieksme pret reklāmas ziņojumu, viņa emocijas un jūtas – patīka, pašcieņa, skaudība. Visu to cilvēks vai nu pieņem un patur atmiņā, vai tas viņam nav pieņemams.

Psihologu pētījumi pierādīja, ka reklāmas informācijas uztvere un pārstrādāšana īstenojas daudzu dažādu faktoru iedarbībā, bet trīs no tiem ir gandrīz vienmēr: kognitīvais, emocionālais un uzvedības faktors.

Kognitīvais komponents ir saistīts ar to, kā cilvēks uztver reklāmas informāciju. Kognitīvā komponenta izpēte paredz informācijas pārstrādāšanas procesus: sajūtu, uztveri, atmiņu, priekšstatu un iztēli, domāšanu, runu utt.

Tā kā viens no galvenajiem reklāmas iedarbības uzdevumiem ir reklamējamās preces vai pakalpojuma izcelšana un patērētāja uzmanības saistīšana pie tās, tad psihes kognitīvo procesu izpēte ir visai aktuāla reklāmas darbībā. Tiek uzskatīts, ka ne tikai dažādu reklāmdevēju reklamējamā produkcija konkurē viens ar otru, bet atrodas daudz lielākā konkurencē ir pati reklāma.

Viens no svarīgākajiem cilvēka kognitīvās darbības elementiem ir sajūta. No vispārējā psiholoģijas kursa ir zināms, ka ar sajūtu apzīmē apkārtējās pasaules atsevišķu īpašību atspoguļošanu pie tās tiešās iedarbības uz maņu orgāniem.

Sajūta ir sākotnējs iepazīšanas process. Saskaņā ar jūtu galvenajiem orgāniem, atšķiras arī sajūtas: redze, dzirde, oža, garša, pieskāriena sajūtas, kustība, tauste, organiskās sajūtas, vibrācija, līdzsvars u.c.

Reklāmas darbībā visbiežāk tiek izmantoti redzes, dzirdes, garšas, kustības, ožas, taustes un daži citi sajūtas veidi. Tē kļūst aktuāla sajūtu izpētes problēma, kura rodas reklāmas uztverē vai reklamējamā produkta patēriņā. Šis mērķis tiek īstenots ar sajūtu mērījuma palīdzību, kuru cilvēks izjūt, patērējot reklamējamo preci. Tādās reizēs tiek izmantotas speciālās subjektīvās skalas, kuras ļauj noteikt, kāda prece visvairāk patīk patērētājam.

Psiholoģiskie pētījumi nosaka, ka sajūtas, kuras cilvēks izjūt no objektiem, kuri iedarbojas uz viņu, pakļaujas psihofizioloģiskajam Fechnera likumam. Šis likums nosaka, ka, pie ļoti lielām stimula iezīmēm, cilvēks izjūt sajūtās mazākas izmaiņas nekā pie nelielām iezīmēm, pie tam, ne vienmēr labākais uztverē ir intensīvās iedarbības (skaļas skaņas, spilgtas krāsas, daudzvārdu teksti u.tml.). Dažreiz vērsšanās pie cilvēka ir izpildāma ar mazāk intensīviem līdzekļiem un tie ir efektīvāki [4; 26-27].

Kritikai pakļauta ir reklāma, kura izsauc bailes. Tās mērķis – izsaukt skatītājos uztraukuma sajūtas, kuras var būt likvidējamās vai "pamīkstināmas", iegādājoties reklamējamo preci (piemēram, apdrošināšanas polisi ugunsgrēka gadījumā vai autoriepu drošība avāriju izsaukšanas gadījumos), vai dažādu darbību veikšanas laikā (piemēram, atteikšanās no smēķēšanas). Pastāv varbūtība, ka līdzīgs TV sniegums ekrānā var izsaukt dažos cilvēkos emocionālus uztraukumus vai ilgstošas diskomforta sajūtas [3; 703].

Arī forma un krāsa iedarbojas uz cilvēka sajūtām. Piemēram, ja skatītājs ir stresa stāvoklī, tad, jo vairāk ir horizontālās vai vertikālās līnijas un jo tās krāsas ir kontrastainākas, jo vairāk tās rada nepatīkamas sajūtas, pat dažreiz izsauc reibošus.

Zigzagveida līnijas izsauc straujas izmaiņas iespaidu, spēka koncentrāciju, enerģijas ātras atbrīvošanas iespaidu, bet nesabalansētas formas izsauc diskomforta sajūtu [4; 149].

Arī skaņai ir liela ietekme uz cilvēka sajūtām. Piemēram, skatītājs, atrodoties priekšmetu un tēlu iespaidā, var automātiski pielāgoties temporitmam, kas veido reklāmas emocionālo fonu. Pat sirds pulsācija un elpošana sinhronizējas ar priekšmeta tēla psihisko realitāti, un daudzi skatītāji, pie tam ne tikai gados vecāki, bija izjūtoši ne tikai diskomfortu, bet pat biedējošas sajūtas laikā, kad viņi skatījās reklāmas rullīti "Shell – jūsu mašīnas sirds", kurā sirds motora samazināšanās notiek ļoti skaļi pastiprinātu skaņu fonā, kas atgādina sirds darbības pasliktināšanos.

Tā, pastiprināta sirds smagas pukstēšanas skaņa var izsaukt sirdsdarbības ritma pasliktināšanos, kurai var būt fatāla forma cilvēkiem ar sirds slimībām, un tā var būt arī kaitīga veselam cilvēkam [5; 17-18].

Cits svarīgs cilvēka kognitīvās darbības elements ir uztvere. Atšķirībā no sajūtām, uztvere ir priekšmetu un parādību veseluma atspoguļošana galvas smadzeņu garozā.

Uztvere ir analogiska sajūtām: redzei, dzirdei, ožai, garšai, taustei u.t.m. Uztvere visbiežāk realizējas apzināti. Liela loma uztveres procesā ir izzināšanai.

Speciālie pētījumi pierādīja, ka cilvēki ir neizskaidrojami uzticīgi savai cigarešu vai alus markai, vai kādam citam produktam, bet, kad notiek speciālie pārbaudījumi, viņi nevar atšķirt vienu marku no otras. Trīssimt smēķētājiem, kuri deva priekšroku vienai no trim pamatšķiru cigaretiem, piedāvāja tās pašas trīs cigarešu šķiras, tikai bez nosaukumiem. Viņiem vajadzēja pazīt savu mīļāko šķiru. Tikai seši cilvēki no trīssimt pārbaudītajiem spēja atpazīt savu cigarešu marku. Psihologu secinājums ir vienkāršs – cilvēki smēķē nevis cigarešu markas, bet "smēķē cigarešu tēlu, cigarešu imidžu".

Arkārtīgi liela nozīme reklāmā ir vizuālo tēlu valodai. Tā tiek uztverta ātrāk un vieglāk, ir precīzāka salīdzinājumā ar verbālo valodu, kura sastāv no sarežģītām līnijām, burtu un vārdu veidā [4; 27].

Liela nozīme reklāmas uztverē ir arī krāsām. Kā liecina speciālie pētījumi, 80% krāsu un gaišumu uztver nervu sistēma un tikai 20% – redze. Starp reklāmas krāsu atspoguļojumu un cilvēka dabisko uztveri pastāv noteikta sakarība. Ir zināms, ka katra krāsa izsauc zemapziņas asociācijas (sk. 1. tab.) [4: 142-143].

1. tabula

Krāsu ieteicme uz reklāmas uztveri [4; 144]

Krāsa	Redzes un jūtu uztveres simbols				
	Attālums	Izmērs	Temperatūra	Dvēseles noskaņojums	Higiēniskā iedarbība
Zaļa	tāls	samazina	neitrāla, ļoti auksta	ļoti mierīgs	svaiga
Sarkana	tuvs	palielina	silta	kaitinošs, uztraucošs	-
Oranža	ļoti tuvs	palielina	ļoti silta	aizraujošs, uzbudinošs	-
Dzeltena	tuvs	-	ļoti silta	-	-
Brūna	ļoti tuvs	-	neitrāla	-	netīra
Violeta	ļoti tuvs	-	auksta	agresīvi uztraucošs, mulsinošs	-

Speciālo pētījumu rezultātā ir pierādīts, ka krāsu izmantotais daudzums tieši ietekmē reklāmas ziņojuma iedarbības efektivitāti. Ja melnbaltā attēlā uztveres efektivitāti pieņem par 100%, tad divkrāsu attēla efektivitāte palielinās par 20%, bet daudzkrāsu – par 40%.

Būtisks faktors vajadzīgās vides izveidē un uztverē, reklamējot preci, ir krāsu temperatūra, kurai arī ir psiholoģiska ietekme uz pircēju. Tā, piemēram, ja siltā baltā krāsa rada mierīgu un gausu apkārtējo vidi, tad aukstākā un neitrālākā baltā krāsa uzsvēr aktīvu nostāju un ir vairāk pieņemama tiešās tirdzniecības vietās.

Reklāma kļūst arvien sekmīgāka, ja tiek precīzi izmantota krāsu gamma, kura ar laiku kļūst par firmas krāsu gammu (izvēli).

Noteikta iedarbība uz informācijas uztveri ir formas līnijām. Tiek uzskatīts, ka vertikālās vai horizontālās taisnās līnijas asociējas ar mieru, skaidrību un pat ar solidaritāti, bet izliektās līnijas – ar eleganci un nepiespiestību [4; 148-149].

Savukārt, psihofizioloģiskās uztveres īpatnības izvirza savas prasības tēlojuma risinājumiem, kuri ir attēloti ekrānā [4; 80]:

- kustība no kreisās puses uz labo tiek uztverta vieglāk un labvēlīgāk, nekā no labās puses uz kreiso;
- kustība pa diagonāli no kreisās puses uz labo un no apakšas uz augšu asociējas ar pārvarēšanu, ar kaut kā nozīmīga sasniegšanu, tajā laikā, kad pretējā kustība tiek uztverta kā kādu pozīciju zaudēšana;
- kustība pa diagonāli no labās puses uz kreiso un no apakšas uz augšu var izsaukt neskaidras, negatīvas sajūtas;
- strauja un bieža kadru maiņa, it īpaši no vidējā plāna uz lielo, asociējas ar iejaukšanos skatītāja personīgajā telpā un var izsaukt negatīvas emocijas.

Lietderīgi minēt dažas konkrētas rekomendācijas, kuras jāņem vērā avīzes informācijas reklāmā [4; 67-69]:

- tieši virsrakstā minēt reklamējamo priekšlikumu;
- akcentēt vārdus "bez maksas";
- dublēt priekšlikumu zem virsraksta;
- ievietot zīmējumu ar reklamējamo preci vai pakalpojumu darbībā;
- ja tas ir pieņemams, iekļaut reklāmā rekomendācijas, jo psiholoģiskajā skatījumā rekomendācijas lasītājs nereti uztver kā nelielu avansu tai izdevībai, kuru viņi saņems, pērkot preci vai izmantojot pakalpojumu;
- iekļaut frāzi par reklamdevēja priekšlikuma svarīgumu;
- svarīgi ir ar lieliem burtiem izdalīt vārdu vai frāzi – tādā gadījumā pat neliela reklāma iedarbosies kā liela;
- reklāmai pievienot krāsu. Četrus krāsu kombinācija reklāmai pievērs daudz vairāk lasītāju nekā melnbaltā krāsa;
- izmantot īsus vārdus, nelielus teikumus nelielu saturu rindkopās. Reklāmu lasītājiem nepatīk izvērsts teksts jau pirms tā, kad to sāks lasīt u.c.

Labs skaņu noformējums – diktora balss, interesants un atmiņā palīcošs teksts, labs skaņu fons, muzikāls pavadījums veido diezgan efektīvu

radioreklāmu. Šeit svarīgs ir tāds moments kā praktiska diennakts pārraide un fona redarbība klausītājos [4; 73]. Šā reklāmas līdzekļa iezīme ir iespēja izklaidēt, radot klausītājam noskaņojumu ar mūziku, skaņu efektiem un balsīm. redarboies uz jūtām var ar attiecīgu melodiju, kupletu, trokšņu un balsu palīdzību, jo tie veido aizraujošus domu tēlus pat klausītājiem, kam gandrīz neniaz nav iztēles [1; 189]. To vislabāk uztver, jo to dzird! Dzirdē ir pirmais impulss, ko uztver cilvēks.

Dzirdētais atstāj daudz lielāku iespaidu nekā lasītais vai redzētais, jo cilvēk rakstīto automātiski pārkodē skaņas formā. Izrādās, ka cilvēkam ir nepieciešams ilgāks laiks, lai uztvertu lasīto nekā dzirdēto [2; 15].

Reklāmai ir jāatbilst ļoti svarīgam principam – veseluma principam. Kad runā par “nedalāmo veselumu” reklāmā, tad ar to saprot fizisko, psiholoģisko vai simbolisko vienotību.

Reklāmā visi tās elementi – ilustrācija, virsraksti, teksts, logotips, elementu salikums un vispārējais tēls – ir cieši saistīti un viena kopuma robežās nosaka reklāmas vispārējo efektu.

Cilvēks uztver reklāmu saskaņā ar “īsuma likumu”, kurš ir kā bāze uztveres psiholoģijā. Likums nosaka, ka visas ārējās sajūtas cilvēks dara sev labvēlīgas: lai saprastu kaut ko, cilvēka smadzenes sadala sarežģītās ārējās sajūtas vienkāršos tēlos un formās. Ja tās nav pilnas un ideālas, tad cilvēks cenšas minēt, kādām tām ir jābūt.

No reklāmdvēja viedokļa tas nozīmē, ka, ja patērētājam tiek piedāvāta spēcīga (loģiski nosvērta) reklāma (elementu kopība), tad pēc tam būs nepieciešams tikai parādīt kādu tās elementu, un patērētājs pats atcerēsies vai piedomās visu pārējo.

Pētījumi ir pierādījuši, ka parasti pirkums seko uztverei, kuru gaitā cilvēks it kā no jauna izgudro, izdomā priekšmetu, lai to iekļautu ikdienas vajadzību komplektā, vai otrādi – atsakās (kad tiek pieņemts lēmums atteikties no pirkuma), pie tam pats pirkuma akts ir kā pozitīvās uztveres sērija [4; 28-30].

Uzmanības saistīšanas galvenās iespējas ir pārmaiņa, kustība, kontrasts, figūras izceļšana no fona u.c. Tātad izcelt reklamējamo preci – tas nozīmē pievērst tai uzmanību [4; 31].

Kvadrāta, taisnstūra, apaļa, ovāla, trijstūra plaknes dažādi sadala skatītāju uzmanību. Vienkāršās ģeometriskās formas tiek ātrāk uztvertas un labāk paliek atmiņā salīdzinājumā ar sarežģītām nepareizām formām.

Psihologiem ir ļoti pazīstami daži paņēmieni kā izsaukt cilvēka uzmanību, izmantojot dažādas priekšmetu formas. Efektīvs paņemiens cilvēka uzmanības piesaistīšanā ir priekšmeta, kāda elementa izceļšana, neizceļot citus. Tā, piemēram, vairāk izvirzītais četrstūris, neatkarīgi no tā stāvokļa telpā, kļūst par uzmanības koncentrācijas vietu. Savdabīgās un simetriskās formas “tiek izlasītas” daudz ātrāk nekā citas, un tās saista cilvēka uzmanību [4; 148-149].

Svarīgs ir reklāmas izvietojums. Reklāmu psiholoģi uzskata, ka vislabāk izvietot reklāmu avīzes labajā lappusē, tuvāk avīzes salocījuma vietai. Ļoti svarīgs moments – blakus reklāmai izvietotiem sludinājumiem.

Ja reklāma ir ticšām laba – tā atspoguļo piedāvātā raksturojumus un priekšrocības, tad lietderīgi pārdrūkāt to vēl un vēl, ievieojot reklāmu lappušu dažādās vietās, pievērsot klientu uzmanību. Reklāmas sludinājumi rāmiša ietverē par 30% pievērs lasītāja lielāku uzmanību [4; 67-69].

Skatītāja uzmanība saistās ar redzes loka uztveršanas apjomu, ar tēla dinamisko izmaiņu.

Reklāmas informācijas daudzums un tā pretrunas, kuras izsauc konkurence, ir tik lielas, ka patērētājs vienkārši nespēj uztvert visu pēc kārtas un pilnā apjomā. Pētījumi rāda, ka no simts reklāmas ziņojumiem, kuri katru dienu skar cilvēku, viņš apgūst tikai trešdaļu, un pie tam, tikai desmitai daļai ir kaut kāda iespēja ietekmēt patērētāja uzvedību. Tātad, neapzināti cilvēks rūpīgi atlasa ienākošo informāciju.

Parasti cilvēks redz un dzird tikai to, kas viņam patīk, vai kas viņu biedē [4; 30].

Atmiņa ir svarīgs psihes process, kuram ir tiešs sakars ar reklāmas darbību un reklāmas efektivitāti tajā skaitā.

Bieži vien tiek piemirsts, ka cilvēki ir aizmārsīgi. Neskatoties uz to, ka ikdienā iedzīvotājus "tonnām bombardē" ar dažādām ziņām, ļoti daudz no iegūtās informācijas vienkārši tiek aizmirsts. Pētījumi rāda, ka cilvēks patur prātā un labāk atceras to, ar ko ir saistīta viņa tālākā darbība, tas ir, ar nākotni, ar saviem uzdevumiem, kā arī tas par ko cilvēks interesējas. Tāpēc visefektīvākā ir tā reklāma, kura ņem vērā cilvēku intereses un plānus. No psiholoģiskā viedokļa jebkurš pārdevējs ir cilvēks, kurš ļauj cilvēkiem ieskatīties nākotnē, un viņš saista šo nākotni ar preču palīdzību [4; 31]. Pētījumi arī pierāda, ka avīžu reklāmai ir visīsākais mūžs, tās iedarbības laiks ir īss. Tā paliek atmiņā tikai 2-4 dienas. Sprotams, ka vienreizēja reklāma avīzē - tā ir nauda "izsviesta vējā" [4; 69].

Ir ļoti daudz atmiņu veidu – kustību, emocionālā, vārdu loģiskā (runas), sensora (redzes, dzirdes, ožas, taustes), tēlainā, mehāniskā, loģiskā, īslaicīgā, ilgstošā, patvaļīgā, nepatvaļīgā u.c. Tie visi tā vai citādi ir iesaistīti uztveres un reklāmas informācijas pārstrādāšanas procesā.

Iegaumēšanai pretējs ir aizmiršanas process. Aizmirstana var notikt pēc kāda laika, ja nenotiek atkārtošana, ja notiek jaunas informācijas iedarbība, saslīmšanas gadījumā u.c. [4; 30-31]. Nepareizi ir veidota tā reklāma, kuras forma tiek iegaumēta labāk nekā pats reklamējama saturs [4; 79]. Ir ļoti svarīgi, lai prātā paliek ne tikai reklāma (fons), bet arī prece (līgūra). Kaut bieži viss notiek otrādi.

Tiek uzskatīts, ka pamatproblēma, kura ir saistīta ar reklāmas iegaumēšanu, ir dabisks process – ne iegaumēšana, bet otrādi – aizmiršana un reklamētājam to pastāvīgi jāpatur prātā.

Pastāv zināmas psiholoģiskas informācijas iegaumēšanas likumsakarības, kuras dažreiz netiek ņemtas vērā, bet dažreiz veiksmīgi ir pielietojamas reklāmā. Daudz labāk paliek prātā tās ziņas, kuras ir izvietotas vai nu teksta sākumā, vai beigās. Pēdējais paņēmiens diezgan bieži tiek izmantots reklāmā.

Svarīgi ir ņemt vērā reklāmas iegaumēšanas periodu: atkarībā no tās satura kreativitātes (daļrādes līmeņa), kurš svārstās no 1 līdz 2 nedēļām līdz dažiem

gadiem. Tiek uzskatīts, ka intervāiu starp reklāmas ziņojumiem ir jāpagarina pakāpeniski, bet ne vairāk kā līdz 2 mēnešiem [4; 31-33].

Nākošais svarīgais psihiskais process, kam ir tiešs sakars ar reklāmas uztveri, ir domāšana.

Ir ļoti daudz domāšanas operāciju veidu, tādu kā salīdzinājums, konkretizācija, analīze, sintēze, vispārinājums (apkopojums), analogiju noteikšana, asociētīvi spriedumi, secinājumi u.c. Tie visi aktīvi tiek izmantoti reklāmā, it īpaši asociācijas.

Liela ietekme informācijas uztverē un pircēju uzvedībā ir informācijas apjomam un daudzumam. Ir zināms, ka liels informācijas apjoms reklāmā negatīvi ietekmē preču pirkšanu.

Tāpat izzināšanas vajadzību aktivizācija ir spēcīgs psiholoģisks faktors reklāmā. Reklāma uzdod jautājumu, cenšoties radīt nepabeigto tēlu, izsaukt iepazīšanās vajadzību. Tādēļ piedāvātā atbilde vienmēr satur informāciju par reklamējamās preces priekšrocībām. Pēc psiholoģisko pētījumu datiem, aptuveni 80% cilvēku izjūt spēcīgu diskomfortu gadījumos, ja tēls viņu apziņā ir nepabeigts [4; 33-34].

Reklāmas iedarbības afektīvais (emocionālais) komponents nosaka emocionālo attieksmi pret reklāmas informācijas objektu: vai subjekta attieksme pret to ir ar simpātiju, antipātiju, neitrāla vai pretrunīga.

Emocijas ir tādi psihiskie procesi, kuros cilvēks tieši un personiski pārdzīvo savu attieksmi pret tām vai citām apkārtējās realitātes parādībām, vai kuros saņem savu subjektīvo atspoguļošanu dažādos cilvēka organisma stāvokļos [4; 34].

Krāsa un forma emocionāli ietekmē cilvēku. Krāsa spēj pievilkt un atraidīt, iedvest miera un komforta sajūtu vai uzbudināt un uztraukt.

Šveices psihologs Makss Ljušērs ir veltījis milzīgu uzmanību krāsu ietekmei uz cilvēka psiholoģisko stāvokli un tās uztveri. Viņš ir konstatējis, ka noteikta krāsa izsauc cilvēkā noteiktas emocijas. Piemēram dzeltensarkanie toņi izsauc cilvēkā satraukumu, uzbudinājumu, aktivitāti. Zilie, pelēkie krāsu toņi, gluži otrādi, iedarbojas nomierinoši.

Melnai vai pelēkai krāsai piemīt izsmalcinātības un kulturālā nozīme. Tā it kā stājas pretī vulgārajām krāsām. Bet vienlaikus arvien aktīvāka kļūst spilgtu krāsu nozīme. Šīs krāsas apzīmē emancipāciju, brīvību, svētkus. Krāsa kļūst par svarīgu elementu vispārējā risinājumā un nosaka priekšmeta ārējo izskatu un tā reklāmas tēlu [4; 145].

Psiholoģijā tiek uzskatīts, ka ļoti daudzas cilvēka emocijas var būt aprakstītas ar dažām bāzes sastāvdaļām: mīlestību, prieku, laimi, izbrīnu, skumjām, ciešanām, bailēm, dusmām, niknumu, riebumu, nicināšanu, vainu u.c. Tās izpaužas individuālo īpatnību lielā daudzumā. Piemēram, niknuma vai baiļu izpaušana vienam cilvēkam notiek pavisam citādi, nekā otram. Uz emocionālo atmiņu spēcīgi iedarbojas iespaidu spilgtums.

Kā zināms, cilvēkiem, bez redzes atmiņas, ļoti stabila ir emocionālā atmiņa, kura darbojas pēc principa: patīkami - nepatīkami, iepatīkās – neiepatīkās.

Ir noteikts, ka emocionālā atmiņa ir daudz spēcīgāka nekā citi atmiņas veidi, tā iedarbojas lēmuma pieņemšanā, tas ir – pircēja uzvedībā. Speciālisti uzskata, ka simpātija pret preci ir proporcionāla simpātijai pret reklāmas informāciju.

Emocijām vienmēr ir personisks, subjektīvs raksturs. Tieši emocionālajā formā izpaužas ļoti daudzas potenciālās patērētāju individuālās atšķirības.

Emocijas var būt pozitīvas un negatīvas. Pozitīvās emocijas stimulē subjekta sasniegšanas mērķi, negatīvās – izvairīties no objektiem, kuri izsauc nepatīkamas asociācijas (emocijas).

Daudzi cilvēki uzskata izdevīgi izdarītu pirkumu kā noteiktu iespēju saņemt apmierinājumu (gandarījumu), uzlabot sliktu garastāvokli, kas radās kādā dzīves grūtību momentā. Tāpēc labs pirkums vienmēr dod cilvēkam pozitīvo emociju lādiņu.

Ir zināms, ka cilvēks necenšas atcerēties informācijas apjomu, kurš izsauc negatīvās emocijas. Ja reklāma izsauc riebuma jūtas, bailes, neveiklību, tas traucē preču pārdošanu, un otrādi, ja reklamējamā prece palīdz likvidēt nepatīkamas emocijas, tad tā izsauc preču pieprasījumu.

Ļoti bieži negatīvās emocijas izsauc daudzkārt atkārtojamā reklāma (sevišķi tas ir radio, televīzijā). Psiholoģiski ir ļoti grūti nepārtraukti klausīties un skatīties vienu un to pašu.

Ir saprotams, ka pozitīvās emocijas izsauc humora jūtas. Humora jūtas ir vienas no spēcīgākām, kuras cilvēks izjūt. Bet humora izmantošana reklāmā ir ļoti delikāta lieta. Izmantot humoru reklāmā vajag ļoti uzmanīgi. Humors kādu cilvēku pievelk, bet citu – nē [4; 34-36]. Izmantojot humoru, ir nepieciešams pārliecināties, ka tā neizsauc negatīvu attieksmi skatītājos, bet sekmēs skatītāju ieinteresētību, it īpaši pēc vairākiem atkārtojumiem [3; 703].

Šodien vairākās rietumvalstīs ir vērojama tendence parādīt preci pievilcīgā gaismā, bet ar nelielu ironijas daļu. Lai ietekmētu cilvēku izdarīt pirkumu, viņam vajag, parādīt jaunās preces iespējas, kuras radīsies pirkšanas gadījumā [4; 36-39].

Svarīgi ir izpētīt cilvēka rīcību, kuru nosaka tā iepirkšanās uzvedība, reklāmas iedarbības rezultātā. Uzvedības komponents ietver sevī kā apzinīgu tā arī neapzinīgu uzvedību. Iepirkšanās apzinīgais uzvedības līmenis izpaužas, ja ir motivācija, vajadzības, cilvēka gribas spēks. Ja ir neapzinīgais līmenis, tad to nosaka cilvēka intuīcija.

Jāņem vērā vēl vienu ļoti svarīgu apstākli. Pircēji parasti negrib atzīt, ka viņu pirkšanas rīcības uzvedība ir reklāmas iedarbību uz cilvēka psihi rezultāts. Viņiem liekas, ka vajadzība iegādāties nopirkto preci pastāvēja viņos jau sen, pirms viņi to uzzināja ar reklāmas palīdzību.

Uzskats, ka reklāma nav spējīga veidot vajadzības, tā tikai informē par preci, kura spēj apmierināt radušās vajadzības, ka izvēle vienmēr pieder pircējam, ir maldīgs.

Nav šaubu, ka preču iegādi nosaka cilvēka vajadzības. Bet noteiktos apstākļos tas notiek intuitīvi, jo reklāma var daudz ko ietekmēt. Tā var veidot jaunu nepieciešamību preču iegādē, bet var arī ietekmēt sarežģītākus psihiskos procesus, tādus kā pasaules uzskatu, estētisko gaumi, sociālās vērtības, dzīves stilu,

tikumības principus utt. Pie tam tas cilvēkam notiek nemanot daudzus psiholoģiskos mehānismus iedarbībā. Tāpēc ir ļoti labi jāapzinās ne tikai pozitīvās reklāmas puses, bet arī bīstamību, kuru reklāma sevī ietver.

No psihoanalītiskās pieejas, cilvēka psihiskā dzīve, viņa uzvedība tirgos, veidojas bieži iracionālo un neapzinīgo motīvu rezultātā.

Efektīva reklāma ir tāda, kura iedarbojas uz zemapziņu un apziņu, t.i., uz cilvēka domām, jūtām, attiecībām, uzvedību. Tāda pieceja maina attiecības, izmainot uzvedību. Tā iespaido pircēju vispusīgi -- pārliccina, piespiež, pievelk, pavēl izpildīt pārdevēja vēlmes.

Visumā reklāma ir ne tikai informācija, kā tas liekas sākumā. Reklāma ir cilvēka psiholoģiskā programmēšana. Tā arī pret to ir jāizturas. Pretējā gadījumā vienmēr ir risks, ka agri vai vēlu reklāma pati sāks vadīt cilvēkus ne tikai ekonomiskajā sfērā.

Rezultātā cilvēkiem jānopērk prece, bet ne tikai jāzina, ka tāda prece pastāv. Pirkšanas uzvedība ir būtiski pakļauta pircēja rīcības mērķiem. Reklāma vienmēr būs spējīga noteikt preču izvēli tādos apjomos, kādos tās saturs sakrīt ar pircēju darbības mērķiem.

Gala rezultātā reklāmas iespaids pircēju uzvedībā nozīmē, pēc pircēja lēmuma, iegādāties preci [4, 39-44].

Veicot pētījumu par reklāmas psiholoģisko ietekmi uz cilvēkiem Latvijā, tika aptaujāti 51 sievietes vecumā no 19 līdz 63 gadiem un 49 vīrieši vecumā no 18 līdz 71 gadam.

Apkopojot iegūtos rezultātus, var secināt, ka cilvēku attieksme pret reklāmu nav atkarīga no vecuma.

Tabulā 2.1. var redzēt, ka vairums cilvēku (76%) uzskata, ka reklāma ir nepieciešama. Pie tam sieviešu ir vairāk, kas atbildēja apstiprinoši, tātad tieši sievietes apzinās reklāmas vajadzību, jo tā sniedz nepieciešamo informāciju, dažreiz pat palīdz izvēlēties. Noliecdošo atbildi deva 8% visu aptaujāto, pie tam, tie visi bija vīrieši.

Uz jautājumu: "Vai, Jūsprāt, reklāma ir uzばzīga?", vairums sieviešu (90%) un vīriešu (71%) atbildēja apstiprinoši, kam par iemeslu varētu būt biežas reklāmas pauzes, ziņu, filmu vai interesantu raidījumu laikā. Par to liecina arī iegūti rezultāti par jautājumu: "Kā Jūs vērtējat reklāmas atkārtošanos biežumu?", uz kuru 92% aptaujāto atbildēja "negatīvi". Savukārt, pozitīvi to vērtē tikai 8%.

67% sieviešu un 67% vīriešu uzskata, ka visefektīvākais reklāmas veids ir televīzija. Tam par iemeslu varētu būt televīzijas reklāmas unikālā īpatnība -- skaņu un redzes kopuma iedarbība. Televīzijas reklāmai ir iespēja nodemonstrēt darbībā reklamājamo preci vai pakalpojumu, tā spēj parādīt preču vai pakalpojumu priekšrocības. Skatoties televīzijas reklāmu, cilvēkiem rodas skaidrāks priekšstats par piedāvājamo preci vai pakalpojumu un viņam ir vieglāk izvēlēties, ko iegādāties un, ko nē. 16% aptaujāto piedāvāja savus variantus, vairums no tiem uzskata, ka visefektīvākais reklāmas veids ir pasta reklāma un tas, ka rekomendē draugi.

2.1. tabula

Aptaujas "Par cilvēku attieksmi pret reklāmu" rezultātu apkopojums

Jautājumi	Iespējamie atbilžu varianti	Kopējais skaits	No tiem:	
			sievietes	vīrieši
1. Vai Jūs ticat reklāmai?	Jā	5	2	3
	Nē	27	8	19
	Ne vienmēr	68	41	27
2. Vai Jūs bieži pārkat preces, kuras reklamē?	Jā	32	24	8
	Nē	68	27	41
3. Kā Jūs vizuāli vērtējat reklāmu Latvijā?	Pozitīvi	35	24	11
	Negatīvi	14	8	6
	Nekā	51	19	32
4. Kā Jūs vērtējat reklāmas atkārtotās biežumu?	Pozitīvi	8	5	3
	Negatīvi	92	46	46
5. Kāds, pēc Jūsu domām, ir visefektīvākais reklāmas veids?	TV	68	35	33
	Radio	11	5	6
	Avīzes un žurnāli	5	2	3
	Cits	16	8	8
6. Vai, Jūsaprāt, reklāma ir nepieciešama?	Jā	76	43	33
	Nē	8	-	8
	Man vienalga	16	8	8
7. Kā Jūs uzskatāt, vai mūsu reklāma ievēro ētiku?	Jā	30	16	14
	Nē	30	16	14
	Bieži	13	5	8
8. Vai, Jūsaprāt, reklāma ir uzbāzīga?	Reti	27	13	14
	Jā	81	46	35
	Nē	19	5	14
9. Vai, pēc Jūsu domām, reklāma būtiski ietekmē preču cenas?	Jā	40	24	16
	Nē	30	11	19
	Nezinu	30	16	14

Uz jautājumu: "Kā Jūs uzskatāt, vai mūsu reklāma ievēro ētiku?", - 30% aptaujāto atbildēja apstiprinoši un 30% - noliedzoši. Savukārt 13% uzskata, ka mūsu reklāma bieži ievēro ētiku un 27% - reti. Par iemeslu tam varētu būt tas, ka daudzas reklāmas liek cilvēkiem justies neērti vai izraisa agresivitāti, vai psihi traucējumus.

Uzticību reklāmai paida 4% sieviešu un 6% vīriešu. Vairums sieviešu (80%) un vīriešu (55%) atbildēja, ka ne vienmēr tie reklāmai. Savukārt, noliedzoši uz jautājumu: "Vai Jūs ticat reklāmai?", atbildēja 16% sieviešu un 39% vīriešu. Tas var būt tāpēc, ka ir patiesas reklāmas un nepatiesas, kur tiek slavētas precei, pakalpojumam nepiemērotās īpašības.

Vēl tika piedāvāts atbildēt uz jautājumu: "Kuras konkrētas reklāmas Jums patīk un nepatīk?". Uz šo jautājumu atbildēja 79% aptaujāto, bet 21% atturējās no

atbildes. Galvenokārt, cilvēkiem patīk “Karūna” un “Nescafe” reklāmas. Tas varētu būt saistīts ar to, ka šīm reklāmām ir ļoti labs skaņu un krāsu noformējums. Patīkamās melodijas šajās reklāmās izsauc cilvēkos pozitīvas emocijas. Ir zināms, ka arī krāsa emocionāli ietekmē cilvēku. Krāsa spēj pievilkt un atraidīt, iedvest miera sajūtu vai uzbudināt. Piemēram, “Karūnas” reklāmā, galvenokārt, tiek izmantotas spilgtās krāsas. No psiholoģiskā viedokļa šīs krāsas apzīmē brīvību, spēku, svētkus. Varbūt tieši tāpēc šī reklāma patīk daudziem cilvēkiem. Pastāv daudz jūtu un to kombināciju, kurām ir reāla attieksme pret reklāmu – siltums, laime, bailes, uztraukums. Piemēram, siltumu var izteikt caur tiešo un netiešo mīlas demonstrēšanu, caur draudzīgām attiecībām starp draugiem un arī ģimenē. Tieši šis siltums, šīs draudzīgās attiecības ir “Nescafe” reklāmā. Tieši tāpēc daudziem cilvēkiem ir silta un laba attieksme pret šo reklāmu.

Savukārt, visiem nepatīk, ka reklamē higiēniskās paketes, jo tas nav ētiski, un tādas reklāmas liek cilvēkiem justies neērti, līdz ar to izsaucot negatīvās emocijas. Labai reklāmai ir jāatbilst ētikai, t.i., sabiedrībā pieņemtām humānisma un morāles normām.

Domstarpības izsauc tādas reklāmas kā “O’karte”, “RIMI”, “Saridon”, “Lenor” un “Coca Cola”. Tas varētu būt saistīts ar humora izmantošanu šajās reklāmās. Kā jau tika minēts teorētiskajā daļā, humora izmantošana reklāmā ir ļoti delikāta lieta. Izmantot humoru reklāmā vajag ļoti uzmanīgi, jo humors kādu cilvēku pievelk, bet citu nē.

Nemot vērā visu iepriekš minēto, var secināt, ka veidojot reklāmu, ir ļoti svarīgi ņemt vērā cilvēka psiholoģisko dabu un to ietekmējošos faktorus: krāsas, skaņas, formas utt. Efektīva reklāma ir tāda, kura iedarbojas uz zemapziņu un apziņu, t.i., uz cilvēka domām, jūtām, attiecībām, uzvedību. Lai reklāma iepatiktos, tai noteikti ir jābūt patiesai un ētikai. Ir svarīgi arī uzsvērt, ka no psiholoģiskā viedokļa stils ir apgūstams labāk, nekā konkrētais saturs, un lielākus panākumus gūst tā reklāma, kurai ir izdevies atrast un izturēt vienotu stilu.

Literatūra

1. Kārteris H. Efektīva reklāma. – R.: Jumava, 1993. – 256 lpp.
2. Reklāma. 2000/01 Latvija: PRO-katalogs – padomi, informācija, statistika. – R.: Latvijas tālrunis, 2000. – 168 lpp.
3. Батра Р. и др. Рекламный менеджмент. – Киев: Вильямс, 1999. – 784 с.
4. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. – М.: ИНФРА, 2000. – 230 с.
5. Пронина Е.Е. Психологическая экспертиза рекламы. – М.: РНИИ - холдинг, 2000. – 100 с.

Kopsavilkums

Veidojot reklāmu, ir ļoti svarīgi ņemt vērā cilvēka psiholoģisko dabu un to ietekmējošos faktorus: krāsas, skaņas, formas utt. Efektīvā reklāma ir tāda, kura

iedarbojas uz zemapziņu un apziņu, t.i., uz cilvēka domām, jūtām, attiecībām, uzvedību. Lai reklāma iepatīktos, tai noteikti ir jābūt patiesai un ētiskai.

Pētījums Latvijā parādīja, ka attieksme pret reklāmu nav atkarīga no vecuma un vairums cilvēku uzskata, ka reklāma ir nepieciešama.

Tomēr liels īpatsvars respondentu reklāmu Latvijā vēnē kā uzbāzīgu, un daļa respondentu – arī kā neētisku, kas liek cilvēkiem justies neērti, vai izraisa agresivitāti un psihi traucējumus.

Visefektīvākais reklāmas veids tiek uzskatīts televīzija, jo tai ir skaņu un redzes kopuma iedarbība.

Andris Deniņš (Latvijas Universitāte),

Andris Fomins (Latvijas Universitāte)

RŪPNIECĪBAS UZŅĒMUMU KONSOLIDĀCIJA

COLLUSIONS IN THE INDUSTRIAL COMPANIES

The study overviews the problems of collusions in the industrial companies. It is based on the theoretical views and models of the game theory as well as practical studies carried out by the authors in this field of research. The study views collusions in the industrial companies from the financial aspect as well as from formal and informal aspects. Viewing the practical collusions of the companies the authors study it's competition aspects. The collusions are being analysed from three aspects - price, quantity and market area. Both theoretical and practical problems are being studied and this problem has been viewed from the rational aspect in the behaviour of the industrial companies analysing factors that are encouraging and hindering the collusions.

Līdzās pasaules ekonomikas globalizācijai, ražošanas procesa intensīvai tehnoloģiskai attīstībai, ļoti spēcīgi saasinās konkurence rūpniecības preču tirgū. Uzņēmumu konkurētspēja šajā nozarē balstās uz diviem faktoriem :

1. ražošanas tehnoloģiskā procesa attīstības pakāpes;
2. nozarē nodarbināto kvalifikācijas un izglītības līmeņa.

Ražošanas tehnoloģiskā attīstības pakāpe pašreiz ir viens no galvenajiem faktoriem, kas nosaka preču konkurētspēju pasaules tirgū. Šodien šāda attīstība ir cieši saistīta ar zinātniski tehnisko progresu un principiāli jaunu informācijas tehnoloģiju ienākšanu rūpnieciskajā apritē. Tas veicina ražošanas efektivitātes paaugstināšanos.

Šobrīd pasaules ekonomikas globalizācijas ietekmē ir izveidojusies situācija, ka rūpnieciskās ražošanas izstrādājumu tirgu kontrolē lielas uzņēmumu apvienības-korporācijas. Tās ietver sevī:

1. uzņēmumus, kas ražo dažādas preces un sniedz pakalpojumus;
2. bankas;
3. investīciju fondus;
4. apdrošināšanas kompānijas.

Šīs korporācijas akumulē sevī lielus finansu resursus, tām ir liela ražošanas kapacitāte. Tas ļauj izmantot efektīvākus un modernākus paņēmienus ražošanas procesā. To ieviešana ir kapitāla ietilpīga, un ir efektīva tikai tad, ja produkcija tiek realizēta lielā daudzumā dažādu valstu tirgos. Kā piemēru varam minēt *Ford Motor Company*, kas paralēli dažādu marku automašīnu ražošanai apvieno sevī arī finansu institūcijas.

Tātad, vismodernākās tehnoloģijas var atļauties lieli uzņēmumi, kas arī zināmā mērā ir monopolizējuši tirgu. Daudzās rūpniecības nozarēs var novērot, ka tirgus ir sadalīts starp dažiem lieliem ražotājiem, kas katrs kontrolē pat vairākas tirdzniecības zīmes. It īpaši aktīvi šis process notiek pēdējo piecu-desmit gadu laikā. Pateicoties augsto tehnoloģiju ieviešanai, šie uzņēmumi ir būtiski uzlabojuši piedāvāto preču kvalitāti un samazinājuši ražošanas izmaksas vienai gatavās produkcijas vienībai. Līdz ar to izspiežot no tirgus mazākos tā dalībniekus, vai iekļaujot tos savu uzņēmumu sastāvā. Spilgts piemērs ir mašīnbūve, konkrēti automašīnu ražošana. Šobrīd pasaules automobiļu tirgu kontrolē septiņi lieli autobūves koncerni - *General Motors, Toyota Motor Company, Ford Motor Company, Daimler Chrysler, Nissan-Renault, BMW, PSA*.

Šie uzņēmumi ražo vairākus desmitus automašīnu marku. Pēdējo desmit gadu laikā daudzi tobrīd neatkarīgi ir iekļāvušies šo lielo korporāciju sastāvā. Tā, piemēram, *Ford Motor Company* sastāvā šobrīd ir kādreiz neatkarīgas autobūves firmas *Jaguar* un *Volvo*. Līdzīgi procesi norisinās arī citās rūpniecības nozarēs, kur var minēt vairākus desmitus apvienošanās piemērus. Lai gan kapitāla koncentrēšanās un uzņēmumu konsolidācijas process šobrīd pasaulē ir ļoti aktīvs, Latvijā pašreiz tas ir tikai sākuma stadijā. Tas ir saistīts ar to, ka vietējo ražotāju tirgus daļa pašmāju tirgū, kā arī Eiropas un pasaules tirgos ir neliela. Latvijā rūpniecības uzņēmumu konsolidācija ir vērojama pārtikas rūpniecības sektorā. Tā ir viena no nozarēm, kas reāli atfīstās jau vairākus gadus. Līdz ar to veiksmīgākiem uzņēmumiem ir bijusi iespēja uzkrāt kapitālu un ieguldīt to citu uzņēmumu pievienošanai. Lielākais šāda veida konsolidācijas process norisinājās, kad tika izveidota AVE LAT pārtikas ražotāju grupa. Mātes kompānija pakāpeniski iekļāva grupas sastāvā dažādu nozaru pārtikas produktu ražošanas uzņēmumus, veicot to kapitāla daļu iegādi. Tas Latvijas pēdējo gadu vēsturē ir lielākais šāda veida uzņēmumu konsolidācijas piemērs. Šajā pašā laika periodā ir bijušas arī citas, mazāka mēroga apvienošanās.

Otrs faktors, kas veicina uzņēmumu konsolidāciju tehnoloģiskā procesa attīstības stadijā ir kvalificēta darbaspēka piesaiste. Labi izglītots un apmācīts

darbaspēks ir vitāli nepieciešams augsti attīstīta uzņēmuma tehnoloģiskā parka darbības nodrošināšanā, kā arī jaunu un konkurētspējīgu produktu radīšanā un ieviešanā tirgū. Augsti kvalificēti speciālisti, tāpat, kā modernās tehnoloģijas uzņēmējam ir ļoti dārgi. Pirmkārt, cilvēka aprūpes process ir ilgstošs un naudas līdzekļu ietilpīgs. Otrkārt, augsti kvalificēta darbaspēka atalgojums pasaules ekonomiski attīstītās valstīs ir augstāks par vidējo līmeni tautsaimniecībā.

Rūpniecībā veidojas situācija, ka lieli uzņēmumi ievieš dārgas un modernas tehnoloģijas, kas nodrošina mazāku darbaspēka līdzdalības pakāpi ražošanas procesā un augstu darba ražīgumu. Paralēli uzņēmumi piesaista augsti kvalificētu darbaspēku, kas ir relatīvi dārgs, bet kura produktivitāte ir ievērojami augstāka nekā vidēji izglītotiem strādājošiem. Turklāt tikai augsti kvalificēts darbaspēks ir spējīgs radīt konkurētspējīgus un tehnoloģiski pilnvērtīgus rūpnieciskos ražojumus. Ražotāji, kuri nav spējuši, dažādu iemeslu dēļ ieviest ražošanā modernās tehnoloģijas, turpina izmantot lētākus, jau tradicionālus ražošanas paņēmienus un nodarbina lielāku, turklāt zemākas kvalifikācijas, strādājošo skaitu. Šādi strādājot tiem kļūst arvien grūtāk konkurēt ar modernām ražotāiem, jo izstrādājumu kvalitāte atpaliek no konkurentiem pie līdzīgas cenas vai arī tā ir augstāka pie līdzīgas kvalitātes. Tas ir saistīts ar moderno tehnoloģiju, tai skaitā darbaspēka izmaksām no vienas puses un ražošanas produktivitāti no otras puses.

Arvien pieaugošā konkurence ražošanas sfērā ir iemesls rūpniecības uzņēmumu konsolidācijai. Tās pirmsākumi ir meklējami 20. gs. 80. gados. Īpašu stimulu konkurences pieaugumam šajā laikā ražošanas sfērā deva informācijas tehnoloģiju attīstība pasaulē. Tā lielā mērā mainīja priekšstatu par ekonomikas attīstības virzītiem un scenārijiem. Ekonomikas teorijā ļoti populāra kļuva spēļu teorija. Līdz ar to šajā zinātnes nozarē mainījās priekšstats par konkurenci rūpnieciskajā ražošanā. Saskaņā ar jaunajām teorētiskajām nostādnēm ar uzņēmumu konsolidāciju vai apvienošanu ekonomikā saprata ne tikai uzņēmumu juridisku un finansiālu saplūšanu, bet arī neformālu uzņēmumu apvienošanu ar mērķi realizēt kopīgas ekonomiskas intereses. Tā var izpausties kā vienošanās par cenu līmeņa noteikšanu, savstarpēja tirgus sadale ar mērķi palielināt ietekmi tirgū un maksimizēt peļņu noteiktā laika periodā. Šādu konsolidāciju var skatīt kā pozitīvu momentu tautsaimniecības attīstībā, jo tā veicina produktivitātes un ražošanas efektivitātes pieaugumu. Taču šim procesam ir arī negatīva ietekme uz ekonomiku jo, tas rada negodīgu konkurenci. Galvenā pazīme, kas atšķir spēļu teoriju no tradicionālās mikroekonomiskās neatkarības jēdziena ir tā, ka piegādātājs vienmēr izvēlēsies savu labāko stratēģiju, kas ir balstīta uz konkurentu labāko stratēģiju analīzi. Šī teorija uzsver to, ka oligopolisti, pieņemot lēmumus, ņem vērā savu konkurentu iespējamo rīcību [2]. Tas konkretizē pieņēmumu, kā uzņēmumi veido priekšstatus par konkurentu stratēģijas izvēli. Katrs oligopolists ir racionāls spēles dalībnieks. Šis pieņēmums tiek attiecināts uz visiem spēles dalībniekiem, kas cenšas atrast labāko atbildes soli uz citu tirgus dalībnieku realizētajām stratēģijām. Līdz ar to tirgū izveidojas tā saucamais "Neša līdzsvars" (Nash equilibrium). Tas ir stāvoklis tirgū, kad katrs no preču un pakalpojuma tirgus dalībniekiem ir piemērojis labāko atbildes soli un konkurentu rīcību. Šī līdzsvara

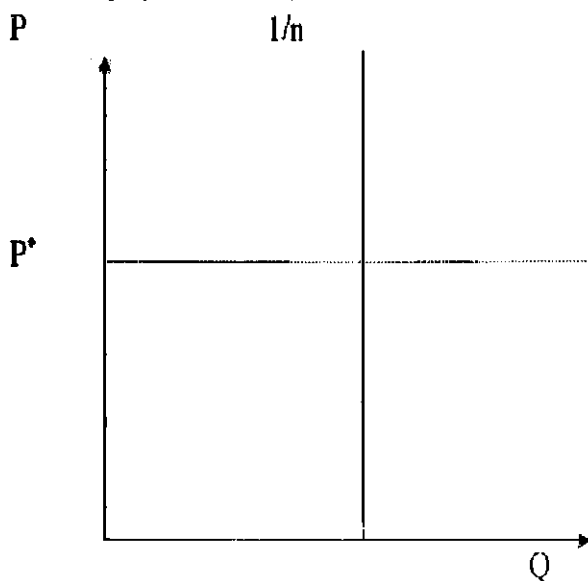
galvenā iezīme ir tāda, ka konkrēts uzņēmums necentīsies izmantot tā "Neša līdzsvara" stratēģiju tik ilgi, cik tā konkurenti nebūs pielietojuši to labākās atbildes reakcijas (Neša) stratēģiju. Tātad šāda līdzsvara situācijā spēles dalībnieku izvēlētās stratēģijas ir to labākā atbildes reakcija, ko tie var sniegt attiecīgā situācijā [3].

20.gs. 80.gados, kad spēļu teorija kļuva par dominējošo instrumentu rūpniecības ekonomisko modeļu attīstībā, aprīfē nāca jauns termins -- "jaunā rūpniecības ekonomika". Spēļu teorijas ieviešana analīzes procesā ir tas faktors, kas atšķir to no "vecās rūpniecības ekonomikas". Tā liek uzsvāru uz tirgus nosacījumu pētīšanu, tātad tiek pētīta konkurences ietekme uz ražošanu, kas izpaužas tikai ļoti ilgā laika periodā [5]. Jaunā rūpniecības ekonomika analīzē izmanto uz patērētāja uzvedību orientētu analītisku pieeju. Tā veido vairākus ražotāju rīcības modeļus, kas ir sastopami tirgū un to, kā tie varētu rīkoties dažādās ekonomiskās situācijās. To kopīgā iezīme ir tāda, ka ir jābalstās uz vairākiem pieņēmumiem par konkurējošo uzņēmumu uzvedību tirgū. Konkurenti tiek uzskatīti par spēles dalībniekiem un teorētiskās analīzes rezultāti tiek attiecināti uz spēles likumiem, ko nosaka izvēlētās stratēģijas robežas. Spēļu teorija ir tikai viens no ekonomiskās analīzes modeļiem, taču tai ir būtiska loma konsolidācijas procesu analīzē. Tā ļauj vispustīgi un padziļināti analizēt šīs norises.

Situācijā, kad tirgu kontrolē divi ražotāji, abām firmām, kas ir ievērojušas to savstarpējo atkarību tirgū, ir divi risinājumi -- vai nu apvienoties, vai darboties oligopolistiskās konkurences tirgū. Taču vienošanās notiek ne tikai tirgos, kur darbojas divi ražotāji. Aktīvi šie procesi noris vienas nozares ietvaros. Tē visi ražotāji labi pārzina tirgu un var veikt pietiekami efektīvus pasākumus peļņas maksimizācijai. Uzņēmumu apvienošanās trīs varianti ir [3]:

1. Cenu konsolidācija. To stimulē process, ka uzņēmēji samazina izmaksas, saglabājot ražošanas apjomus. Pieņemsim, ka arī piegādātājiem ir līdzīgs mērķis. Apvienojot savus spēkus, tie darbosies kopīgi, lai paaugstinātu izstrādājumu cenu virs robežizmaksām. Galējā gadījumā piegādātāji rīkosies tāpat kā monopolists, kas cenšas maksimizēt savu peļņu. Ļoti spilgts piemērs, kas ilustrē šādu vienošanos ir cūkgaļas ražotāju vienošanās 2000. gadā. Ekonomiskās krīzes iespaidā Latvijas tirgū strauji kritās cūkgaļas cenas no 0,75 Ls par vienu kilogramu līdz 0,37 Ls par vienu kilogramu. Tās bija zemākas par cūkgaļas ražotāju robežizmaksām. Šajā problemātiskajā situācijā ražotāji vienojās par politiskajiem un ekonomiskajiem pasākumiem preces cenas paaugstināšanai. Veiksmīgi īstenojot šos pasākumus, cūkgaļas ražotāji panāca būtisku cenas pieaugumu savai precei vietējā tirgū -- īsā laika periodā cūkgaļas cena pieauga no 0,37 Ls par vienu kilogramu līdz 0,70 Ls par 1 kg *. Ja tirgus ir piesātināts, tad šādu pasākumu ietekmē samazinās pieprasījums pēc dotās preces tirgū kopumā. Tāpat kritas katra ražotāja individuāli pārdoto preču daudzums, taču, pateicoties kolektīviem pasākumiem, piegādātāji gūst lielākus ienākumus un peļņu. Cenu konsolidācijas gadījumā katram no n uzņēmumiem, kas darbojās noteiktajā tirgū pieder $1/n$ daļa tirgus.

Vienošanās gadījumā katram no ūrgus dalībniekiem var izteikt kā piedāvājuma funkciju (skat. 1. attēlu):



1. attēls. Tīrgus dalībnieka individuālā piedāvājuma funkcija dalībnieku savstarpējās vienošanās gadījumā [3].

Šajā gadījumā ražotājs par jebkuru cenu varēs realizēt $1/n$ preču daudzumu. Te mēs varam novērot ražotāju vēlmi rīkoties vienoti kā monopolistam. Katrs uzņēmējs sasniegs viņam vēlamo cenu līmeni P^* , kas apmierinās nosacījumu, ka robežienākumi ir vienādi ar robežizmaksām. Ja skatām piemēru par Latvijas cūkgaļas ražotāju vienošanos 2000. gadā, tad vērojām līdzīgu situāciju. Vietējā ražotāja aizsardzībai valdība ieviesa iekšējā tīrgus aizsardzības pasākumus, konkrētāk, tika noteikta papildu ievedmuita cūkgaļai 70% apmērā no preces iegādes cenas, vienlaicīgi nosakot robežcenas muitas nodevas aprēķinā. Tā kā vietējie cūkgaļas ražotāji spēja nodrošināt tikai 50% no Latvijas cūkgaļas patēriņa, tad neilgā laika periodā radās cūkgaļas deficīts. Jebkurš ražotājs varēja realizēt saražoto cūkgaļas daudzumu $1/n$ par vēlamo cenu līmeni P^* . Valsts realizēto iekšējā tīrgus aizsardzības pasākumu rezultātā ražotāji darbojās kā monopolists, cenšoties gūt papildu peļņu, kas kompensētu iepriekš konjunktūras radītos zaudējumus.

2. Ražošanas apjomu konsolidācija. Tīrgū mākslīgi tiek izraisīts preces deficīts un līdz ar to paaugstinās cenas. Šāda vienošanās forma nav

dzīvotspējīga, jo normālā ekonomiskajā situācijā ražošanas jaudas ir noslogotas tuvu maksimumam, un ražotājs nebūs ieinteresēts mainīt cenu politiku, ražošanas noslodzes samazinājuma labad. Tāpat tās ir viegli atklājamas un pierādāmas. Ņemot vērā, ka ekonomiski attīstītājās valstīs ir vispusēja un labi izstrādāta antidempinga un antimonopola likumdošana, šādas vienošanās tiek uzskatītas par konkurences pārkāpumiem, un par tiem tiek piemēroti ļoti bargi sodi. Ražotājam nav izdevīgi mākslīgi pazemināt ražošanas noslodzi, jo līdz ar to tiek paaugstinātas uzņēmuma robežizmaksas. Turklāt, lai šāda vienošanās varētu notikt vispār, ir nepieciešams, lai noteiktu tirgu kontrolētu tikai daži uzņēmumi. Sadrumstalotas konkurences apstākļos nav iespējams panākt vienošanos par ražošanas apjomiem. Ja to veiks tikai daļa tirgus dalībnieku, tad pārējie izmantos situāciju un palielinās realizācijas apjomus un palielinās savu tirgus daļu. Tātad konsolidācijas gadījumā ražotāji saskaņos to ražošanas apjomus (x_1, x_2) tā, ka tie kopīgi rīkosies kā viens monopolists. Ja c_1, c_2 ir ražotāju izmaksu funkcijas, tad tirgus optimizācijas problēmu var izteikt sekojoši [3]:

$$\max p * (x_1 + x_2) * (x_1 + x_2) - c_1'(x_1) - c_2'(x_2), \quad (1)$$

kur,

p - preces cena;

c_1, c_2 - ražotāja 1, ražotāja 2 izmaksu funkcijas;

x_1, x_2 - ražotāja 1, ražotāja 2 ražošanas apjomi.

Ja MC_1, MC_2 ir ražotāja robežizmaksas un x_1', x_2' ir to optimālie ražošanas apjomi, tad optimizācijas vienādojumus var izteikt sekojoši [3]:

$$p * (x_1' + x_2') * dp / dx (x_1' + x_2') = MC_1(x_1'), \quad (2)$$

kur,

x_1', x_2' - ražotāja 1, ražotāja 2 optimālie ražošanas apjomi;

MC_1 - ražotāja 1 robežizmaksas.

$$p * (x_1' + x_2') * dp / dx (x_1' + x_2') = MC_2(x_2'), \quad (3)$$

kur,

x_1', x_2' - ražotāja 1, ražotāja 2 optimālie ražošanas apjomi;

MC_2 - ražotāja 2 robežizmaksas.

Sakarā ar to, ka šāda uzņēmumu konsolidācija tiek uzskatīta par nelikumīgu, un ir bargi sodāma, ir grūti minēt konkrētus piemērus. Līdz ar

to šis jautājums tika skatīts teorētiskā aspektā, kam ļoti reti tiks rasts praktisks pielietojums. Latvijā ražošanas apjomu konsolidācijā ir maz priekšnosacījumu, jo ražotāji nepārvalda ievērojamu tirgus daļu, un vienoties par apjomiem ir praktiski neiespējami. Turklāt rūpniecības uzņēmumu ražošanas jaudu noslogojums nav pilnīgs. Apjomu konsolidācijas rezultātā ražotājs var negūt iecerēto papildu peļņu no gala produkta cenas pieauguma, jo pieaugs tā robežizmaksas. Ņemot vērā, ka šāda rīcība ir sodāma, konsolidācijas rezultātam ir jābūt ļoti rentablam, lai mudinātu uzņēmēju uz šādu rīcību.

3. **Tirgus segmentu konsolidācija.** Ar šādas vienošanās palīdzību ražotāji sadala ietekmi dažādos tirgus segmentos, tādējādi maksimāli samazinot konkurenci. Šis ir vispopulārākais veids, kā ražotāji monopolizē tirgu ar mērķi gūt augstākus ienākumus. Cilvēkiem, kas nav iesaistīti ražošanas sektorā, kurā tiek veikta segmentu konsolidācija, ir grūti atklāt šādu vienošanos. Tas ir tādēļ, ka precīzi noteikt un pierādīt šādu rīcību ir praktiski neiespējami. Konkurences pakāpe dažādos tirgus segmentos ir atšķirīga, un līdz ar to vienošanās konstatācija ir apgrūtināta. Ir metodika, kas ļauj atklāt šādas vienošanās arī tirgus segmentācijas gadījumā, bet tomēr šo metožu efektivitātes pakāpe nav visai augsta. Praksē to atklāšanai izmanto preču un pakalpojumu aizvietojamību un krustenisko elastību, lai noteiktu vai ir bijis gadījums, kad ražotāji ir apzināti vienojušies un veikuši ietekmju sferu pārdali tirgus segmentos. Šis konsolidācijas veids tiek plaši izmantots korporāciju iekšienē. Ja uzņēmumi apvienojas, tad rodas priekšnosacījumi specializācijai apvienības iekšienē. Ražotāji, kas iepriekš darbojās vairākos tirgus segmentos vienlaicīgi, pēc apvienošanās koncentrējas uz vienas izstrādājumu grupas ražošanu un attīstību. Tas stimulē efektīvāku ražošanas faktoru izmantošanu un preču kvalitātes paaugstināšanos. Ar tirgus segmentu konsolidāciju tiek novērsta nevajadzīga konkurence korporācijas iekšienē, jo citi tās dalībnieki darbojas un specializējas citos tirgus segmentos. Līdzīgs process notika, kad apvienojās divi saldumu ražotāji "Laima" un "Uzvara". Pēc tirgus segmentu pārdales "Laima" pastiprināti darbojās šokolādes konfekšu un saldumu tirgū, "Uzvara" – karamelu tirgū. Ar šo tika izslēgtas neveselīgas konkurences iespējas. Līdzīgus piemērus var minēt arī citās rūpniecības nozarēs, jo šis ir ļoti izplatīts rūpniecības uzņēmumu konsolidācijas veids. Šobrīd tirgus segmentu konsolidāciju var novērot kuģu būves nozarē. "Rīgas kuģu būvētava" iegādājās Liepājas kuģu būvētavu "Tosmare". Līdz apvienošanai abi uzņēmumi darbojās kā pilnvērtīgi konkurenti, kaut gan tiem katram bija savas atšķirīgas priekšrocības. Pašreiz uzņēmumu īpašnieki darbojas ar uzņēmumu specializāciju konkrētos tirgus segmentos. "Tosmare" turpmāk nodarbosies ar lielo un vidējo kuģu būvi.

“Rīgas kuģu būvētava” specializēsies kuģu remonta darbos, kā arī mazo kuģu būvē.

Apskatot faktoros, kas veicina ražotāju konsolidāciju, ir jāņem vērā tās ekonomiskais rezultāts. Uzņēmēji vienojas sekojošu mērķu motivēti:

- 1) ienākumu paaugstināšana;
- 2) ietekmes palielināšana tirgū;
- 3) stabilitātes nodrošināšana nākotnē.

Galvenais motīvs, kas pašreiz mudina ražotājus apvienoties, ir stabilas izaugsmes un tirgus daļas nodrošināšana nākotnē. Konkurences saasināšanās rūpniecībā un pasaules ekonomikas globalizācijas procesu ietekme uz tirgu – ir galvenais konsolidācijas stimuls. Veiksmīgi attīstīties šobrīd var tikai tie uzņēmumi, kuri pārvalda pietiekoši lielu tirgus daļu, lai varētu atļauties veikt nepieciešamās investīcijas ražošanas modernizācijā. Rūpniecības uzņēmumiem ir jāievieš vismodernākās tehnoloģijas, kā arī jāalgo augsti kvalificēts darbspēks, lai nodrošinātu augstu izstrādājumu kvalitāti un pietiekami zemu to pašizmaksu. Tam visam ir nepieciešamas lielas investīcijas un tās var atļauties uzņēmumi, kas pārvalda pietiekoši lielu tirgus daļu. Stabilitātes nodrošināšana nākotnē neizslēdz tirgus ietekmes un ienākumu paaugstināšanas mērķu īstenošanu dzīvē.

Rūpniecības uzņēmumu konsolidāciju kavē sekojoši faktori:

- 1) neatkarības daļēja vai pilnīga zaudēšana;
- 2) valsts noteiktie ierobežojumi;
- 3) tirgus ietekmes sadrumstalotība.

Uzņēmumiem apvienojoties, to īpašniekiem ir jāšķiršas ar daļēju vai pilnīgu neatkarības zaudēšanu lēmumu pieņemšanā. Tas ir sarežģīts jautājums, par kuru ir jāizšķiras. Ietekmes zaudēšana uzņēmumā ir zaudējums, bet īpašnieku ieguvums ir kapitāla saglabāšana nākotnē.

Valstiskā līmenī raugoties, uzņēmumu konsolidācijai ir negatīvas iezīmes, kas izpaužas kā negodīga konkurence rūpniecībā. Līdz ar to valsts ierobežo un stingri reglamentē konsolidācijas procesu. Pasaules ekonomiski attīstītajās valstīs darbojas antidempinga un antimonopola likumdošana, kas paredz bargus sodus par negodīgas konkurences pasākumu veikšanu. Līdz ar to uzņēmēji meklē legālus ceļus, kā maksimizēt peļņu tirgū un sadalīt ietekmi tajā.

Tirgus ietekmes sadrumstalotība padara ražošanas uzņēmumu konsolidāciju praktiski neiespējamu. Divu ražotāju apvienošanās, kuri katrs kontrolē neievērojamu tirgus daļu, neuzlabos to konkurētspēju tirgū un nesniegs vēlamos ekonomiskos rezultātus. Konsolidācija ir efektīva tikai tad, ja apvienojas pietiekami lieli ražotāji, vai arī mazie uzņēmumi tiek pievienoti lielajām korporācijām. Tad, apvienojot finansu resursus, ir iespējas veikt pietiekami efektīvus kapitālieguldījumus uzņēmuma attīstībā. Tieši šis faktors ir viens no būtiskākajiem, kas nosaka pašreizējo situāciju Latvijā. Šeit darbojas liels skaits mazu uzņēmumu, un divu firmu apvienošanās noteikti nesniegs vēlamos rezultātus. Tieši otrādi, uzņēmumu īpašniekiem zaudējumi būs lielāki par ieguvumiem, ko sniegs firmu konsolidācija.

Secinājumi

1. Līdzās pasaules ekonomikas globalizācijai, ražošanas procesa intensīvai tehnoloģiskai attīstībai, ļoti spēcīgi sausinās konkurence rūpniecības preču tirgū. Uzņēmumu konkurētspēja šajā nozarē balstās uz diviem faktoriem:

- 1) ražošanas tehnoloģiskā procesa attīstības pakāpes;
- 2) nozarē nodarbināto kvalifikācijas un izglītības līmeņa.

Ražošanas tehnoloģiskā attīstības pakāpe pašreiz ir viens no noteicošajiem faktoriem, kas nosaka preču konkurētspēju pasaules tirgū. Šodien šāda attīstība ir cieši saistīta ar zinātniski tehnisko progresu un it īpaši ar informācijas tehnoloģiju ienākšanu rūpnieciskajā aprītē. Tas nozīmē, ka modernajos nozares uzņēmumos pieaug produktivitāte un samazinās nodarbināto skaits.

Otrs faktors, kas veicina uzņēmumu konsolidāciju tehnoloģiskā procesa attīstības stadijā, ir kvalificēta darbaspēka piesaiste. Labi izglītots un apmācīts darbaspēks ir vitāli nepieciešams augsti attīstīta uzņēmuma tehnoloģiskā parka darbības nodrošināšanā, un, pats galvenais, jaunu un konkurētspējīgu produktu radīšanā un ieviešanā tirgū. Augsti kvalificēti speciālisti, tāpat kā modernās tehnoloģijas uzņēmējam, ir ļoti dārgi. Pirmkārt, pats cilvēka apmācības process ir ilgstošs un naudas līdzekļu ietilpīgs. Otrkārt, šāda darbaspēka atalgojums ir augstāks par vidējo līmeni tautsaimniecībā.

2. Divdesmitā gadsimta astoņdesmitajos gados spēļu teorija kļuva par dominējošo instrumentu rūpniecības ekonomisko modeļu attīstībā. Aprītē nāca jauns termins – "jaunā rūpniecības ekonomika". Spēļu teorijas ieviešana analīzes procesā ir tas faktors, kas atšķir to no "vecās rūpniecības ekonomikas". Tā liek uzsvartu uz tirgus nosacījumu pētīšanu, tātad tiek pētīta konkurences ietekme uz ražošanu, kas izpaužas tikai ļoti ilgā laika periodā.

3. Jaunā rūpniecības ekonomika analīzē izmanto uz patērētāja uzvedību orientētu analītisku pieeju. Tā veido vairākus ražotāju rīcības modeļus, kas ir sastopami tirgū un to, kā tie varētu rīkoties dažādās ekonomiskās situācijās. To kopīgā iezīme ir, ka jābalstās uz vairākiem pieņēmumiem par konkurējošo uzņēmumu uzvedību tirgū. Konkurenti tiek uzskatīti par spēles dalībniekiem, un teorētiskās analīzes rezultāti tiek attiecināti uz spēles likumiem, ko nosaka izvēlētais stratēģijas robežas.

4. Pastāv trīs uzņēmumu apvienošanās varianti:

- 1) Cenu konsolidācija – šajā gadījumā vienojas par produkcijas cenu tirgū ar mērķi maksimizēt peļņu;
- 2) Ražošanas apjomu konsolidācija – notiek savstarpēja ražotāju vienošanās par saražoto preču daudzumu ar mērķi optimizēt izmaksas un palielināt peļņas apmērus;
- 3) Tirgus segmentu konsolidācijas rezultātā ražotāji sadala ietekmi dažādos atsevišķos tirgus segmentos ar mērķi samazināt konkurences apmērus.

Iepriekšminētais nosaka arī Latvijas rūpniecisko uzņēmumu tālāko konsolidācijas stratēģiju.

Literatūra

1. Cable J. Current Issues in Industrial Economics. London, 1994.
2. Holler M.J., G. Illing. Einführung in die Spieltheorie, 2nd Ed. Berlin, 1993.
3. Kantzenbach E., Kottmann E., Kruger R. New industrial economics and experiences from European merger control. New lessons about collective dominance. Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1995.- 92 lpp.
4. Kreps D. M. A Course in Microeconomic Theory. Cambridge, 1990.
5. Norman G., M. La Manna. The New Industrial Economics. Aldershot, 1992.
6. Rees R., Tacit Collusion, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 9, No 2, 1993, pp 27-40.
7. Stiglitz J. E., Mathewson G. F. New Developments in the Analysis of Market Structure. London, 1986.
8. Damme E. Recognition-Proof Equilibria in Repeated Prisoners Dilemma, *Journal of Economic Theory*, Vol. 47, 1989, pp. 206-217.
9. Yao D. A., S. S. De Santi. Game Theory and the Legal Analysis of Tacit Collusion, *Antitrust Bulletin*, Vol. 38, No 1, pp113-141.

Kopsavilkums

Šis raksts aplūko uzņēmumu konsolidācijas problemātiku ražošanas sfērā. Tā nostādnes ir balstītas uz spēļu teorijā lietotiem modeļiem, kā arī uz autoru veiktajiem pētījumiem rūpniecības nozarē. Autori apskata vienošanās procesa būtību ražošanas uzņēmumos gan no to faktiskās apvienošanās, gan no neformālā aspekta. Pētot faktisko ražotāju konsolidāciju, tiek aplūkoti to konkurence, apskatot uzņēmumu konsolidācijas neformālo pusi, tiek analizēta cenas, ražošanas apjomu un tirgus segmentu vienošanos būtība un tās praktiskā puse. Ražošanas uzņēmumu apvienošanās tiek pētīta no uzņēmēja racionalitātes apsvērumiem, izvērtējot šo procesu stimulējošos un kavējošos aspektus.

Ināra Driksna (Latvijas Universitāte)

PIENSAINNIECĪBAS UN PIENA PRODUKTU RAŽOŠANAS PROBLĒMAS UN TO RISINĀJUMS LATVIJĀ

DAIRY PRODUCTS PRODUCTION PROBLEMS AND MAKE DECISIONS

The paper deals with the dairy products situation in Latvia. The author has analyzed dairy products production and consumption in Latvia and Baltic countries. Much attention is given to the company's examination. Author recommended to government to used economics regulation methods.

1. Pienšaimniecības attīstības tendences un problēmas

Pienšaimniecība ir viena no prioritārajām lauksaimniecības nozarēm Latvijā, kuras attīstībai ir labvēlīgi klimatiskie un augsnes apstākļi. Līdz 1990. gadam Latvijas lauksaimniecība ražoja apmēram 1,9 milj. t piena gadā, bet ekonomisko un politisko faktoru ietekmē, sākot no 1991. gada, ražošanas apjomi samazinājās (sk. 1. tab.). Stāvoklis stabilizējās 1997. gadā, bet 1998.-1999. gadā Latviju skāra finansiālā krīze pasaulē un īpaši Krievijā. Līdz ar to Latvijas ražotāji zaudēja ievērojamu eksporta tirgus daļu. Šīs problēmas atsaucās arī uz piena ražošanas cenu un piena iepirkuma apjomi.

Pieauguma tendences nozarē atjaunojās 2000. gadā, kad piena ražošana pieauga par 3,3% salīdzinot ar 1999. gadu. Lielāko ieguldījumu tajā deva individuālais sektors, savukārt valsts uzņēmumos un statūtsabiedrībās piena ražošana samazinājās. Minētās attīstības tendences ir raksturīgas arī 2001. gadā.

Pozitīvas izmaiņas pienšaimniecībā pēdējos gados bija sasniegtas, pateicoties govju produktivitātes paaugstināšanai, kaut gan govju skaits turpināja samazināties līdz 204,5 tūkst. gabalu 2000. gadā, kas ir 2,6 reizes mazāk nekā 1990. gadā (sk. 2. tab.). Tāpēc pašreizējais ražošanas apjoms neatspoguļo nozares potenciālu. Autors pievienojas viedoklim, ka racionāli izmantojot pieejamos resursus un izveidojot efektīvu ražošanas struktūru, ražošanas apjomus tuvāko gadu laikā iespējams palielināt līdz 1,2 milj. t piena. Tieši tādu ikgadējo garantēto apjomu (kvotu) Latvija pieprasa no ES Padomes, no kā 900000 t veidotu piegādes kvotu pārstrādei un 700000 t kvota tiešai tirdzniecībai. [3]

Nozares optimizācijas stratēģijas īstenošana sākot ar 2001. gadu veicinās piena lopkopības intensifikāciju, galvenokārt balstoties uz pakāpenisku piena ražošanas saimniecību palielināšanu līdz 50-80 govju saimniecībām, kas nodrošinās ieguldījumu koncentrēšanos un to efektīvāko izvietojumu.

Atbalstot mērķtiecīgas investīcijas (SAPARD, valsts budžeta līdzekļi u.c.) pienšaimniecības modernizācijā, tiks veicināts gan ganāmpulku pieaugums, gan

govju produktivitātes pieaugums. Pēc autora aprēķiniem, govju produktivitāte varētu pieaugt vidēji līdz 5000-5500 kg no govš gadā. Ņemot vērā, ka attīstoties nozares stratēģijai, paredzams govju skaita pieaugums līdz 220 tūkst. 2003. gadā, tieši šajā gadā var saražot līdz 1,2 milj. t piena.

2. Piena produktu ražošanas tendences un problēmas.

Galveno piena produktu ražošanas rādītāji atspoguļoti 3. tabulā. Kā redzams, dzeramā piens ražošanas apjoms nepārtraukti samazinājies līdz pat 1999. gadam un tikai 2000. gadā tas pieauga par 18,5%. Siera un sviesta saražotie apjomi stabilizējušies, bet tikai samērā zemā līmenī. Piena konservu apjomam joprojām ir raksturīga samazināšanās tendence, bet vājpiena pulverim pēdējos gados novērojams neliels pieaugums.

Strīdi par to, kas ir vainīgs -- piensaimniecības vai piena pārstrādātāji -- ir bezjēdzīgi, jo abām pusēm ir ekonomiskas, tehnoloģiskas, tehniskas un vadīšanas problēmas. Piemēram, piena pārstrādātāji pārmet piena saimniecībām samērā zemo piena kvalitāti un viņiem ir taisnība, jo 2000. gadā tikai 40,6% no iepirkta piena bija augstākā labuma, bet 37,1% atbilst pirmajai šķirai un 21,1% -- tikai otrajai šķirai. Kaut gan piena kvalitātes jomā ir sasniegts zināms progress, jo 1997. gadā gandrīz 65% no iepirkta piena atbilst pirmajai un otrajai šķirai, tomēr ņemot vērā pieaugošo pieprasījumu pēc augstas kvalitātes izejvielas un gatavojoties integrēties ES kopējā lauksaimniecības sistēmā, šādu piena kvalitāti jāatzīst par neatbilstošu tirgus prasībām.

No otras puses, piensaimniecības pārmet piena pārstrādātājiem nepamatoti mazus iepirkuma apjomus un zemas iepirkuma cenas un tāmarī ir taisnība. Piena ražošana ir pārāk sadrumstalota: pašreiz piena pārstrādes uzņēmumu skaits Latvijā sasniedz 74, bet tikai 5 no tiem ir ES atzītie piena produktu eksporta uzņēmumi. Šis faktors, kā arī nemoderna iekārta un dažreiz novecojusī pārstrādes tehnoloģija negatīvi ietekmē piena kvalitāti un sadārdzina produkcijas ražošanu. Ar to var izskaidrot arī samērā zemo piena produktu eksporta apjomu (sk. 4. tab.). Kaut gan eksports pastāvīgi pārsniedz importu, tomēr 10,3% eksporta apjomu kopējā patēriņā var atzīt par neatbilstošu potenciālam nozares iespējām. Krievijas tirgus zaudējums pēc 1998. gada krīzes joprojām nav aizpildīts ar ES tirgu.

1. tabula

Piena ražošana Latvijā 1990.-2000. gadā *

Nr. p/k	Rādītāji	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1.	Piena ražošana, tūkst.t	1893,2	1741,0	1478,5	1156,8	1001,1	947,7	922,7	987,6	950,2	798,7	825,0
2.	Pārstrādei nodots piens, tūkst.t	1161,0	1332,0	933,0	572,0	371,1	321,5	360,8	361,6	464,3	389,6	398,1
	% no ražošanas	85,1	76,5	63,1	49,4	37,1	33,9	39,1	36,6	48,9	48,8	48,3

* Tabula sastādīta pēc LR Centrālās Statistikas pārvaldes un Latvijas Piensaimnieku centrālās savienības datiem

2. tabula

Piena produktu ražošanas produktivitāte*

Nr. p/k	Rādītāji	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1.	Piena ražošana, tūkst.	1893,2	1741,0	1478,5	1156,8	1001,1	947,7	922,7	987,6	950,2	798,7	825,0
2.	Govju skaits, tūkst. gab.	535,1	531,4	481,7	351,0	311,9	291,9	274,6	262,8	242,1	205,6	204,5
3.	Vidējais izslaukums no vienas gov.s. kg	3538	3276	3069	3296	3210	3247	3326	3716	3931	3885	4034,1

* Tabula sastādīta pēc LR Centrālās Statistikas pārvaldes un Zemkopības Ministrijas datiem

3. tabula

Piena produktu ražošana Latvijā 1990.-2000.gadā (tūkst. t)*

Nr. p/k	Rādītāji	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1.	Dzeraamais piens	166,6	158,1	88,6	61,6	52,5	55,2	55,1	61,2	62,2	55,1	65,3
2.	Siens	24,0	21,3	17,4	13,7	9,3	9,4	9,3	11,1	11,2	10,9	10,8
3.	Sviests	43,5	38,3	31,8	18,8	9,8	6,5	7,5	7,8	9,4	7,4	7,4
4.	Piena konservi	36,2	28,8	15,4	6,9	8,0	7,2	12,3	16,9	14,9	5,9	4,2
5.	Vājpiena pulveris	8,9	6,3	5,5	2,8	0,7	0,7	1,8	3,1	4,2	2,9	3,5

* Tabula sastādīta pēc Zemkopības ministrijas datiem.

4. tabula

Piena ražošanas un patēriņa bilance Latvijā 1995.-2000.g.*

Nr. p/k	Rādītāji	1995		1996		1997		1998		1999		2000	
		tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%
1.	Ražošana												
	Atlikums gada sākumā, pārrēķināts pienā	54,6	4,4	39,2	3,4	31,6	2,8	35,6	3,1	79,4	7,9	25,4	2,6
2.	Saražots piens	947,7	76,7	922,7	80,4	987,6	88,0	950,2	81,5	798,7	79,9	825,0	82,6
3.	Piena produktu imports, pārrēķināts pienā	12,0	0,9	5,1	0,4	22,1	2,0	36,0	3,1	38,2	3,9	61,3	6,1

Nr. P/k	Rādītāji	1995		1996		1997		1998		1999		2000	
		tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%	tūkst.t	%
4.	Nenoteiktas izcelsmes piens un piena produkti, pārreķināts pienā	222,1	18,0	180,8	15,8	80,5	7,2	143,9	12,3	83,3	8,3	87,3	8,7
	KOPĀ	1236,4	100	1147,8	100	1121,8	100	1165,7	100	999,6	100	999,0	100
1.	Patēriņš Piena un piena produktu patēriņš, izņemot lopbarībā, pārreķināts pienā	879,9	73,7	778,7	69,9	717,9	66,1	699,9	64,3	700,2	71,8	696,2	72,6
2.	Patēriņš lopbarībā	255,6	21,4	228,0	20,5	217,2	20,0	197,3	18,1	167,1	17,2	163,5	17,1
3.	Piena produktu eksports, pārreķināts pienā	57,9	4,9	107,4	9,6	151,1	13,9	190,6	17,6	106,9	11,0	99,1	10,3
	KOPĀ	1193,3	100	1114,1	100	1086,2	100	1087,8	100	974,2	100	958,8	100

* Tabula tiek sastādīta pēc Zemkopības ministrijas datiem

3. Piena produktu patēriņa tendences un problēmas

5. tabulā tiek atspoguļots galveno piena produktu patēriņš dažās ES valstīs, vidēji ES valstīs un Latvijā, rēķinot uz vienu iedzīvotāju. Kā redzams, Latvijas iedzīvotāju patēriņš būtiski atpaliek no Eiropas iedzīvotāju patēriņa pēc visiem produktiem, izņemot krējumu.

No vienas puses, piena produktu tirgus Latvijā ir ierobežots ar samērā zemu iedzīvotāju pirktspēju, salīdzinot ar Eiropas apstākļiem. Bet, no otras puses, būtu nepareizi tikai ar iedzīvotāju maksātspēju skaidrot patēriņa atpalicību no Eiropas līmeņa. Pirmkārt, piena produktu patēriņa struktūrā notiek pozitīvas izmaiņas (sk. 6. tab.). Ir vērojams siera, skābkrējuma produktu, jogurta īpatsvara palielinājums kopējā patēriņa apjomā. Ir mazinājies pilnpiena īpatsvars iedzīvotāju izdevumos, ko daļēji var skaidrot ar lētāka piena ar zemāku tauku saturu piedāvājumu. Papildu faktors izdevumu struktūras izmaiņām ir patērētāju tendence uzturā lietot vērtīgus, pat diētiskus produktus. Tā rezultātā vērojams mazkaloriju produktu pieprasījuma pieaugums. Jāatzīst, ka piedāvājums ne vienmēr var apmierināt šo pieprasījumu pēc produktu kvalitātes, t.sk. īpašībām, īpatnībām, lietošanas ērtībām u.c. Dažreiz uzņēmumi slikti strādāja mārketinga jomā un līdz ar to patērētāji dod priekšroku citiem produktiem (dzērieniem, gaļas produktiem u.c.).

5. tabula

Piena produktu patēriņš 1999.gadā (kg uz vienu iedzīvotāju) *

Nr. p/k	Produkti	Vācija	Dānija	Nīderlande	Francija	Vidēji ES	Latvija (2000.g.)
1.	Piens	91,2	133,9	127,3	94,3	95,8	24,4
2.	Siers un biezpiens	20,9	17,9	17,0	23,7	17,9	8,2
3.	Sviests	6,7	1,7	3,4	8,3	4,2	1,6
4.	Krējums	7,8	9,1	2,7	4,1	4,4	7,5
5.	Jogurts un skābkrējuma produkti	15,7	17,0	19,5	20,2	16,7	10,5

* Tabula tiek sastādīta pēc Zemkopības ministrijas datiem

4. Piena produktu ražošanas problēmu atrisinājums

Visās trīs Baltijas valstīs piensaimniecība ir viena no galvenajām lauksaimniecības ražošanas nozarēm, uz kuras izaugsmes iespējām ar optimismu skatās trīs valstu valdības un uzņēmumi – tiek veidoti dažādi speciāli atbalsta instrumenti ar nolūku veicināt šīs nozares attīstību.

Līdz ar Igaunijas liberālo tirgus politiku piena pārstrādes koncentrēšanās notika daudz agrāk. Patlaban galvenie tirgus dalībnieki ir divi – a/s Lacto un a/s Pelva prim, kas ir valsts lielākais piena produktu eksportētājs. [4] Igauniju investori jau 1997. gadā iegādājušies vienu no Latvijas lielākajiem piena pārstrādātājiem a/s Tukuma piens akciju kontrolpaketi un nesēn šie paši igauņu investori esot kļuvuši arī par a/s Vidzemes piena akciju daļas turētājiem. [4]

6. tabula

Piena produktu patēriņa struktūra 1996.-2000.g. (%)*

Nr. p/k	Piena produkti	1996	1997	1998	1999	2000
1.	Pilnpiens	29,4	29,7	28,6	26,8	26,2
2.	Piena konservi, saussais piens	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
3.	Jogurts	2,4	2,3	2,9	3,8	4,0
4.	Biezpiens, mājas siers	14,6	15,1	14,5	15,0	15,0
5.	Siers	12,1	13,3	15,8	16,7	17,2
6.	Skābkrējuma produkti	3,8	3,7	4,0	4,8	5,0
7.	Krējums	26,4	26,6	25,2	24,0	23,5
8.	Sviests	9,7	7,7	7,4	7,6	7,8
9.	Pārējie	0,8	0,9	0,9	0,7	0,7
	Kopā	100	100	100	100	100

* Tabula tiek sastādīta pēc Zemkopības ministrijas datiem.

Piena nozares koncentrēšanās notikusi arī Lietuvā. Jau 2001.gada sākumā tur izveidojušies divi lieli uzņēmumi – Pieno žvaigždes un Rokiškio sūris. Kā atzina

speciālisti, vērā ņemami Lietuvas uzņēmumi pagaidām vēl nav iegādājušies kāda Latvijas uzņēmuma akcijas, taču interese arī no šīs valsts par investīciju iespējām Latvijā ir vērojama.

Latvijā šobrīd piena pārstrādes uzņēmumu starpā ir diezgan spēcīga konkurence. Vairāki lieli uzņēmumi 2001.gada laikā pasludinājuši maksātspēju (Kurzesmes piens, Rēzeknes piena konservu kombināts u.c.). Pirmajos gados pēc privatizācijas ieguldījumi bija saistīti ar pārkārtošanos, pakāpeniski pievēršoties jauninājumu ieviešanai un uzņēmumu pielāgošanai tirgus profilam. Pašlaik uzņēmumi, kuri atraduši savu nišu tirgū un spējuši konkurenci izturēt, maksimāli cenšas investēt ražošanas pilnveidošanā, t.sk. jaunām tehnoloģijām. [5]

8. tabula

Pienotavu perspektīvas

		Vāja	Vidēja	Laba	Ļoti laba	
Pienotavu nozīmība	Maza	24	8	-	-	32
	Vidēja	1	6	-	-	7
	Liela	1		3	-	11
	Ļoti liela	-	-	-	-	-
		26	21	3	-	

Tomēr, pēc autores domām, šī konkurence veicina uzņēmumu konkurētspēju kvalitātes ziņā un pielāgošanos vietējā tirgus pieprasījumam, bet neietekmē pozitīvi konkurētspēju cenu ziņā un produkcijas eksportu. Šajā jomā vietējiem ražotājiem jau pašlaik neklājas viegli, nerunājot par situāciju, kad vietējā tirgū ar savu produkciju ienāks Eiropas lieli ražotāji. Tāpēc modernizācija pati par sevi vēl nenodrošinās vietējo ražotāju konkurētspēju ES vienotajam tirgum.

7. tabula

Pienotavu ekspertu vērtējumi

Nr. P/k	Nosaukums	Vērtējumi		Nr. P/k	Nosaukums	Vērtējumi	
1.	"Daugava" Z/S	Vid	M	26.	"Lazdonas Pienšaimnieks" A/S	Vid	V
2.	"Aizkraukles Piens" SIA	V	M	27.	"Veckalsnavas APB" K/S	V	M
3.	"Neretas Pienotava" PKS	V	M	28.	"Gosupi" Z/S	Vid	M
4.	"Linda" PKS	V	M	29.	"Preiļi. Siers" A/S	Vid	L
5.	"Bauskas Piens" A/S	V	Vid	30.	AF "Turība" P/S	V	M
6.	"Cēsis" PKS	V	M	31.	"Rēzeknes piena kons. kombināts" A/S	V	L
7.	"Straupe" PKS	Vid	M	32.	"Mālpils Pienšaimnieks" PKS	Vid	L
8.	"Rauņas Pienšaimnieks" K/S	V	M	33.	"Dzilnās" PKS	V	M
9.	"Rankas Piens" A/S	Vid	L	34.	"Mārupe" SIA	Vid	M
10.	"Krāslavas Piens" A/S	V	V	35.	"Rīgas Piena kombināts" A/S	L	L
11.	"Lašukalns" IU	V	M	36.	"Rīgas Pienšaimnieks" A/S	L	L
12.	"Ziedi JP" SIA	V	M	37.	"Ozols" Kalnu pienotava SIA	V	M
13.	"J.A.J." SIA	V	M	38.	"Talsu Pienšaimnieks" A/S	Vid	V
14.	"Ēķu piņš piens kombināts" SIA	V	M	39.	"Dundaga" PKS	V	M
15.	"Sēlpils Pienotava" PKS	V	M	40.	"Braslas" Z/S	Vid	M
16.	"Zemgales Piens" A/S	V	V	41.	"Tukuma Piens" A/S	L	L
17.	"Fito-AL" SIA	V	M	42.	"Edaks" SIA	V	M
18.	"Pumpuri" Z/S	Vid	M	43.	"Beverīna" PKB	Vid	L
19.	"Kurzes piens" A/S	V	M	44.	"Smiltenes Piens" A/S	V	Vid
20.	"Agroservisa firma VNV 2" A/S	Vid	M	45.	"Vidzemes Piens" A/S	Vid	L
21.	"Elpa" SIA	V	M	46.	"Rūjienas Pienšaimnieku biedrība" A/S	Vid	V
22.	"Lukas Lutz" SIA	V	M	47.	"Mazsalacas sierotava"	V	M
23.	"Limbažu piens" A/S	Vid	L	48.	"Tārgalīte" SIA	V	M
24.	"Ludzas Pienšaimnieks" A/S	V	M	49.	"Jaungulbenes" PKS	V	M
25.	"Cesvaines Piens" A/S	Vid	L	50.	"Viļāni" PS	V	M

Autore piesaistīja ekspertus un organizēja aptauju par 50 Latvijas pienotavu vērtējumu, ņemot vērā attīstības (t.sk. tirgus paplašināšanas) perspektīvas un

nozīmību nozarei. Pēc anketu apstrādes un analīzes autore pārveidoja ekspertu atbildes par perspektīvu šādiem vērtējumiem:

- vāja (V)
- vidēja (VID.)
- laba (L)
- ļoti laba (LL)

Tajā pašā laikā ekspertu atbildes par nozīmību bija pārveidotas uz šādiem vērtējumiem:

- maza (M)
- vidēja (V)
- liela (L)
- ļoti liela (LL)

Pētījuma rezultāti tiek atspoguļoti 7. tabulā (vērtējums par perspektīvām apzīmēts kā 1 un vērtējums par nozīmību apzīmēts kā 2) un apkopotie rezultāti ir redzami 8. tabulā.

Tādējādi 26 uzņēmumiem no 50 ir vāja attīstības perspektīva un 32 uzņēmumiem ir maza nozīmība pēc ekspertu viedokļa. Īpaši jāpievērš uzmanība uzņēmumiem, kuriem ir vienlaikus vāja perspektīva un maza nozīmība.

Pēc autores viedokļa, nozarē jāveido aktīvo koncentrēšanas un specializācijas procesu, proti, apvienoties zem vadošiem lieliem uzņēmumiem (8. tabulā, t.i., 10 nosvītrotie uzņēmumi). Pie tam jāņem vērā, ka 2000. gadā pieci lielākie pārstrādātāji iepirka 42% no visa piena saražotā apjoma.

Principā Latvijā šis process jau sācies: Rīgas piena kombināts iegādājies "Limbažu piens" preču zīmi un RPK lielākie akcionāri vēl 2000. gada nogalē paziņo par piena koncerna veidošanas nepieciešamību. Taču, ņemot vērā vietējo piensaimnieku ilgo nespēju koncentrēt ražošanu un līdz ar to līdzekļus, Baltijas piena tirgus pārdale var nenotikt Latvijas uzņēmumiem par labu – spēki nav uzkrāti un līdz ar to nopietni ietekmēt notiekošo un aktīvi tajā piedalīties būs grūti. [4]

Autore nepiekrīt viedoklim, ka valstij un fondam SAPARD jāatbalsta mazos uzņēmumus. [8] Atbalsts jākoncentrē lielajos piena pārstrādes uzņēmumos, kuri varētu efektīvi izmantot ieguldījumus, t.sk. mārketinga jomā. Pieredze rāda, ka no septiņu gadu laikā (1994.-2000g.) piešķirtajām 7,67 milj.Ls subsīdijām apmēram 3 milj.Ls tikuši uzņēmumiem, kas patlaban ir maksātnespējīgi un bankrotējuši, turklāt palikdami parādā arī zemiekiem – piena ražotājiem. [8] Tādējādi, valsts mērķis ir atbalstīt tos, kas investē ražošanā un mārketingā, lai būtu gatavi konkurēt ES.

Literatūra

1. Centrālās Statistikas pārvaldes dati.
2. Zemkopības ministrijas npublicētie materiāli.
3. Latvijas Piensaimnieku centrālās savienības npublicētie materiāli.
4. *Diena*, 10.jūlijs, 2001.

5. *Dienas bizness*, 6.septembris, 2001.
6. *Latvijas piensaimniecība*, janvāris-aprīlis, 2001.
7. *Euro AgroPols*, Informatīvs lauksaimniecības politikas biļetens, 2001.g. septembris.
8. *Diena*, 19. septembris, 2001.

Kopsavilkums

Autore izpētīja piensaimniecības attīstības, piena produktu ražošanas, kā arī piena produktu patēriņa tendences un problēmas Latvijā, salīdzinot ar Eiropas Savienības un Baltijas valstīm. Izmantojot Centrālās Statistikas pārvaldes datus, Zemkopības Ministrijas npublicētos materiālus un Latvijas Piensaimnieku centrālās savienības npublicētos materiālus, autore izanalizēja nozares ražošanas un patēriņa rādītājus par 1995.-2000.g.

Autore piesaistīja ekspertus un organizēja aptauju par 50 Latvijas pienotavu vērtējumu, ņemot vērā attīstības perspektīvas un nozīmību nozarē. Pēc aptaujas rezultātu apstrādes un analīzes izrādās, ka 26 uzņēmumiem ir vāja attīstības perspektīva un 32 uzņēmumiem ir maza nozīmība.

Balstoties uz pētījuma rezultātiem, autore nonākusi pie secinājuma, ka nozarē jāveido aktīvu koncentrēšanas un specializācijas procesu, proti, apvienoties zem vadošiem lieliem uzņēmumiem.

**Elena Dubra (Latvijas Universitāte),
Edgars Kassalis (Latvijas Universitāte),
Irina Skribāne (Latvijas Universitāte),
Sandra Eglīte (Latvijas Universitāte),
Alda Ozola (Latvijas Universitāte)**

EKONOMIKAS GLOBALIZĀCIJAS UN KONVERĢENCES PROCESI UN TO IETEKME UZ LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBU

ECONOMICS GLOBALIZATION AND CONVERGENCE PROCESS AND ITS INFLUENCE ON THE LATVIAN ECONOMICS

In this research was made an attempt to find answers and give proposals for the formation on the Latvian macroeconomic development strategy and stability policy in investment and capital flows as the concrete problems improvement in the

context of economic globalization in the world's economy and integration process into European Union.

Ekonomiskā globalizācija ir fenomēns, par kuru sāka runāt 20. gs. 90. gados, kad tika novērota pastiprināta nacionālo valstu savstarpējā integrācija – ekonomiskie procesi vienā valstī sāka jūtami ietekmēt arī pārējo valstu attīstību. Starptautiskās tirdzniecības apjomu un ekonomiskās izaugsmes vienlaicīgs pieaugums, ārējās tirdzniecības attiecības pret IKP palielināšanos ir minami kā globalizācijas indikatori.

Līdz ar globalizāciju, kas bieži tiek minēta kā nozīmīgākais sabiedrības sociālo un ekonomisko attiecību process, notiek nacionālo ekonomiku internacionalizācija. Starp internacionalizāciju un globalizāciju to izpaušmēs ir zināma atšķirība. Ar ekonomikas **internacionalizāciju** saprot globālas tehnoloģiju, ideju un informācijas plūsmas, kas atbalsta lokālo ekonomiku attīstību, nodrošinot valstu **sadarbību** izdevīgākajā iespējamā veidā. Ar **globalizāciju** apzīmē noteiktus procesus, kas sekmē sistemātisku nacionālo ekonomiku aizsargājošu barjeru samazināšanu preču, pakalpojumu un kapitāla plūsmām, kā rezultātā valstis savā starpā sāk asi **konkurēt** par iespējamām preces saražot lētāk, atstājot nelabvēlīgas konsekvences uz dažādām ekonomiskām grupām. No otras puses, globalizācijas process izpaužas kā aizvien pieaugoša valstu savstarpējā atkarība.

Runājot par ekonomikas globalizāciju, parasti tiek norādīts, ka pasaules ekonomika pārtop par vienu globālu tirgu (pasaules mēroga tirgus ar izzūdošām robežām). Šis apgalvojums ir tikai daļēji patiess, jo neskatoties uz preču tirdzniecības barjeru praktisku izzušanu, sabiedrības labklājība un ražošana lielā mērā ir atkarīga no **lokāliem faktoriem** (piemēram, pieejamie dabas resursi, uzkrātais ražošanas kapitāls un cilvēkkapitāls), kuru izvietojumā joprojām vērojama izteikta nevienlīdzība. Tādēļ, neraugoties uz globalizācijas piedāvātajām iespējām un ieguvumiem, labumi starp pasaules valstīm sadalās nevienlīdzīgi, ja tirgus spēki sāk noteikt arī svarīgus sociālās un politiskās sfēras lēmumus. Vara un bagātība tādējādi tiek koncentrēta atsevišķu sociālo grupu, valstu, kā arī korporāciju rokās, bet pārējie tiek atstumti. Daži situāciju raksturojoši dati apkopoti 1. tabulā.

1. tabula

Nevienlīdzība globalizācijas iespējās

Pasaules valstu sadalījums	Daļa pasaules IKP	Daļa pasaules preču un pakalpojumu eksportā	Daļa kopējās tiešajās ārvalstu investīcijās	Internet lietotāju daļa
Bagatākie 20%	86%	82%	68%	93,3%
Vidējie 60%	13%	17%	31%	6,5%
Nabadzīgākie 20%	1%	1%	1%	0,2%

Ekonomiski attīstīto valstu **konverģence izmainīja salīdzinošo priekšrocību raksturu** un radīja vēl sarežģītāku specializāciju, veicinot globālu uzņēmumu attīstību un tirdzniecības attīstību vienas un tās pašas nozares ietvaros. Tās ietekmē pat nelielas izmaiņas ražošanas faktoru izmaksās un cenās radīja lielas nobīdes salīdzinošo priekšrocību ziņā, un tādējādi būtiski ietekmēja tirdzniecību, ražošanu un nodarbinātību.

Diskutabls ir jaunās liberālās ekonomikas skolas aizstāvju apgalvojums par to, ka valstu konkurētspēja rodas automātiski, nostiprinot tirgus spēkus un atceļot valsts regulējošos mehānismus. Lai gan SVF un PB attīstības valstīm turpina ieteikt savas "zāles" – liberalizāciju un deregulāciju, taču ekonomikas analītiķi piekrīt, ka šāda pīcija **negarantē** to sektoru attīstīšanu, kuros valstij ilgtermiņā ir vai varētu būt salīdzinošās priekšrocības.

Tādējādi globālās institūcijas kā Starptautiskais valūtas fonds, Pasaules bankas grupa un Pasaules tirdzniecības organizācija spēlē lielu lomu globālās finansu sistēmas uzturēšanā un tirdzniecības liberalizācijā. Šo institūciju ekonomisko politiku iespējams attīstības valstīs ir ievērojami samazinājušas (vai pilnībā likvidējušas) šķēršļus preču, pakalpojumu un kapitāla kustībai. Šo institūciju loma ir ārkārtīgi nozīmīga, taču valstīm tā nozīmē ierobežotas iespējas realizēt neatkarīgu ekonomisko un finansu politiku. Neskatoties uz konverģences procesiem augsti attīstītajās valstīs, starp pasaules bagātākajām un pasaules nabadzīgākajām valstīm vērojama izteikta **diverģence reālo ienākumu uz vienu iedzīvotāju ziņā**. Tā, piemēram, makroekonomisko rādītāju salīdzinājums parāda, ka zemu ienākumu valstīs (*low-income countries*) 1989.g. vidējais ienākums uz vienu iedzīvotāju bija 330 ASV dolāri, kas ir 55,5 reizes mazāks nekā valstīs ar augstu ienākumu līmeni (18 330 ASV dolāri). 1991.g. šī atšķirība pieauga līdz 60,1 reizēm, 1997.g. – bija 73,4 reizes, bet 1999.g. bija vērojams neliels samazinājums – atšķirība ienākumu līmenī bija 63,0 reizes.

2. tabula

Vidējais ienākums uz vienu iedzīvotāju, ASV dolāros

Gads	Ienākumi			
	zemi	vidēji zemi	vidēji augsti	augsti
1989	330	1360	3150	18330
1991	350	1590	3530	21050
1997	350	1230	4520	25700
1999	420	1200	4870	26440
1999 (PPP)	1870	4250	8700	25690

3. tabula

Atšķirības ienākumu līmeņos (reizēs)

Gads	Vidēju ienākumu valstīs ar augstu ienākumu līmeni atšķirība (reizēs) pret vidējo ienākumu līmeni uz vienu iedzīvotāju valstīs ar...		
	zemiem ienākumiem	vidēji zemiem ienākumiem	vidēji augstiem ienākumiem
1989	55,5	13,5	5,8
1991	60,1	13,2	5,9
1997	73,4	20,9	5,7
1999	63,0	22,0	5,4
1999 (PPP)	13,7	6,0	3,0
	<i>diverģence</i>	<i>diverģence</i>	<i>lēna konverģence</i>

Ekonomisti, kas atbalsta neoliberālas idejas, joprojām turpina apgalvot, ka konverģences trūkums ir skaidrojams ar nacionālo ekonomiku nepietiekamo liberalizācijas un atvērtības (ārējās tirdzniecības īpatsvars pret IKP) pakāpi. Tomēr realitāte rāda, ka ne visām valstīm ir līdzvērtīga pieceja pie labākām tehnoloģijām – ekonomiski vāji attīstītajās valstīs tās parasti netiek ražotas, bet kapitālpreču imports un TĀI efektivitāte ir atkarīga no absorbcijas kapacitātes, ar ko saprot politiskās un ekonomiskās institūcijas un makroekonomisko stabilitāti. IZlīdzināšanās process nav automātisks tirgus liberalizācijas rezultāts.

Analizējot globalizācijas procesu ietekmi uz nacionālo ekonomiku, iespējams izdalīt un atsevišķi aplūkot vairākas tendences:

- ekonomiskā nestabilitāte;
- ierobežotas iespējas realizēt neatkarīgu ekonomisko politiku;
- ienākumu sadales nevienlīdzības palielināšanās;
- globalizācijas sniegtās priekšrocības efektīvāk var izmantot ekonomiski attīstītās valstis;
- lētais darbaspēks no attīstības valstīm var izkonkurēt attīstīto valstu darbaspēku.

Ekonomiskā nestabilitāte

Modernās tehnoloģijas un visu ierobežojumu atcelšana kapitāla plūsmām pieļauj finansu kapitālam (virtuāli) brīvi cirkulēt pa pasauli. Tomēr, pastāvot augstai kapitāla mobilitātei, šādas plūsmas pārsvarā ir spekulatīvas un procentuāli tikai pavisam neliela to daļa ir saistīta ar tiešajām jeb fiziskajām investīcijām ekonomikā. Tieši spekulatīvās kapitāla plūsmas, kas izmainās līdz ar valūtas maiņas likmēm, procentu likmēm, vērtspapīru cenu svārstībām un svārstībām citos makroekonomiskajos rādītājos, izraisa vai pastiprina globālās finansu un ekonomikas krīzes.

Lielākus draudus nestabilā globālā sistēma rada attīstības valstīm, ar lielāku ražošanas apjomu, ar strauji attīstošos ekonomiku un liberālu ārējās tirdzniecības un starptautiskā kapitāla politiku. Ja attīstīto valstu blokos, piemēram, ASV, ES un Japānā 90. gados tika novērotas tikai nelielas lejupslīdes, tad smagas krīzes ir skārušas tā

dēvētos jaunos tirgus. Turklāt visas nozīmīgākās finanšu krīzes iepriekšējos gados Meksikā 1994.g., Āfrikā 1995.g. un Taizemē, Korejā un Malazijā 1997.g. – ir notikušas it kā stingrā SVF uzraudzībā. Tas apliecina, ka izveidojusies finanšu sistēmas struktūra un globālā mērogā realizētā liberalizācijas politika **neveicina ilgtermiņā stabilas ekonomikas struktūras veidošanos**, jo augstāka rentabilitāte (peļņa) ir spekulācijām akciju tirgos, nevis reālā sektora attīstīšanai.

Ierobežotas iespējas realizēt neatkarīgu ekonomisko politiku

Šis faktors īpaši attiecināms uz attīstības valstīm, pārejas ekonomikām un tādām valstīm, kas no ekonomistu viedokļa ir pieskaitāmas mazajām valstīm, kā, piemēram, Latvija. Pieaugošā nacionālo tirgu savstarpējā atkarība ir būtiski ietekmējusi nacionālā līmeņa lēmumus attiecībā uz monetāro un, piemēram, nodokļu politiku. Tā, piemēram, valstis realizē nodokļu likmju samazinājumu ar mērķi piesaistīt TĀI, ja līdzīgus pasākumus veic citas valstis.

Bez tam starptautisko finanšu institūciju (piem., SVF) *uzraudzības dēļ* valdībām tiek ierobežotas iespējas finansiāli atbalstīt tādu nozaru attīstību, kurā valstij varētu tikt radītas konkurences priekšrocības. SVF ir galvenā kontrolējošā starptautiskā aģentūra valstu makroekonomiskās stabilizācijas jomā, īpaši uzraugot strukturālo reformu ieviešanu.

Ienākumu sadales nevienlīdzības palielināšanās

Lai gan dažas attīstības valstis (piemēram, Dienvidaustrumāzijas valstis) 20.gs. 90. gados uzrādīja pozitīvu konverģences tendenci, tomēr vidēji starp attīstības un attīstītām valstīm konverģence ienākumos uz vienu iedzīvotāju nav novērota, pat gluži pretēji – negatīvās atšķirības ir tikai palielinājušās. Neskatoties uz to, SVF kā “zāles” turpina ieteikt aizvien lielāku ārējās tirdzniecības un finanšu tirgu liberalizāciju, kaut gan atzīst, ka ārējo šoku gadījumā valsts var būt jutīga uz vietējiem šokiem.

Saskaņā ar Pasaulē Bankas datiem, apmēram 60% pasaules iedzīvotāju jeb vairāk nekā 3,5 miljardiem cilvēku ienākumu līmenis ir zems; vēl 15% no kopējā iedzīvotāju skaita ienākumu līmenis ir vidēji zems un tikai 25% dzīvo pārticīgi. Tā 1999.g. Dienvidāzijā un Centrālajā Āfrikā vidējais ienākumu lielums uz vienu iedzīvotāju bija attiecīgi tikai 430 un 510 ASV dolāri, kamēr ASV, Kanādā un vairākās Rietumeiropas valstīs vidējais ienākumu lielums uz vienu iedzīvotāju pārsniedz 20 000 ASV dolārus. Tādējādi var secināt, ka ienākumu diferenciācijas pakāpe pasaulē ir samērā augsta, un pastāv ļoti krasa atšķirība ienākumu sadalē starp atsevišķām pasaules valstīm un reģioniem.

Apskatot privātā patēriņa izmaiņas dažādos pasaules reģionos, secinājumi ir līdzīgi. Privātais patēriņš ir būtiskākā nacionālā kopprodukta (NKP) sastāvdaļa, un vidēji pasaulē privātā patēriņa īpatsvars sastāda 60% no NKP. Privātā patēriņa tempi no 1990. līdz 1999.g. valstīs ar augstu ienākumu līmeni sastādīja vidēji 1,5% ik gadu, Eiropā un Centrālāzijā patēriņš pieauga vidēji par 2,6% gadā. Visaugstākie pieauguma tempi bija Dienvidaustrumāzijā un veidoja 5,7% gadā, taču tur arī NKP

pieauguma temps bija tikpat dinamisks. Savukārt Centrālajā Āfrikā privātais patēriņš ik gadus faktiski samazinājās par 0,6%. Kopumā 1999.g. 11% no pasaules iedzīvotājiem patēriņa pieaugums bija zem – 0%, tas nozīmē, ka viņu izdevumi privātajam patēriņam faktiski samazinājās.

Globalizācijas sniegtās priekšrocības efektīvāk var izmantot ekonomiski attīstītās valstis

Saskaņā ar salīdzinošo priekšrocību teoriju, nacionāla valsts ekonomisko attīstību var nodrošināt tad, ja tā investē tajos sektoros, kurās tai ir salīdzinošās priekšrocības. Tomēr šī teorija neņem vērā, ka mūsdienās ar moderno informācijas tehnoloģiju palīdzību kapitāls brīvi šķērso valstu robežas. Investīciju kapitāls (nespekulatīvais) pārsvarā koncentrējas tādās valstīs, kuru ekonomika ir stabila, ražošanas izmaksas ir zemas un **jau attīstīta infrastruktūra**). Kapitāla īpašnieku vēlme ātri nopelnīt ir pretrunā ar nepieciešamību attīstīt tos ekonomikas sektorus, kas vislabvēlīgāk ietekmētu nacionālo ekonomiku.

“Ir tikai vāju pārliecība, ka attīstības valstīs izvietotās TĀI uz vietējo ekonomiku atstāj pozitīvu efektu, un kamēr nav pierādīts, ka TĀI pozitīvi ietekmē arī sociālo attīstību nevis tikai peļņas rādītājus, šīm valstīm labāk ir būt piesardzīgām pret TĀI veicināšanu”, atzīst Mičigānas universitātes Ekonomikas fakultātes profesors Gordons Hansons. Viņa pētījums apliecina, ka uzņēmumiem tajās nozarēs, kur ir liela multinacionālo korporāciju klātbūtne, darba produktivitātes pieaugums ir zemāks. Tādēļ rodas šaubas, vai TĀI būtu saistāmas ar augstāku labklājības līmeni. Turklāt TĀI piesaistīšana ir saistīta ar peļņas samazināšanos iekšzemes firmām, savukārt, ir liela varbūtība, ka investori lielu daļu gūtās peļņas pārsūta uz šo korporāciju.

Lētais darbaspēks no attīstības valstīm var izkonkurēt attīstīto valstu darbaspēku

Attīstības un pārejas ekonomikas valstu integrēšanās globālajā ekonomikā liek domāt par draudiem, ko ekonomiski augsti attīstītajām valstīm potenciāli rada lētais, bet augsti kvalificētais darbaspēks. “Smadzeņu noplūde” apdraud attīstības valstu ekonomiskās izaugsmes iespējas.

Tāpat globalizācijas procesa rezultātā var samazināties pieprasījums pēc zemi kvalificēta darbaspēka, kas arī attīstītajās valstīs var izraisīt ienākumu nevienlīdzības palielināšanos. Neskatoties uz pozitīvo attīstību vairākos sektoros, bezdarba līmenis ekonomiski attīstītajās valstīs ir pieaudzis, sasniedzot augstus apmērus. Tāpat ir novērota pensionēšanās pirms pensijas vecuma sasniegšanas, kas nozīmē, ka pilnībā netiek izmantots darbaspēks, kā arī palielinās ražošanas izmaksas.

Tomēr jāņem vērā darba tirgus specifiskais raksturs – lai arī novērojama darbaspēka migrācija no attīstības uz attīstītām valstīm, tomēr darba tirgi ir segmentēti un visdrīzāk tādi arī paliks lingvistisko un kultūras barjeru dēļ.

Latvija strauji liberalizēja ekonomiku 90. gadu sākumā. Tautsaimniecība tika atvērta pasaules ekonomikas ietekmē, ļaujot brīvi valstī ieplūst un izplūst gan preču un pakalpojumu, gan kapitāla plūsmām. Latvija pakāpeniski ir kļuvusi par tirgus ekonomikas valsti, kur ekonomikas attīstības pamatā ir privātais kapitāls.

Latvijas tautsaimniecības attīstības analīze nav iedomājama bez skatījuma globalizācijas un reģionalizācijas procesu kontekstā, kuriem var būt gan savas pozitīvās, gan negatīvās iezīmes. Kā pozitīvi aspekti Latvijas ekonomikas globalizācijas procesā ir pieeja plašākam tirgum un iespēja izmantot jaunākās tehnoloģijas. Savukārt negatīvie aspekti varētu būt vispārējā ekonomikas nestabilitāte, ko izraisa atkarība no ārējās ekonomiskās vides, kā arī nevēlamas strukturālās izmaiņas, kas negatīvi ietekmē tautsaimniecību kopumā. Kopumā liberalizācijas process izrādījās nepieciešams, bet ne pietiekošs ekonomiskās un uzņēmuma pārstrukturizēšanas nosacījums. Augstā atkarība no ārējās ekonomiskās vides Latvijai pārejas periodā nav nekas neparasts, ņemot vērā zemo produkcijas izlaides un ienākumu uz vienu iedzīvotāju līmeni. ANO Eiropas Ekonomiskās komisijas 2001. g. apskatā norādīts, ka jutību pret ārējiem riskiem var palielināt tādi politiski un ekonomiski pasākumi kā nepamatoti zema inflācijas līmeņa uzturēšana, kas var apgrūtināt ekonomiskās izaugsmes sasniegšanu.

4. tabula

Ekonomiskās attīstības pamatrādītāji Latvijā

	1996	1997	1998	1999	2000	2001p
	(pieaugums salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu, %)					
IKP salīdzināmajās cenās	3,3	8,6	3,9	1,1	6,6	7,0
Privātais patēriņš	10,3	5,0	6,2	5,1	5,6	8,0
Valsts patēriņš	1,8	0,3	6,1	0	-2,9	0,5
Kopējā pamatkapitāla veidošana	22,3	20,7	44,0	-4,0	10,8	15,0
Patēriņa cenas	17,6	8,4	4,7	2,4	2,6	2,5
	(procentos pret iekšzemes kopprodukta, ja nav norādīts citis)					
Kopbudžeta fiskālais saldo (bez privatizācijas ieņēmumiem)	-1,4	0,6	-0,9	-4,2	-2,8	-1,8
Valsts parāds	14,4	12,0	10,4	13,1	13,2	13,4
Ārējās tirdzniecības bilance	-15,6	-15,1	-18,5	-15,4	-14,9	-15,0
Maksājumu bilances tekošais konts	-5,5	-6,1	-1,6	-9,6	-6,8	-6,2
Gada laikā saņemtās tiešās ārvalstu investīcijas	7,4	9,3	5,8	5,2	5,7	5,0
Reģistrētais bezdarba līmenis (% , perioda beigās)	7,2	7,0	9,2	9,1	7,8	7,5
Darba meklētāju īpatsvars (% no ekonomiski aktīvajiem iedzīvotājiem)	19,4	14,8	14,0	13,5	13,2	13,0

Latvijai 90. gadu sākumā tika novērots vislielākais IKP samazinājums – tā 1993.g. IKP veidoja tikai 51,1% no 1989.g. līmeņa. Uz 2000.g., pateicoties ekonomiskai izaugsmei, Latvija bija sasniegusi 64,1% pret IKP, taču tas joprojām bija zemākais rādītājs ES kandidātvalstu vidū, un tādas valstis kā Polija, Slovākija, Slovēnija un Ungārija jau bija pārsniegušas 1989.g. līmeni. Latvija 1999.g. pēc nacionālā ienākuma lieluma saskaņā ar Pasaules bankas datiem ierindojas 106. vietā, atpaliekot no Igaunijas un Lietuvas. Nacionālais ienākums uz vienu iedzīvotāju izteikts pirktspējas paritātē (PPP) 1999.g. bija 6 220 ASV dolāri, un pēc šī rādītāja Latvija ieņēma 89. vietu. Saskaņā ar PB datiem, Latvija tiek pieskaitīta pie valstīm, kas gūst vidēji zemus ienākumus (*lower-middle income country*). No 3. tabulas redzams, ka šīm grupas valstīm vidēji vērojama **divergence ienākumu līmeņa ziņā**.

Latvija gan uzrāda salīdzinoši straujus ekonomiskā pieauguma tempus – pēc atgūšanās no Krievijas krīzes 2000.g. ekonomiskais pieaugums sasniedza 6,6%, bet 2001.g. tas tiek prognozēts 7-8%. Privatā patēriņa pieauguma tempi ir bijuši līdzīgi. Pēc pirktspējas paritātes rādītājiem Latvija ieņem vienu no pēdējām vietām ES kandidātvalstu vidū. 1998.-1999.g. Latvijas IKP uz vienu iedzīvotāju izteikts pirktspējas paritātē uz vienu iedzīvotāju bija 28% no ES vidējā, bet 2000.g. šis rādītājs bija 29%.

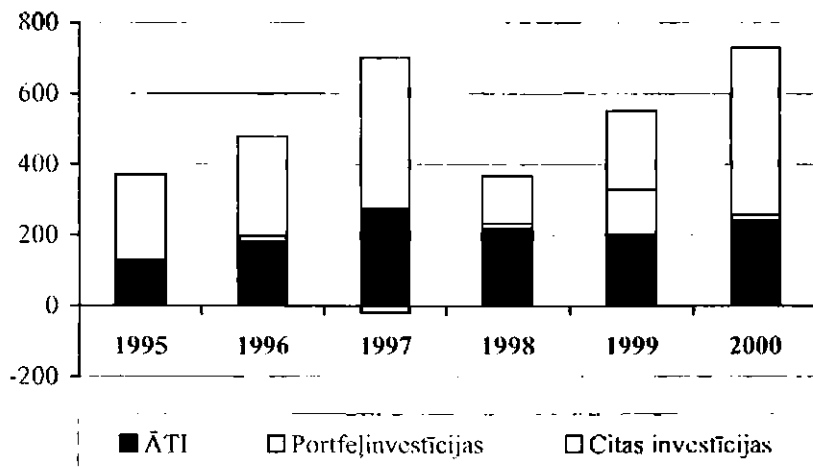
Pasaules finanšu tirgu integrācijas padziļināšanās ir viena no globalizācijas raksturīgākajām iezīmēm. Arī Latvijā līdz ar ekonomikas pārkārtošanas procesa uzsākšanu sākās pastiprināta ārvalstu kapitāla ieplūde.

Īpaši aktīva tā bija 1997. gadā. Šo procesu iespaidoja galvenokārt trīs priekšnoteikumi:

- 1) finanšu plūsmu liberalizācija. Atvērtais maksājumu bilances finanšu konta režīms veicināja fondu brīvu ieplūšanu banku sistēmā un aizplūšanu no tā;
- 2) masveida privatizācija, kā rezultātā palielinājās ārvalstu tiešās investīcijas (ĀTI);
- 3) ekonomisko aktivitāšu kāpums. 1997. gadā ekonomiskās aktivitātes palielinājās gandrīz visos tautsaimniecības sektoros, strauji palielinājās eksports, kā rietumu tā austrumu virzienā. Investīcijas pārsvarā piesaistīja privātais sektors.

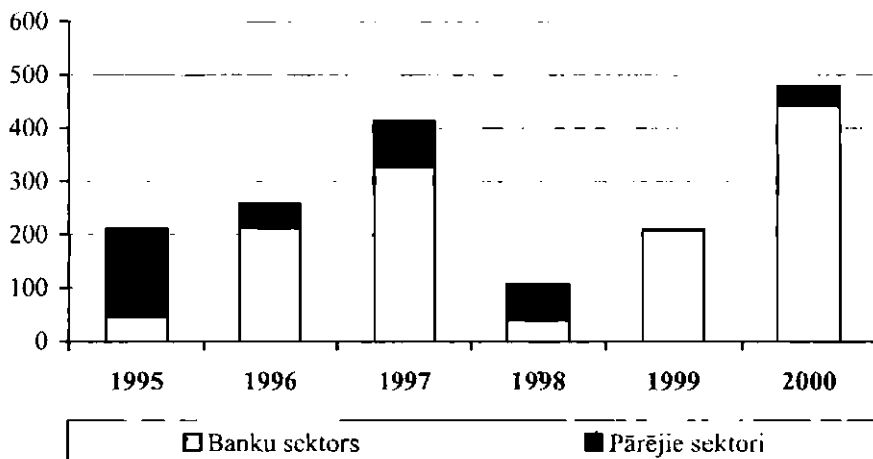
1998. gadā Krievijas finansiālās krīzes ietekmē ārvalstu kapitāla plūsmas samazinājās, galvenokārt uz īstermiņa kapitāla rēķina, ĀTI apjomiem strauji nesamazinoties. Kā redzams 1. zīmējumā ĀTI apjomi būtiski pa gadiem nemainās. Tās ir noturīgākās ārējo investīciju plūsmas.

Tautsaimniecības atbilstībā nozīmīgas ir ārvalstu tiešās investīcijas, kas var papildināt nepietiekamos iekšējos uzkrājumus, nodrošināt globāli efektīvu ražotņu izvietojumu un pieeju modernām tehnoloģijām, atvieglot pieeju ārvalstu tirgiem ar ārvalstu partneru izplatīšanas tīklu starpniecību un uzlabot produkcijas kvalitāti, dizainu utt.



1. zīm. Ārvalstu investīciju ieplūde Latvijas ekonomikā sadalījumā pa investīciju veidiem (milj. latu)

Relatīvi mazs ir portfeļinvestīciju apjoms, kas ir saistīts ar vāji attīstīto Latvijas kapitāla tirgu. Lai raksturotu pārējās privātā sektora investīcijas ir lietderīgi nodalīt banku sektoru un nebanku sektoru (skatīt 2. zīmējumu).



2. zīm. Citu investīciju plūsmas privātajā sektorā (milj. latu).

Kā redzams citu investīciju plūsmās lielākās svārstības ir saistītas ar banku sektoru. Ir izveidojies nozīmīgs divvirzienu starptautisks banku bizness, kur

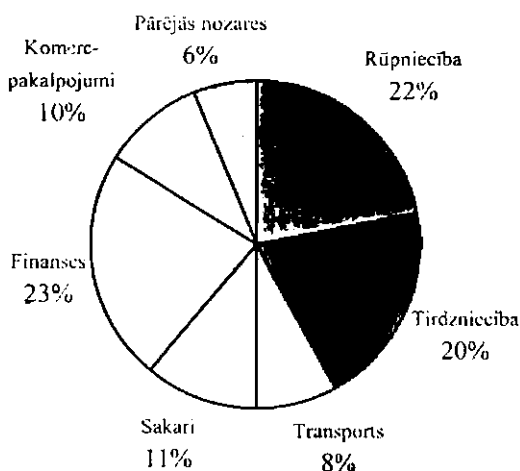
vietējās bankas piesaista un iegulda līdzekļus ārvalstu tirgos. Tāpēc, mainoties ārējiem apstākļiem (Krievijas finansiālās krīzes gadījumā), strauji mainās banku sektora aktīvu un pasīvu apjomi, mazākā mērā mainoties neto plūsmām. No vienas puses tā ir pozitīva iezīme, ka Latvijas bankas izmanto starptautiskos tirgus, bet, no otras puses, Latvijas banku pamatpakalpojumiem ideālā gadījumā būtu jānotiek vietējā tirgū. Tas mazinātu arī banku sektora atkarību no starptautiskajiem tirgiem.

Kā liecina Latvijas starptautisko investīciju bilances dati, mēs esam valsts, kas piesaista ārvalstu kapitālu galvenokārt parādu radošo plūsmu veidā. Piesaistītais ārvalstu kapitāls 2000. gada beigās bija 86% no IKP, t.sk. Latvijas parāds pārējai pasaulei bija 65%. Savukārt summa, ko mums parādā bija pārējā pasaule sastādīja 40% no IKP.

Līdz 2000. gada beigām ārvalstu uzņēmēji tiešo investīciju veidā Latvijā bija ieguldījuši Ls 538 uz vienu iedzīvotāju. Pēc šī rādītāja Latvija pašlaik atrodas Centrāl- un Austrumeiropas valstu vadošajā piecniekā.

Kopš 1996.g. ārvalstu tiešo investīciju īpatsvars IKP pārsniedza 5%, sasniedzot augstāko rādītāju 1997. gadā – 9,3% no IKP.

Nozīmīgākās investīcijas Latvijas ekonomikā ir veikuši tieši Baltijas jūras reģiona uzņēmēji, kas vienlaikus ir arī valsts lielākie tirdzniecības partneri. Vērtējot pēc ārvalstu tiešo investīciju apjoma, lielākie ieguldītāji ir Zviedrijas, Igaunijas, Vācijas, Dānijas un Somijas uzņēmēji. ĀTI izvietojumā būtiska ir Latvijas ģeogrāfiskā tuvība Eiropas Savienībai – jo tuvāk valsts izvietota, jo lielāka iespējamība, ka tā saņems tiešās ārvalstu investīcijas, kas tai palīdzēs izmainīt ražošanas struktūru un atīstīt tā dēvēto “*high-tech*” preču ražošanu.



3. zīm. Uzkrātās ārvalstu tiešās investīcijas sadalījumā pa nozarēm (2000. gada beigās, %)

Laikā no 1998. gada līdz 2000. gadam strauji ir palielinājušās ārvalstu investīcijas nekustamajā īpašumā un finanšu sektorā, mazāk rūpniecībā. Rūpniecībā tās jūtāmāk palielinājās 2000. gadā.

Ja Latvijas tautsaimniecības nozares nosacīti sadala tirgojamās un netirgojamās nozarēs, kur tirgojamās ir tās nozares, kuru produkciju var eksportēt (Latvijai tās galvenokārt ir rūpniecības nozares un no pakalpojumiem transports), tad jāatzīmē, ka netirgojamās nozarēs ir 2/3 no visām ārvalstu investīcijām. Tas nozīmē, ka ārvalstu investorus maz interesē vai arī tie neuzticas Latvijas eksportespēju paplašināšanai.

Latvijas kredītiestāžu kapitāla koncentrācijas un to piederības izmaiņu tendences laikā no 1997. līdz 2001. gadam norāda uz aizvien pieaugošiem finanšu tirgus globalizācijas procesiem, ko raksturo ievērojama kapitālu saplūšana. Kapitāla koncentrācija Latvijā pārsvarā ir saistīta ar notiekošajiem globalizācijas procesiem Pasaules finanšu tirgos, līdzjādi tos praktiski nav iespējams ne novērst, ne arī kā citādi iespaidot. Tā kā praktiski jebkurā valstī finanšu tirgus ir noteicošais valsts attīstībai, tad visi tajā notiekošie procesi ar zināmu laika nobīdi atstāj savu ietekmi arī uz citām tautsaimniecības nozarēm, respektīvi uz uzņēmējdarbības vidi.

Finanšu tirgus kapitāla koncentrācija ir tiešā veidā saistīta ar globalizācijas procesiem, kuru pirmsākumi ir meklējami ASV. Tieši tur pagājušā gadsimta pēdējās desmitgadēs sākās ievērojami finanšu tirgus konsolidācijas procesi, kuri, attīstoties starptautiskajai ekonomikai, apņēma visu pasauli un pārcēlās arī uz Eiropu. Globalizācija sākotnēji skāra kredītiestādes un apdrošināšanas sabiedrības un ir likumsakarīgi, ka arī Latvijā, nepilnus desmit gadus pēc neatkarības atgūšanas ir sākusies ievērojama kredītiestāžu kapitāla struktūras koncentrācija. Kā liecina statistiskie dati, šis process atstāja un turpinās atstāt tiešu ietekmi uz pārējo uzņēmējdarbības vidi. Pie tam, var prognozēt, ka tieši kredītiestāžu kapitāla konsolidācijas process veicinās arī citu tautsaimniecības nozaru uzņēmumu konsolidāciju un pārstrukturizāciju, kas paaugstinās to efektivitāti un konkurētspēju starptautiskajos tirgos.

Iepriekšminētie globalizācijas jeb kapitāla koncentrācijas procesi veicina kopējās uzņēmējdarbības vides izaugsmi un progresu, jo tā rezultātā:

- ir iespējams samazināt preču un pakalpojumu ražošanas pašizmaksu;
- tiek veicināta jaunu progresīvu tehnoloģiju ieviešana;
- rodas iespēja optimizēt mārketingu un loģistiku, apgūt jaunus ražotās produkcijas pārdošanas tirgus;
- palielinās atsevišķu konsolidēto uzņēmumu ietekme attiecīgajā sektorā un uz ekonomiskajiem procesiem kopumā;
- tiek veicināta kapitāla starptautiskā aprīte un sabiedriskā darba dalīšana.

Kapitāla koncentrācija Latvijā ievērojami izmaina arī piederību. No kapitāla turētāju vidus pakāpeniski aiziet gadījuma rakstura investori, kā arī nelielas kompānijas un uzņēmumi, kas jaunajos apstākļos kļūst konkurēt nespējīgi. Ārzonu valstīs reģistrētos akcionārus ar neskaidriem finanšu resursu izcelsmes avotiem

sāka aizstāt finansu institūcijas un fiziskās personas ar "caurspīdīgu" kapitāla struktūru un pierādāmiem tā legālas izcelsmes avotiem.

Nesenā pagātnē, t.i., vēl divdesmitā gadsimta deviņdesmito gadu vidū Latvijā bija ap 40 kredītiestāžu, starp kuru dibinātājiem un akcionāriem bija uzņēmumi un privātpersonas ar finansēm iesaistītu pamatbiznesu un zināšanām. Līdz ar finansu tirgus attīstību un jaunas, reglamentējošas normatīvās bāzes, izveidošanu no Latvijas Bankas puses, un Latvijas pievienošanās Bāzeles konvencijai, lielas izmaiņas skāra banku sektoru, kas ievērojami samazināja darbojošos gan banku skaitu, gan arī mainīja to kapitāla piederību.

Pirmkārt, no finansu tirgus pazuda liela daļa tā saucamās "kabatas" bankas, kuras apkalpoja, galvenokārt, savu akcionāru pastāvošā biznesa naudas plūsmas.

Otrkārt, notika arī tirgus daļu pārdale. Tas nozīmē to, ka jau esošie finansu tirgus dalībnieki sāka iegādāties citu tirgus dalībnieku kapitāla daļas, respektīvi, notika ievērojama kapitāla koncentrācija.

Paralēli bankām ar vietējo kapitālu un ārzonās reģistrēto uzņēmumu kapitālu, kas lielākajā daļā gadījumā, bija tieši saistīts ar vietējo kapitālu vai tā pārstāvju tiešās ietekmes sfērām, Latvijas finansu tirgū parādījās ārvalstu bankas vai filiāles. Šeit dažādos juridiskajos statusos ir jāmin tādas bankas kā:

- Vercinsbank Rīga (Vācija)
- Societe Generale (Francija)
- Merita Nordbanken Rīgas filiāle (Somija)

Tās ārvalstu bankas, kuras meklēja iespēju strādāt Latvijas finansu tirgū, uzskatīja visu Baltiju par vienotu tirgus segmentu, vismaz ekonomikas ziņā. Tādējādi, to stratēģija bija kļūt par "Pan" Baltijas banku, un tās finansu institūcijas darbojās visās Baltijas valstīs.

Minētie banku konsolidācijas un kapitāla piederības izmaiņas procesi atstāja savu iespaidu uz uzņēmējdarbības vidi. Tā kā uzņēmējdarbība nevar attīstīties bez banku kredītiem, tad banku kredītpolitika atstāj tiešu ietekmi uz uzņēmumu izaugsmi. Vēl vairāk, tieši banku kredītpolitika lielā mērā ietekmē, kādu uzņēmumu attīstību veicināt, respektīvi, kurus finansēt un kurus ne. Savukārt, bankas kredītpolitiku nosaka to akcionāri, kuru darbības stratēģija bieži vien ir saistīta ar pašmājās esošā biznesa attīstības tendencēm un personiskajām interesēm.

Nav grūti saprast, ka pie vienādiem nosacījumiem, kredītiestāde ar nosacītu vācu kapitālu, no diviem konkurējošiem uzņēmumiem (piemēram, Latvijas un Vācijas kapitāla izcelsme) atbalstīs vācu uzņēmumu. Tādējādi, var prognozēt globalizācijas procesu norisi arī citās uzņēmējdarbības nozarēs. Arī citu nozaru uzņēmumu piederības izmaiņas lielā mērā ietekmēs banku kapitāla faktiskā piederība un tā konsolidācija. Tādās valstīs kā Zviedrija, Vācija, Somija, kurām ir būtiska ietekme uz Latvijas finansu tirgu, ir salīdzinoši atšķirīgas uzņēmējdarbības vides un dažādu tautsaimniecības nozaru attīstības stāvoklis un to prioritātes. Tādējādi Latvija var kļūt par savdabīgu minēto valstu ekonomisko interešu sadursmes poligonu un apvienojumu, kas var veicināt nelielzsvartu Latvijas ekonomikas strukturālo un reģionālo attīstību.

Ir jāņem vērā arī fakts, ka Latvijas Bankas konservatīvā politika jaunu kredītiestāžu licenču izsniegšanā, kā arī būtiskas līdzdalības (virs 10% kapitāla) iegūšanā un pievienošanās Bāzeles konvencijai ir izraisījusi situāciju, kas veicina tieši lielu rietumvalstu finanšu institūciju kapitāla ieplūšanu Latvijas banku sektorā un esošā kapitāla struktūras izmaiņas.

Jāatzīmē, ka Latvijas Bankas noteikumi un normatīvi kredītiestādēm un realizētā monetārā politika lielā mērā ierobežo NVS valstu kapitāla ieplūšanu finanšu sektorā. Pie situācijas, kad ievērojama daļa Latvijas ārējās tirdzniecības ir tiešā saistībā ar NVS valstu tirgu, rodas mākslīgi apstākļi, kas bremzē šo valstu kapitāla ieplūšanu Latvijas finanšu sektorā, tādējādi daļēji bremzējot arī tā ieplūšanu citās tautsaimniecības nozarēs.

Latvijā vēsturiski strādā arī bankas, kuru darbība galvenokārt ir orientēta uz NVS valstu rezidentu apkalpošanu, un kuru darbībai nav nozīmīgas ietekmes uz valsts uzņēmējdarbības vidi. Pie šādām bankām ir minamas sekojošas kredītiestādes:

- Aizkraukles Banka;
- Rietumu banka;
- Ogres komercbanka u.c., kuru gada bilancēs parādās mazs pēc apjoma Latvijas rezidentu apkalpošanas īpatsvars.

Visvairāk kapitāla LR finanšu iestādēs, ņemot vērā ārzonu valstis, ir ieguldījuši investori no Zviedrijas. Šeit ir jāpieskaita arī ieguldījumi no Igaunijas, jo tā šajā gadījumā ir kapitāla plūsmas tranzītvalsts, banku struktūras dēļ. Zviedrijas ieguldījumu pārstāv SEB un SB bankas. Par trešo lielo skandināvu izcelsmes investoru var uzskatīt Nordea grupu, kura apvienošanās rezultātā savā kontrolē ieguva Merita bank filiāli Latvijā, kura, savukārt, pirms neilga laika sev pievienoja Societe Generale Rīgas filiāli.

Spēku sadales īpatsvars Baltijas valstu finanšu tirgos starp starptautiskajām finanšu institūcijām nav nekas cits, kā gatavošanās Austrumeiropas finanšu telpas pārdalei starp skandināvu, vācu, franču un britu izcelsmes bankām. Baltijas valstu paredzamā iestāšanās Eiropas Savienībā būtiski ietekmēs ekonomisko vidi un uzņēmējdarbības attīstību un veidos jaunas prioritātes. Starptautiskajām finanšu aktivitātēm tomēr jau tagad rietumvalstu finanšu investori ir ieguldījuši savus kapitālus Baltijas kredītiestādēs, un šādai aktivitātei būs tendence pastiprināties.

Otra nozīmīgākā valsts, kuras finanšu institūcijas ir ieguldījušas Latvijas kredītiestāžu kapitālā, ir Vācija (11% no kopējā Latvijas banku finanšu kapitāla). Šīs kapitāla plūsmas ir koncentrējušās divās Latvijas bankās, no kurām viena (Rīgas Komercbanka) ieguldījumu izdarīšanas brīdī atradās sanācības stadijā, bet pašreiz, ar mainītu nosaukumu, darbojas kā Pirmā banka. Igaunijas finanšu institūciju ieguldījums Latvijas bankās (16%) ir uzskatāms par tranzītu, jo gala investori meklējami Skandināvijas finanšu vidē.

Kā liecina prakse, bankas var uzskatīt par celmlaužiem jaunu tirgu attīstībā, kurām, veiksmes gadījumā, seko uzņēmumi no pārējām tautsaimniecības nozarēm. Tāpēc tādām valstīm kā Latvija, ilgtermiņā plānojot uzņēmējdarbības attīstību, ir

jāizanalizē, kādas valsts investori komerciestādēs būtu vislabvēlīgākie kopējās ekonomikas attīstībai un maksimālas uzņēmējdarbības augsmes nodrošināšanai, atbilstoši nacionālās valsts interesēm. No šī viedokļa izskaidrojama arī Latvijas Bankas atturīgā politika attiecībā pret NVS valstu kapitālu.

Rezumējot iepriekšteikto, var secināt, ka tirgus sadale Latvijas finanšu sektorā vēl nav beigusies, jo pastāv vesela virkne banku, kuras meklē vai nu stratēģiskos investorus, vai arī ir gatavas reorganizēties. Pie tādām var minēt šādas bankas:

- Baltijas Transītu banka;
- Latvijas Krājbanka;
- Rietumu Banka;
- Pareks Banka.

Visas minētās bankas ir tā saucamās pirmā desmitnieka bankas, kuras aktīvi piedalās LR uzņēmumu kredīvēšanā (izņemot Rietumu banku). Tādējādi kapitāla struktūras izmaiņas šajās bankās, vai arī to apvienošana ar kādu no ārvalstu bankām var radīt tam sekojošas izmaiņas citu uzņēmējdarbības sfēru attīstībā vai konsolidācijā ar ārvalstu uzņēmumiem.

Ir skaidrs, ka ārzonās reģistrēto uzņēmumu kapitāls varēs palikt tikai tajās Latvijas bankās, kuras nodarbojas ar nerezidentu apkalpošanu. Tomēr, kā to ietekmēs pasaulē picaugošā cīņa pret nelikumīgi iegūtiem līdzekļiem un to legalizāciju, kā arī Latvijas virzība uz Eiropas Savienību ir grūti pateikt. Skaidrs ir tikai tas, ka ar laiku šādas izcelsmes kapitāls universālajās bankās paliks aizvien mazāk un mazāk.

Banku sektora konsolidācija, zināma ietekmes sfēru veidošana un pārdale starptautiskajām finanšu institūcijām būtiski pārveido Austrumeiropas, arī Latvijas finanšu tirgus un uzņēmējdarbības vidi. Tādējādi rodas papildu iespējas reģiona ekonomikas straujākai attīstībai, tās internacionalizācijai un konkurētspējas paaugstināšanai.

Par savu stratēģisko mērķi izvēloties integrāciju ES tirgū, Latvija integrējas arī pasaules ekonomikā kopumā. Sākot ar 1999. gada 20. februāri Latvija ir pilntiesīga Pasaules tirdzniecības organizācijas locekle, tātad tai ir vislielākās **labvēlības režīms** ar vairāk nekā 140 pasaules valstīm, kas nozīmē zemu tarifu likmju piemērošanu vairumam preču (piem., rūpniecības precēm tas ir 5-7%) un esošo tarifu samazinājumu. Tomēr praksē lielāka nozīme ir brīvās tirdzniecības līgumiem, un 1999.g. un 2000.g. apmēram **80% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma veidoja tirdzniecība brīvās tirdzniecības režīma ietvaros**, kas starptautiskajā tirdzniecībā ir liberālisma augstākā pakāpe. Latvijas eksporta apjomi palielinās uz valstīm, kur spēkā ir brīvās tirdzniecības režīms. Minētais ļauj Latviju uzskatīt par valsti, kas ir atvērta pasaules ekonomikai un konjunktūras ietekmei.

Latvijas ārējās tirdzniecības politikas pamatnostādnes ir šādas:

- tirdzniecības liberalizācija;
- Latvijas preču un pakalpojumu konkurētspējas uzlabošana;
- integrācija Eiropas Savienībā;

- līdzdalība Pasaules tirdzniecības organizācijā;
- uzlabota reģionālā sadarbība un plašākas attiecības ar citām valstīm.

Jāpiemin, ka Latvijas ārējās tirdzniecības pamatnostādnes tiek saskaņotas ar ES ārējās tirdzniecības politiku, kā arī ar PTO prasībām. Augstais ārējās tirdzniecības īpatsvars attiecībā pret IKP (2000.g. tas pārsniedza 80%) liecina par nacionālās ekonomikas augstu atvērtības pakāpi. Tas liecina, ka liela IKP daļa ir saistīta ar eksporta un importa operācijām, un pat **nelielas izmaiņas pasaules tirgos**, kā, piemēram, eksporta preču cenu svārstības, var **nozīmīgi ietekmēt valsts ekonomiku**. Šādos apstākļos eksporta samazinājums ekonomikas recesijas dēļ partnervalstīs vai pat tikai eksporta pieauguma tempu samazināšanās var izraisīt nacionālās ekonomikas lejupslīdi. Īpaši riskanta ir nacionālā ekonomika, kas specializējas **patēriņa preču, resursu intensīvu preču un preču ar zemu pievienoto vērtību eksportēšanā**, jo tieši šīs preču kategorijas ir visjutīgākās uz ekonomiskiem šokiem. Latvijai, līdzīgi kā citām CAE valstīm, kuru eksports ir saistīts ar Rietumeiropu, risku rada ārējā pieprasījuma izmaiņas (**samazinājums**) arī citām preču kategorijām.

Pie šādiem nosacījumiem ļoti būtiski ir nodrošināt valsts **konkurētspējas** attīstīšanu. Eksporta sektora attīstība un pakalpojumu liberalizācija līdz šim Latvijā ir izrādījusies galvenie **ekonomiskās attīstības virzītājspēki**. Nelielais iekšzemes pieprasījums neļauj paaugstināt ražošanas specializāciju un attīstīt **specializāciju** tikai to preču ražošanā, kurā valstij ir salīdzinošas priekšrocības, – ražošanas attīstība var notikt, **balstoties uz ārējo pieprasījumu**.

Tirdzniecības pārorientācija uz Eiropas tirgiem notika relatīvi ātri. Jau 1998. gadā ap 50% Latvijas ārējās tirdzniecības bija saistīta ar ES. 2000.g. un 2001.g. pirmajā pusē ārējās tirdzniecības apgrozījums ar ES valstīm jau veidoja ap 2/3 no kopējā eksporta apjoma, bet imports – vairāk nekā 1/2 no kopējā importa apjoma. Eksporta apjomu pieaugums lielā mērā skaidrojams ar **pieprasījuma pieaugumu Rietumeiropā**, kas Latvijai, tāpat kā citām ES kandidātvalstīm, ļāva palielināt apstrādes rūpniecības preču eksportu. Latvijas tirdzniecība pārsvarā orientēta uz Vācijas, Ziemeļvalstu, kā arī Lielbritānijas tirgiem.

Liberalizējot ārējo tirdzniecību, parasti tiek uzskatīts, ka valsts atvēršana importa preču plūsmām uzlabo iekšzemes uzņēmumu konkurētspēju. Šim apgalvojumam var piekrist daļēji – ja iekšzemes uzņēmumu attīstība ir līdzvērtīga ārvalstu konkurentu attīstības līmenim, tad konkurence viennozīmīgi veicinās to darbības **efektivitātes paaugstināšanos**. Tomēr Latvijas apstākļos 90. gadu vidū straujā ārējās tirdzniecības liberalizācija, kad vairums Latvijas uzņēmumu vēl nebija **konkurētspējīgi** pasaules tirgū, savukārt attīstīto valstu uzņēmumi bija konkurētspējīgi Latvijā, izraisīja tajā laikā vēl funkcionējošo nozaru sabrukšanu pirms tās spēja pārstrukturēties un modernizēties. Tā iespaidā Latvijas uzņēmumu konkurētspējas attīstība un nostiprināšanās tika traucēta.

Latvijas ārējā tirdzniecībā dominējošās eksporta preces:

- koksne un tās izstrādājumi;
- transporta līdzekļi, metālapstrādes un mašīnbūves produkcija;
- vieglās rūpniecības preces.

Tomēr dominējošās eksporta nozares, it īpaši kokapstrāde un tekstilrūpniecība, kas 2000.g. kopā veidoja vairāk nekā 52% no kopējā eksporta apjoma, ir **balstītas uz dabas resursu vai lēta darbaspēka izmantošanu**, tādēļ no eksporta nozarēm iegūtā pievienotā vērtība pašlaik ir zema. **Eksporta struktūra** ir visai satraucoša, jo galvenās eksporta preču grupas veido preces ar zemu pievienoto vērtību (koksne un tās produkti), starppatēriņa preces (sagataves, pirmējo ražošanas posmu produkti) vai preces, kuras spēj konkurēt ārvalstu tirgos tāpēc, ka to ražošanā izmanto lētu darbaspēku (tekstilizstrādājumi) jeb dominē darbietilpīgas preces. 1998.g. gandrīz 70% no kopējā Latvijas eksporta apjoma veidoja preces, kuru ražošana balstīta uz dabas resursu vai lēta darbaspēka izmantošanu. Taču eksporta struktūrā uz ES valstīm preces, kuru ražošana balstīta uz dabas resursu un lēta darbaspēka izmantošanu veidoja vairāk nekā 85%. Arī 1999.g. un 2000.g. dati neliecina par jaunām tendencēm eksporta struktūrā. Šāda preču eksporta struktūra apgrūtina Latvijas iespējas konverģēt ar ekonomiski augsti attīstītajām valstīm.

Objektīva nepieciešamība pārstrukturēt un modernizēt ražošanu Latvijai, kas tikai salīdzinoši nesen realizēja pāreju uz tirgus ekonomikas modeli, attaisno palielinātu importa apjomu sākotnējā periodā, ja tajā dominē kapitālpreces un tehnoloģijas, kas nepieciešamas ražošanas infrastruktūras veidošanai. Piemēram, ārējās tirdzniecības bilances ir negatīvas visām ES kandidātvalstīm, un 2000.g. tās svārstījās no – 4% pret IKP (Slovākijai) līdz pat – 22.5% (Igaunijai). Arī Latvijas ārējās tirdzniecības bilance – 2000.g. veidoja –19% pret IKP, sasniedzot vienu no zemākajiem rādītājiem Austrumciropas reģionā. Tomēr nelielā pieejamā **dabas resursu** klāsta dēļ Latvijā tiek importēti arī vairums izejvielu un pusfabrikātu.

Latvijas importā dominējošās preces:

- Pārvietošanās līdzekļi;
- Minerālie produkti (nafta, naftas produkti, gāze);
- Kādām konkrētām ražotnēm specifiskās iekārtas;
- Telekomunikācijas un skaņu ieraksta aparātūra;
- Biroja iekārtas un automātiskās datu apstrādes ierīces;
- Vispār rūpniecības iekārtas, ekipējums un daļas.

Jāteic, ka nozīmīgu īpatsvaru Latvijas importā veido enerģētiskie resursi un patēriņa preces, tā, piemēram, 2000.g. minerālo resursu imports bija 12,9% no kopējā, lauksaimniecības un pārtikas produkti – 12,7% un vieglās rūpniecības preces veidoja 8,8%. Visnozīmīgāko daļu eksportā gan veido metālapstrādes un mašīnbūves produkcija – 2000.g. šīs nozares īpatsvars importā sastādīja 29,1%, un šī pozīcija skaidrojama gan ar Latvijas ierobežoto iespēju attīstīt kapitālietilpīgas nozares un nodrošināt ražošanu šajos sektoros, kā arī ar jau minēto pārejas perioda radīto nepieciešamību importēt modernas tehnoloģijas.

Jāpiezīmē, ka Latvijai preču un pakalpojumu importa apjomu palielinājums 1998.g.-2000.g. bijis apmēram proporcionāls eksporta apjomu pieaugumam (1999.g. attiecīgi – 4,9% un – 7,6%, bet 2001.g. attiecīgi 8,1% un 8,1%), un ārējās tirdzniecības bilances uzlabojumi ir nelieli. Šie rādītāji rada bažas par šīs

nesabalansētības saglabāšanos, ja vien investīcijas netiks novirzītas esošo un potenciālo eksporta nozaru atbalstam.

Latvijā ir **nepietiekami koncentrēta** produkcijas ražošana un pārstrāde, kas savukārt ievērojami palielina ražotās produkcijas **izmaksas**. Bieži vien produkcijai ir arī **zema kvalitāte** vai arī trūkst starptautiski atzītu kvalitāti apliecināšu dokumentu, tāpēc tā nav konkurētspējīga pasaules tirgū.

Kā galvenie šo problēmu cēloņi jāmin:

- Fiziski un morāli novecojoši ražošanas pamatlīdzekļi;
- Ievērojamas ražošanā neizmantotās zemes platības;
- Apgrozāmo līdzekļu trūkums;
- Novecojusi un mazattīstīta saimnieciskā un sociālā infrastruktūra;
- Nepilnīga un neefektīva produktu pārstrādes sistēma;
- Zems iedzīvotāju nodarbinātības un darba ražīguma līmenis;
- Neefektīva nodokļu un subsīdiju sistēma (tiešie un netiešie nodokļi);
- Statistikas un informatīvā nodrošinājuma problēmas;
- Pieņemto normatīvo aktu nepildīšana un citi.

Latvijai, tāpat kā citās CAE valstīs tikai nelielu īpatsvaru kopējā ārējās tirdzniecības apgrozījumā un īpaši eksportā, veido apgrozījums ar pārējām šī reģiona valstīm. Pārejas valstu ekonomikās 1999.-2000.g. no kopējā eksporta 75% preču eksports bija uz ekonomiski attīstītajām valstīm (pārsvārā ES valstis), un CAE valstu savstarpējā tirdzniecība veidoja tikai ap 14%. Līdzīgi ar preču importu – no kopējā importa ap 70% importa ir no ekonomiski attīstītajām valstīm un ap 10% – no citām CAE valstīm. CAE valstis katra atsevišķi orientējas praktiski tikai uz ES tirgu, bet ekonomiskās attiecības starp CAE valstīm ir vāji attīstītas, nav vērojama sadarbība, bet gan **konkurence**. Daļēji tas, protams, izskaidrojams ar visai līdzīgo eksporta struktūru – savstarpēji konkurē līdzīgas preces.

Vairākkārt ir tikusi uzsvērtā nepieciešamība veidot Baltijas valstu kopējo tirgu, kas būtu pievilcīgāks ārvalstu investoriem un veicinātu arī vietējo uzņēmumu attīstību. Tomēr atšķirības ekonomiskajā politikā un ekonomisko darbību regulējošā likumdošanā nav šāda veida tirgus veidošanu veicinājušas, un pagaidām Baltijas iekšienē tirdzniecības integrācija ir bijusi visai ierobežota. 1998. gadā eksporta daļa uz pārējām Baltijas valstīm bija 14% Igaunijai un Lietuvai, un 12% – Latvijai. Importa daļas variācijas ir bijušas plašākas, aptuveni 13% Latvijai, 7% Lietuvai un tikai 4% Igaunijai. Baltijas valstu iekšējā tirgū nozīmīgu vietu ieņem ķīmiskie produkti, minerālie produkti un darba galdī, taču pēdējo trīs gadu laikā palielinās arī tekstilpreču tirdzniecības apjomi. Tirdzniecība ar pārtikas produktiem palielinājās, kopš 1997. gadā spēkā stājās Baltijas valstu Brīvās tirdzniecības līgums par lauksaimniecības precēm.

Pētījuma rezultāti un secinājumi:

- Starpvalstu tirdzniecības liberalizācija, it īpaši Pasaules tirdzniecības organizācijas ietvaros, ir vērsta uz pasaules mēroga brīvā tirgus veidošanu ar

neierobežotām preču, pakalpojumu un kapitāla plūsmām, tomēr ražošanas joprojām ir stingri balstīta uz lokāliem faktoriem. Līdzīgi tiešo ārvalstu investīciju izvietojumu determinē potenciālās investīciju saņēmējas valsts ģeogrāfiskais tuvums vai vēsturiskās saites.

- Globalizācijas procesa pozitīvie efekti ir līdzīgi kā ražošanas specializācijas rezultātā – valstis specializējas dažu preču un pakalpojumu ražošanā, panākot darba ražīguma palielināšanu un paaugstinot savu konkurētspēju pasaules tirgū. Ārējā tirdzniecība ir nozīmīgākais veids, kā ekonomiski vājāk attīstītām un īpaši nelielām valstīm izmantot globalizācijas priekšrocības.
- Latvijas iekšējais tirgus ir neliels, un nacionālā ekonomika ir atkarīga no ārējā pieprasījuma. Specializējoties tikai dažu preču un pakalpojumu ražošanā, tiek radīta augsta atkarība no citu valstu attīstības un pasaules ekonomiskās konjunktūras, un izmaiņas pasaules tirgos, piemēram, eksporta preču cenu svārstības, var radīt ekonomisko lejupslīdi arī Latvijā.
- Tirgus fundamentālistu apgalvojums, ka tirgus pats regulējas, mūsdienā situācijā ir kļūdainais. Globalizācijas apstākļos valdībai ir svarīga loma makroekonomikas stabilizācijā. Latvijā bažas izraisa kopējā iekšējā un ārējā pieprasījuma trūkums, zemā iedzīvotāju pirktspēja, kā arī negatīvais ārējās tirdzniecības saldo.
- Latvijas ekonomika ir atvērta starptautiskā kapitāla plūsmām, faktiski nav šķēršļu brīvai kapitāla kustībai. Tomēr tautsaimniecības attīstībā nozīmīgākas ir TĀI, taču to izvietojums vairāk atspoguļo īstermiņa privātās intereses, nevis Latvijas stratēģiski svarīgo nozaru attīstību. Latvijā kapitāls tiek piesaistīts galvenokārt parādu radošo plūsmu veidā. Piesaistītais kapitāls 2000.gada beigās veidoja 86% no IKP, t.sk. parāds pārējai pasaulei ir 65%.
- Lai gan absolūtos skaitļos TĀI ieguldījumi uz 2000.g. beigām Latvijā sasniedza 879 ASV dolārus uz vienu iedzīvotāju, ierindojot Latviju 5.vietā CAE valstīs, tomēr TĀI izvietojums ir nevienlīdzīgs. 2/3 no visām ārvalstu investīcijām ir izvietotas t.s. netirgojamās nozarēs, t.i., tādās, kuru produkcija netiek eksportēta. Tas nozīmē, ka ārvalstu investorus maz interesē Latvijas eksportspēju paplašināšana. TĀI piesaistē būtiska ir ne tikai ekonomikas liberalizācija, bet arī vispārējais attīstības līmenis, kā arī ģeogrāfiskais tuvums potenciālam investīciju avotam.
- Producēto aktīvu līmenis Latvijā 1999. gadā bija 164% no IKP, no kuriem 80% bija pamatlīdzekļi, bet 20% – krājumi. Preču ražošanas nozarēs izvietota tikai 1/3 daļa no visiem pamatlīdzekļiem, tas ir gandrīz divas reizes mazāk nekā pakalpojumu nozarēs. Ir skaidrs, ka esošais producēto aktīvu līmenis, kā arī tā tehnoloģiskā struktūra nespēj nodrošināt Latvijas ekonomikas ilgtspējīgu izaugsmi.
- Pateicoties samērā straujam IKP pieaugumam, Latvija IKP uz vienu iedzīvotāju rādītājā 2000.g. ir sasniegusi 29% no ES vidējā līmeņa (1999.g. šis rādītājs bija 28%). Norisot straujākai IKP izaugsmei nekā augsti attīstītajās valstīs, ir pamats uzskatīt, ka ilgā laikā varētu notikt ienākumu konverģence,

ko varētu atbalstīt arī iestāšanās ES. Tomēr šis process nav viennozīmīgs, un to varētu kavēt strukturālas problēmas.

- Vairāk nekā 80% no Latvijas ārējās tirdzniecības notiek brīva tirgus apstākļos, un nozīmīgākā ārējās tirdzniecības daļa bija saistīta ar Eiropas Savienības valstīm. Dienzīelī Latvijas eksports un tā izaugsme ir balstīta uz dabas resursu un lēta darbaspēka izmantošanu, un šāda struktūra nevar būt ilgtermiņa attīstības garants.
- 90. gados pasaulē lēna konverģence ar pasaules attīstītākajām valstīm ir novērota tikai valstīs ar vidēji augstu attīstības līmeni. Latvija pēc IKP uz vienu iedzīvotāju, kas izteikts pirktspējas paritātē un ir 6220 ASV dolāri, tiek pieskaitīta valstīm ar vidēji zemiem ienākumiem. Tāpat Latvijā pašlaik netiek novērota *sigma* konverģence, faktiski Džini koeficients gadu no gada palielinās, 1999.g. sasniedzot jau 0,33. Liberalizācija un integrācija pasaules ekonomikā nav pietiekams nosacījums, lai nodrošinātu konverģenci.
- Īpašu uzmanību Latvijas attīstības stratēģijā jāpievērš cilvēkkapitāla palielināšanai, izglītības un zinātnes izaugsmei un nodarbinātības problēmu risināšanai.
- Investīciju plūsmās lielākās svārstības ir saistītas ar banku sektoru, un mainoties ārējiem apstākļiem strauji mainās banku sektora plūsmas. Lai gan ir pozitīvi, ka Latvijas bankas izmanto starptautiskos tirgus, taču ideālā gadījumā Latvijas banku pamatpakalpojumiem būtu jānotiek vietējā tirgū.
- Finanšu kapitāla koncentrācijas procesi Latvijā, ārzemju kapitāla vadošās lomas nostiprināšanās banku sektorā rada pārmaiņas arī pārējo tautsaimniecības nozaru struktūrā, veidojot zināmas privilēģijas to apakšnozaru attīstībai, kas vairāk atbilst ārzemju investoru stratēģiskajiem mērķiem un atrodas to stratēģisko interešu lokā.

Literatūra

1. Baltijas makroekonomiskais apskats, Hansabank Markets, Rīga, 2001.
2. Economic Survey of Europe 2000 No.1 UN Economic Commission for Europe. - New York and Geneva, 2000.
3. Economic Survey of Europe 2000 No.2/3 UN Economic Commission for Europe. - New York and Geneva, 2000.
4. Economic Survey of Europe 2001 No.1 UN Economic Commission for Europe. - New York and Geneva, 2001.
5. Foreign Investment Advisory Service. Improving the Business Climate for Strategic and Export-Oriented Investors. - August, 1995. Human Development Report 1999. Summary. -- Oxford University Press, Inc. 1999. - 30 p.
6. Investīcijas Latvijā. Ceturkšņa biļetens. Nr.4/2000. LR Centrālā Statistikas Pārvalde, Rīga 2001. aprīlis.

7. Konjunktūras apsekojumu rezultāti 2000.gada IV ceturksnī. Statistikas biļetens, LR Centrālā Statistiskā Pārvalde, Rīga, 2000.g. novembris.
8. Kredītiestāžu likums., Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs, Rīga, 1995. Nr.23.
9. Latvijas maksājumu bilance. Ceturkšņa biļetens 1.2001, Latvijas Banka, Rīga 2001.
10. Latvijas nacionālie konti 1998. gadā. Statistikas biļetens, LR Centrālā Statistiskā pārvalde, Rīga, 2000.
11. Latvijas nacionālie konti 1999. gadā. Statistikas biļetens, LR Centrālā Statistiskā pārvalde, Rīga, 2001.
12. Latvija. Pārskats pār tautas attīstību. – 2000/2001 – Rīga. 2001.
13. Latvijas statistikas gadagrāmata 1999. Rīga: LR Centrālā Statistiskā pārvalde, 2000.
14. Latvijas statistikas gadagrāmata 2000. – Rīga: LR Centrālā Statistiskā pārvalde, 2001.
15. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 1998.gadā. Statistikas biļetens, LR Centrālā Statistiskā pārvalde, Rīga, 1999.
16. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 1999.gadā. Statistikas biļetens, LR Centrālā Statistiskā Pārvalde, Rīga. 2000.
17. Vidēja termiņa makroekonomiskā politika Latvijā pievienošanās ES kontekstā LR Ekonomikas ministrija, 1998.g.
18. World Bank Atlas 2000. The World Bank. Washington, 2000.
19. World bank technical paper No.514. European Integration and Income Convergence. Lessons from Central and Eastern European Countries. — The World Bank, Washington D.C., 2001.
20. World Economic Outlook. October 2000. Focus on Transition Economies. – International Monetary Fund, 2000.
21. World Economic Outlook, International Monetary Fund. – May, 1997.
22. World Development Indicators 2000. Washington, 2000.
23. World Development Report, The World Bank, - Washington D.C. 1998/1999.
24. World Development Report, The World Bank, - Washington D.C., 2001.
25. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. - Rīga: LR Ekonomikas ministrija. - 2001.g. jūnijs
26. Hines C. Localization - A Global Manifesto. - Earthscan Publications Ltd. London, 2000. - 179 p.
27. Hirschhausen Ch., Bitzer J. The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe: from Post-social Restructuring to International Competitiveness. USA: Edward Elgar Publishing Limited. - 2000. - 340 p.
28. Kumar N. Globalization, Foreign Investment and Technology Transfers: impact and prospect of Developing Countries. USA: New York - 1998. - 234 p.
29. Stiftung Entwicklung un Frieden. Globale Trends 1998. -- Fischer Taschenbuech Verlag, 1998. -- 154 p.
30. Uniting Financial Markets, *The Wall Street Journal Europe*, - London, May 5, 1998.

31. <http://www/undp.org>.

32. Latvijas Bankas nublicētie materiāli.

Kopsavilkums

Šajā pētījumā izdarīts mēģinājums atrast atbildes uz jautājumiem un sniegt priekšlikumus par Latvijas makroekonomikas attīstības stratēģijas veidošanu un stabilas politikas nodrošināšanu investīciju un kapitāla pieplūdes procesos, kā arī konkrētu problēmu risinājumu pilnveidošanu Latvijā kontekstā ar ekonomikas globalizācijas procesiem pasaules ekonomikā un integrācijas procesiem Eiropas Savienībā.

Elena Dubra (Latvijas Universitāte)

SOCIĀLĀ ATTĪSTĪBA GLOBALIZĀCIJAS APSTĀKĻOS: IESPĒJAS UN RISKI

SOCIAL DEVELOPMENT IN GLOBALISATION CONDITIONS: POSSIBILITIES AND RISKS

In this research was made an attempt to consider the globalisation process impact role on the social development and give proposals for the formation of Latvian social strategy and the solutions of concrete social problems and social process development in the context of the world's economics globalisation.

Mūsdienu pasaules saimniecību var salīdzināt ar globālu ekonomisku organismu, kurā dažu valstu savstarpējie sakari un mijiedarbības aptver ne tikai ražošanas un tirdzniecības sfēras, bet būtiski iespaido zinātniski tehnisko progresu, nacionālo likumdošanu, politisko un sociālo attīstību. To var nosaukt par globalizāciju un šis process sākās 20. gadsimta 60.-70. gados, kad sāka strauji veidoties multinacionālas korporācijas, un sakarā ar to pieauga tiešās investīcijas un informatīvās tehnoloģijas izplatīšana pasaules valstīs.

Pēdējos gados globalizācija tiek atzīta kā viens no ekonomikas attīstību virzošajiem spēkiem, kā ietekmē pašos pamatos mainās ekonomiskās, sociālās un tehnoloģiskās politikas veidošanās nosacījumi.

Nav vienas vispārpieņemtas globalizācijas definīcijas. Pamatojoties uz organizatorisko aspektu **globalizāciju var definēt** kā vispasaules integrāciju un darbības koordinēšanu, kā vispasaules stratēģiju, kā procesu, kas cilvēkus,

organizācijas, tirgu, tehnoloģijas finanses, informāciju un pārvaldību saista vienā vispārējā mijiedarbību tīklā pāri nacionāle valstu robežām.

Analizējot ekonomisko un sociālo procesu globālo raksturu, var atzīmēt pietiekoši stiprus argumentus par globalizācijas pozitīvo un negatīvo ietekmi.

Globalizācija ne tikai paver jaunas iespējas, bet arī maksimizē gan ieguvumus, gan zaudējumus kā katram indivīdam atsevišķi, tā arī uzņēmumiem un valstīm kopumā. Te izpaužas globalizācijas pretrunīgā daba. Jauni tirgi, tehnoloģijas un informācija var dot impulsu straujākai attīstībai, taču valstīs, kur jaunie tirgi un informācija paliek nepieejami, globalizācija pastiprina nabadzību, ekonomisko nevienlīdzību starp bagātajām un nabadzīgākajām valstīm un izraisa milzīgu bagātību koncentrēšanos šaurā lokā.

Runājot par globalizāciju, parasti tiek norādīts, ka pasaules ekonomika pārtop par vienu, globālu tirgu vai tirgu ar izzūdošām robežām. Taču var arī konstatēt, ka sabiedrības labklājība un ražošana ir stingri balstīta uz lokāliem faktoriem (piemēram, pieejamie dabas resursi, uzkrātais ražošanas kapitāls un cilvēkkapitāls), kuru pārdaļē joprojām vērojama izteikta nevienlīdzība. Tādēļ, neraugoties uz globalizācijas piedāvātajām iespējām un ieguvumiem, labumi starp pasaules valstīm sadalās nevienlīdzīgi, ja tirgus spēki sāk noteikt arī svarīgus sociālās un politiskās siēras lēmumus. Vara un bagātība tādejādi tiek koncentrēta atsevišķu sociālo grupu, valstu, kā arī korporāciju rokās, bet pārējie tiek atstumti. Daži situāciju raksturojoši dati pēc Pasaules Bankas novērtējumiem apkopoti 1. tabulā.

1. tabula

**Ekonomiskā un sociālā nevienlīdzība pasaules saimniecībā
globalizācijas apstākļos 2000.g.**

Pasaules valstu sadalījums	Daļa pasaules IKP	Daļa pasaules preču un pakalpojumu eksportā	Daļa kopējās tiešajās investīcijās	Internet lietotāju daļa
Bagātākie 20%	86%	82%	68%	93,3%
Vidējie 60%	13%	17%	31%	6,5%
Nabadzīgākie 20%	1%	1%	1%	0,2%

Vēl sekojošais piemērs skaidri ilustrē ienākumu noslāņošanās problēmu starp nācijām globalizācijas apstākļos: ja pasaules sabiedrības ienākumu modeli pārnestu vienas ekonomikas ietvaros, tad šīnā ekonomikā būtu vērojama ļoti izteikta noslāņošanās bagātajos un nabagos (skat. 2. tabulu). Gandrīz pusei pasaules iedzīvotāju, t.i., 2,8 miljardiem jāiztiek ar mazāk nekā 2 ASV dolāriem dienā un piektai daļai – aptuveni 1,2 miljardiem – ar mazāk nekā 1 ASV dolāru dienā. Pēdējos 40 gados plaša starp bagātajiem un nabagajiem ir kļuvusi divreiz lielāka un 20 bagātākās pasaules valstīs ienākumi 37 reizes pārsniedz 20 nabadzīgāko valstu ienākumus [5, 11]. Mazākās iespējas attīstīties pasaules sabiedrības struktūrā

būs arī vidusšķīrai, kas pašlaik sastāda mazāk nekā 15% no pasaules iedzīvotājiem. Pēc Tomasa Frīdmaņa novērtējumiem: "Globalizācija savā ceļā iznīcina vidusšķīru, atstājot arvien rūkošu superbagātnieku saujiņu un augošas nabagu masas." [3. 99]

2. tabula

Ienākums uz vienu iedzīvotāju gadā (2000.g., ASV dolāros) [11, 40]

Ienākumi, \$	Valstis	GNI milj., \$	Iedz. skaits, milj.	Iedz. skaita īpatsvars %	GNI uz vienu iedz.
Zem 755\$	64	1 008 397	2 417	40	420
756\$ - 2 995\$	55	2 508 312	2 093	35	1 200
2 996\$ - 9 265\$	38	2 782 483	571	10	4 870
Virš 9 266\$	50	23 701 691	896	15	26 440
Pasaule	207	29 994 602	5 978		5 020

Pasaules ainu nabadzības izplatībā, skaidri ilustrē Ķelnes universitātes zinātnieka Rainera Intvena pētījums par pasauli kopumā un tās iedzīvotājiem.

"Ja pasaules iedzīvotājus proporcionāli pārnestu uz ciematu ar 100 ļaudīm, tad:

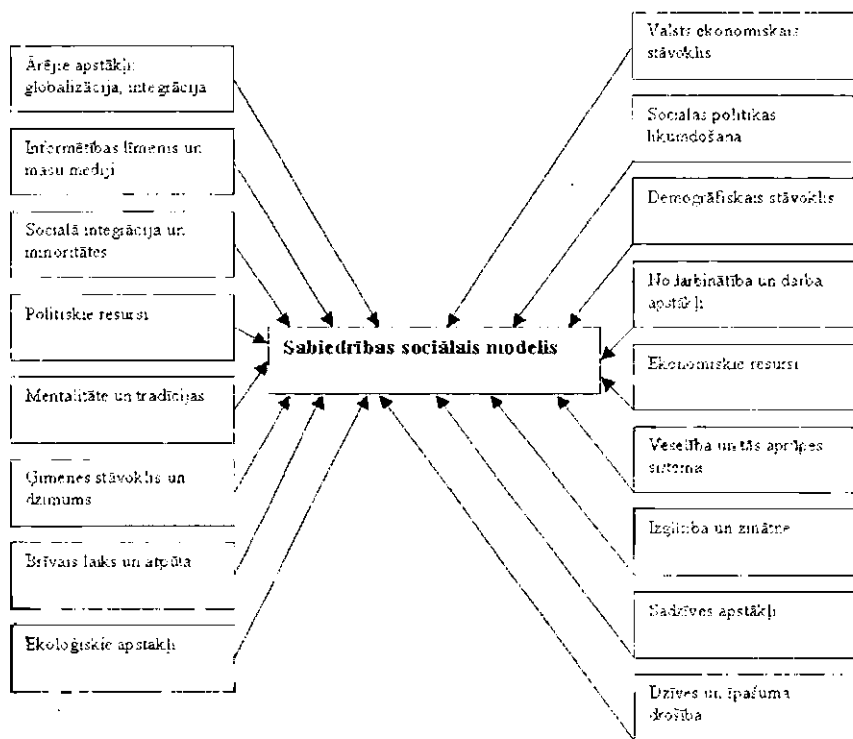
- 6 personām piederētu 59% visu īpašumu un visi seši būtu no ASV;
- 80 cilvēki dzīvotu zem iztikas minimuma;
- 17 būtu analfabēti;
- 1 cilvēks būtu tuvu nāvei;
- 1 cilvēks gatavotos dzimt;
- 1 personai būtu augstākā izglītība;
- 1 cilvēkam būtu dators." [8, 11]

Valsts un sabiedrības attīstību mūsdienu pasaulē un īpaši globalizācijas apstākļos cieši saista ne tikai ar tādiem valsts attīstības pamatrādītājiem kā iekšzemes kopprodukts, demogrāfiskie resursi, iedzīvotāju labklājības un ienākumu līmenis, bet īpašu uzmanību pievērš tādiem kvantitatīviem parametriem, kas parāda ilglaicīgas tautas attīstības iespējas. Tautas attīstību sakarā ar to definē kā cilvēku izvēles iespēju paplašināšanos visās jomās – gan ekonomiskajā un sociālajā, gan politiskajā un kultūras dzīvē. Bet šī izvēle notiek, kā parasti, īpašās robežās, kuras nosaka reālie valstu apstākļi, un sakarā ar to ir svarīgi sasniegt zināmu līdzsvaru starp ekonomisko izaugsmi un cilvēku izvēles iespējām konkrētajā valstī.

Tautas attīstību lielā mērā nosaka ekonomiskais stāvoklis un ienākumu līmenis, bet it īpaši reālie, individuālie ienākumi un līdzdalība nacionālā produkta kopējā ražošanā un patēriņā. Dzīves līmeņa attīstības pakāpi valstī bieži vērtē un salīdzina ar iekšzemes kopproduktu uz vienu iedzīvotāju, bet jāņem vērā, ka tas ir vispārināts rādītājs, kas neatspoguļo ienākumu reālo svaru un ienākumu sadali valstī. No tautas attīstības viedokļa svarīgi aplūkot veselībai, izglītībai, zinātnei.

sociālai aizsardzībai un citām sociālām vajadzībām novirzīto izdevumu īpatsvaru iekšzemes kopproduktā, lai precizāk novērtētu sociālo vidi un cilvēku labklājību un tās attīstības iespējas.

Sociālās aktivitātes rādītāji un dzīves līmeņa attīstības tendenču analīze mūsdienu pasaulē un īpaši Eiropas Savienības valstīs dod iespēju definēt, pēc autores domām, galvenos ietekmējošos faktoros, apstākļus un nosacījumus, kas iespaido un veido sociālo modeli valsts mērogā (skat. 1. att.).



1. attēls. Sabiedrības sociālo modeli ietekmējošie faktori, apstākļi un nosacījumi.

Kā redzams 1. attēlā tautas attīstību nosaka katra indivīda materiālā labklājība, veselība, izglītība un garīgais potenciāls. Sociālā efektivitāte un sociālā modeļa pilnveidošana ir atkarīga no vairākiem faktoriem, apstākļiem un nosacījumiem, it īpaši no sociālās infrastruktūras un tās pieejamības, valsts ekonomiskās attīstības stāvokļa, cilvēkresursu kvalitatīvajiem rādītājiem, iekšpolitikas nosacījumiem un ārējiem apstākļiem.

Kā zināms, ekonomiskā izaugsme un sociālā attīstība ir nesaraunami saistītas. Latvijā, tāpat kā citās pārejas ekonomikas valstīs, dominēja viedoklis, ka ar

sekmīgu ekonomisko attīstību var nodrošināt iedzīvotāju dzīves līmeņa kardinālu izaugsmi. Bet izvēles iespējas tirgus ekonomikas apstākļos bija daudz plašākas, nekā atsevišķu cilvēku spējas tās izmantot.

Izveidojas ļoti raksturīga iezīme: ceļš uz tirgus ekonomiku Latvijā deva priekšrocības gados jaunākiem cilvēkiem, turpretim gados vecākā paaudze izrādījās nespējīga iesaistīties jaunajā ekonomiskajā situācijā. Radās ienākumu pazemināšanās pensijas vecuma cilvēkiem, iedzīvotājiem ar zemu izglītības līmeni. Īpaši smaga situācija ienākumu ziņā izveidojās daudzbērnu ģimenēs un cilvēkiem ar vāju veselības stāvokli. Sociālās aizsardzības sistēma valstī veidojas lēnāk nekā šīs iedzīvotāju grupas minimālās iztikas vajadzības.

Attīstīto valstu līdzšinējā pieredze ir parādījusi, ka sociālo jautājumu atstāšana novārtā var negatīvi ietekmēt valsts ekonomisko attīstību nākotnē, radot tai nopietnu finansiālo slogu un sociāli nelabvēlīgu vidi. Ekonomiskās augsmes temps, diemžēl, ne vienmēr ir proporcionāls iedzīvotāju labklājības pieaugumam. Iedzīvotāju labklājību nevar uzskatīt tikai par ekonomiskās attīstības rezultātu, tā jāuzskata arī par svarīgu un nozīmīgu valsts ekonomiskās attīstības priekšnosacījumu, kuru jāatbalsta arī no sociālās likumdošanas puses. Tāpēc tik svarīgi ir noteikt galvenos tautas attīstības stratēģiskos pamatvirzienus un veikt mērķtiecīgu sociālo politiku valstī. No šī viedokļa var atsaukties uz Eiropas Savienības dalībvalstu pieredzi sociālās attīstības jomā.

Eiropas Savienības sociālā politika ietver to pasākumu kopuma pamatprincipus, kuri tiek īstenoti visā tās teritorijā, lai uzlabotu ES dalībvalstu iedzīvotāju darba un dzīves apstākļus. Turklāt jāatceras, ka šajā kopumā tiek ietverti tikai tie pasākumi, par kuriem ir vienojušās visas piecpadsmit dalībvalstis. Sociālā politika Eiropas Savienībā aptver plašu jautājumu loku, ieskaitot nodarbinātības politiku, strādājošo brīvu pārvietošanos, industriālās attiecības, minimālo nodarbinātības aizsardzības standartu izveidošanu, sociālo aizsardzību un daudzus citus jautājumus, pamatojoties uz 1989. gadā pieņemto Sociālo hartu. Eiropas sociālās politikas koncepciju un veselu virkni sociālās attīstības programmām.

Eiropas sociālās labklājības modelis pēdējos piecdesmit gadus ir sekmējis sociālo harmoniju un mieru Eiropā. Neskatoties uz grūtībām, kuras starptautiskajā konkurences cīņā rada augstais sociālo izdevumu līmenis, tā saglabāšana vēl joprojām ir ES un tās dalībvalstu galvenā prioritāte.

Nemot vērā pašreizējo sociālekonomisko situāciju un mājāsaimniecību materiālo nodrošinājumu Latvijā, var teikt, ka labklājības sektora līdzekļu samazināšanās 2000. gadā negatīvi ietekmē iedzīvotāju dzīves līmeni un veselības stāvokli, kā arī Labklājības ministrijai paredzēto labklājības sektora reformu turpmāko attīstību.

Veselības aprūpei atvēlētais finansējums ir minams kā satraucoši mazs.

Veselības aprūpes reformas realizācija ir apgrūtināta sakarā ar nepietiekamo finansējumu. Veselības aprūpes vajadzībām valsts budžetā tiek paredzēti līdzekļi tikai nepilnu 4% apmērā no IKP (skat. 3. tabulu), bet vairumā Eiropas valstu šī finansējuma daļa ir 6 līdz 9% apmērā.

3. tabula

Labklājības sektora izdevumi Latvijā 1996.-2006.g. (faktiskajās cenās) [4. 31]

		1996	1997	1998	1999	2000
Iekšzemes kopprodukts	milj. Ls	2829,1	3275,5	3773,5	3838,1	4090,0
Sociālā apdrošināšana	milj. Ls	320,8	390,4	429,5	472,6	464,2
	% pret IKP	11,3	11,9	11,4	12,3	11,4
Sociālā palīdzība	milj. Ls	53,2	67,0	67,7	75,2	76,38
	% pret IKP	1,9	2,0	1,8	1,9	1,9
Veselības aprūpe	milj. Ls	117,6	122,3	139,6	146,3	144,2
	% pret IKP	4,2	3,7	3,7	3,8	3,5
Nodarbinātība	milj. Ls	13,1	17,6	29,9	47,5	39,7
	% pret IKP	0,5	0,5	0,8	1,2	1,0
Kopā	milj. Ls	496,0	586,5	666,7	741,6	724,5
	% pret IKP	17,5	17,9	17,6	19,3	17,8

Latvijas CSP pētījumi (NORBALT II projekta ietvaros) liecina, ka katrs piektais Latvijas iedzīvotājs savu veselību vērtē kā sliktu vai pat ļoti sliktu. Profilaktiskās pārbaudes Latvijā nav populāras. Jaunās veselības sistēmas normālai funkcionēšanai reāli pietrūkst finansiālie resursi un sakarā ar to pavājinājusies slimību profilakse. Lielākā daļa iedzīvotāju griežas veselības aizsardzības iestādēs pēc palīdzības galvenokārt slimību vai traumu gadījumos. Iedzīvotāji ir spējīgi izdot veselības aprūpei vidēji tikai 4% no mājsaimniecības budžeta patēriņa izdevumiem.

Izdevumi izglītībai dažādos gados Latvijā ir bijuši no 5,6-7,2% no IKP. Salīdzināšanai var minēt, ka, piemēram, Zviedrijā šis skaitlis ir 8,3% un Somijā 7,5% no IKP. Lai gan izglītības un veselības izdevumu īpatsvars iekšzemes kopproduktā gadu no gada palielinās, tomēr to faktiskais apjoms ir ļoti neliels un neatrisina nopietnas problēmas cilvēkresursu attīstībā.

Kā liecina eiostatistikas dati, valsts izdevumi sociālajām programmām no iekšzemes kopprodukta Eiropas valstīs diezgan nopietni atšķiras pa valstīm (skat. 4. tab.).

Kā rāda līdzšinējā Eiropas valstu pieredze sociālo programmu realizācijas pakāpe veidojas Eiropas Savienībā vēsturiski, ņemot vērā pastāvošo atšķirību ienākumu līmeņos un sociālo standartu prasības katrā valstī.

Pēdējo piecu gadu laikā līdz ar ekonomisko izaugsmi Latvijā palielinājušies iedzīvotāju ienākumi, kā nominālā, tā reālā izteiksmē (skat. 5. tabulu). Kā liecina Latvijas statistika strādājošo bruto darba samaksa 2000. gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, vidēji pieauga par 6,1% un sasniedza 150 latus. Sabiedriskajā sektorā strādājošo mēneša vidējā bruto darba samaksa minētajā periodā vidēji bija augstāka – 169 latī un pieauga par 7,8%. Tajā pašā laikā patēriņa cenas palielinājās

par 2,6%. Līdz ar to visu strādājošo reālā darba samaksa 2000. gadā, salīdzinot ar 1999. gadu, pieaugusi par 3%, bet sabiedriskajā sektorā strādājošo par 4,7 procentiem.

4. tabula

Eiropas valstu izdevumi sociālajām programmām 1999.g. (procentos no IKP) [7,13]

Programmas tips	Igaunija	Latvija	Lietuva	ASV	Zviedrija	Nīderlande	Vācija	Francija	Čehijas rep.	Rumānija
Pensijas	7,1	10,4	7,3	7,2	11,4	11,5	12,0	13,3	7,9	6,5
Bērna un ģimenes pabalsti	1,7	1,6	0,8	0,3	2,1	1,0	1,3	2,2	2,0	1,4
Bērna pabalsti	1,6	1,4	0,4							0,1
Slimības pabalsti	0,9	0,1	0,9	0,3	1,5	2,2	2,0	0,5	1,2	0,2
Bezdarba pabalsti	0,1	0,4	0,1	0,4	2,3	2,9	2,4	1,8	0,1	1,1
Aktīvās darba tirgus programmas	0,1	0,2	0,2	0,2	2,4	1,2	1,4	1,3	0,1	0,1
Sociālās palīdzības pabalsti	0,6	0,4	0,2	0,6	2,2	1,0	0,8	1,4	0,4	0,3
Kopā	10,4	13,1	9,6	9,0	22,0	19,7	19,8	20,6	11,8	9,5
no kuriem: tenākumu pārskatījumi ģimenēs	10,3	12,9	9,3	8,8	19,6	18,5	18,4	19,3	11,6	9,4

Tomēr mēneša vidējās bruto algas apmēri strādājošajiem 2000. gada 4. ceturksnī (252 USD), izteikti pēc apmaiņas kursa dolāros, atpaliek kā no Lietuvas (268 USD) un Igaunijas (293 USD), tā arī no lielākās daļas pārējo ES kandidātvalstu. Minimālās darba algas samaksas apmēri Latvijā ir palielināti, tikai sākot no 2001. gada 1. jūlija, līdz Ls 60.

Pēc CSP datiem, visaugstākā strādājošo vidējā darba samaksa bija finansu starpniecībā (2,6 reizes virs vidējās valstī), gaisa transportā (2,3 reizes), ūdens transportā (1,7 reizes), pastā un sakaros, kā arī elektroenerģijas, gāzes un ūdens apgādes (1,6 reizes), valsts pārvaldes, aizsardzības un obligātās sociālās apdrošināšanas iestādēs (1,3 reizes). Minētajās nozarēs (izņemot ūdens transportu) gada laikā bija arī augsti darba samaksas pieauguma tempi (finansu starpniecībā par 14%, pārējās nozarēs – par 8-11%).

Tajā pašā laikā zem vidējā līmeņa darba samaksa bija zvejniecībā, lauksaimniecībā, medniecībā un mežsaimniecībā, apstrādes rūpniecībā, celtniecībā, tirdzniecībā un vairākās citās nozarēs.

Jāatzīmē, ka 2000. gada laikā manāmi pieaugusi darba samaksa strādājošiem izglītības jomā (par 13%). Tomēr tā ir par 10% zemāka nekā vidēji valstī. Veselības un sociālās aprūpes iestādēs, kā arī atpūtas, kultūras un sporta jomā

strādājošiem darba samaksa ir par 17-18% zemāka nekā vidēji valstī. Arī darba samaksas pieauguma tempi gada laikā bija zemāki par vidējiem valstī.

5. tabula

**Darba samaksas un citu ienākumu dinamika Latvijā 1996.-2000.gadā [1, 63]
(vidēji mēnesī, latos)**

	1996	1997	1998	1999	2000
Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa:					
▪ latos bruto	98,73	120,03	133,30	140,99	149,53
▪ latos neto	78,65	88,34	97,47	102,73	108,55
▪ dolāros bruto	179,18	206,59	225,93	241,01	246,75
▪ dolāros neto	142,74	152,05	165,20	175,61	179,13
Mājsaimniecību rīcībā esošais ienākums uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī	51,50	55,45	62,33	64,73	69,19
Sociālās nodrošināšanas iestāžu uzskaitē esošo pensionāru izmaksāto vecuma pensiju vidējais lielums	37,82	42,24	51,26	58,18	57,79
Viena iedzīvotāja pilna iztikas minimuma preču un pakalpojumu groza vērtība	73,78	78,78	82,15	83,18	84,47
Strādājošo reālās darba samaksas indekss (procentos pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu)	91,1	103,6	105,3	102,9	103,0

Sociālās nodrošināšanas iestāžu uzskaitē esošo pensionāru izmaksāto vecuma pensiju vidējais apmērs 2000. gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, nedaudz samazinājies – no 58,18 latiem līdz 57,79 latiem jeb par 0,7%. Vidējās pensijas samazinājumu var skaidrot ar 1999. gada beigās pieņemtajiem grozījumiem pensiju likumā, kuri paredzēja, ka strādājošie pensionāri ar 2000. gada sākumu varēja saņemt pensiju tikai līdz 60 latiem.

Vecuma pensiju vidējais lielums 2000. gadā sastādīja 68,4% no viena iedzīvotāja pilna iztikas minimuma preču un pakalpojumu groza vērtības (1999. gadā – 69,9%).

LR Ministru kabineta deklarācija paredz 2001. gadā atcelt visus ierobežojumus un aizliegumus strādājošiem pensionāriem strādāt un saņemt pensiju, vienlaicīgi pārtraucot priekšlaicīgās pensionēšanās iespējas, un turpināt pakāpeniski palielināt pensijas vecumu līdz 65 gadiem. Tomēr līdz šim lēmums, kas nodrošinātu minētās apņemšanās izpildi, nav pieņemts.

Kā rāda līdzšinējā ES valstu pieredze, pensijas vecums un iespējas priekšlaicīgai pensionēšanai ES dalībvalstīs atšķiras, un tas ir saistīts ar labklājības līmeņa standartiem, sociālās politikas noteikumiem un kritērijiem, kas pieņemti ES dalībvalstīs. (skat. 6. tabulu) [7, 25].

6. tabula

Valsts	Pensionēšanās vecums	Vai ir iespējama priekšlaicīga pensionēšanās?
Austrija	65-vīr., 60-siev.	Priekšlaicīga un atliktā pensionēšanās ir iespējama
Beļģija	60-65	No 60 gadiem
Dānija	67	Nepilna darba stāža pensija ir iespējama no 60-67 gadiem
Francija	60	Priekšlaicīga pensionēšanās nav iespējama
Vācija	65-vīr., 60-siev.	Priekšlaicīga pensionēšanās ir iespējama
Itālija	60-vīr., 55-siev.	Priekšlaicīga pensionēšanās nav iespējama
Nīderlande	65	Priekšlaicīga pensionēšanās nav iespējama
Norvēģija	67	Priekšlaicīga pensionēšanās nav pieļaujama, atliktā pensionēšanās ir iespējama
Spānija	65	Priekšlaicīga pensionēšanās ir iespējama no 60 gadiem (pensijas samazinājums gadā ir 8%), atliktā pensionēšanās ir iespējama (pensijas pieaugums gadā ir 2%)
Somija	65	Priekšlaicīgā pensionēšanās ir iespējama no 60 gadiem, pensija tiek samazināta pa 0,5% katru mēnesi
Lielbritānija	65-vīr., 62-siev.	Priekšlaicīgā pensionēšanās nav pieļaujama

Līdz 2002. gadam Latvijā tiks ierobežota to pensiju indeksācija, kuras pārsniedz trīs minimālās mēnešalgas, bet, sākot no 2002. gada, papildus inflācijas indeksācijai pensijas indeksēs arī, ņemot vērā apdrošināšanas iemaksu reālās algas pieaugumu.

Ņemot vērā sarežģīto demogrāfisko situāciju valstī, un, lai nodrošinātu pienācīgu pensiju saņemšanu nākotnē, valstī izveidota trīs līmeņu pensiju sistēma: 1. līmenis nodrošina paaudžu solidaritātes principa ievērošanu, 2. līmenī (valsts fondētā shēma) daļa no sociālās apdrošināšanas iemaksām (2001. gadā – 2%, bet turpmāk, pakāpeniski palielinot līdz 10 % 2010. gadā) tiek ieguldīta finansu tirgū – vērtspapīros, akcijās, kas ļaus veidot papildu uzkrājumus pensijai, 3. līmenis paredz veidot uzkrājumus pensijai privātajos pensiju fondos pēc savas izvēles.

Līdz 2001. gadam 1. un 3. pensiju līmenis jau darbojas, 2. līmenis ieviests, sākot no 2001. gada 1. jūlija. Obligāti 2. pensiju līmenī iesaistītas personas, kuras līdz 2001. gada 1. jūlijam nebija sasniegušas 30 gadu vecumu, bet brīvprātīgi – no 30 līdz 49 gadus vecie strādājošie.

Analizējot pensionāru labklājības līmeni pēc socioloģiskiem apsekojumiem, var salīdzināt Latvijas un Francijas pensionāru spēju realizēt savas vajadzības izteiktas preču un pakalpojumu daudzumā (skat. 7. tabulu).

Pēc šiem rādītājiem var secināt, cik lielā mērā Latvijas pensionāru sociālās iespējas ir zemākas nekā ES pensionāru vidējais līmenis, kuru pārstāv Francija, un cik aktuāli ir pilnveidot Latvijas likumdošanu, kas būtu labvēlīga pensionāriem un tautas sociālai attīstībai kopumā.

7. tabula

Pensionāru dzīves līmeņa salīdzināšana Latvijā un Francijā 2000. gadā [12, 17]

	Latvija	Francija
1. Cik procenti pensionāru ir apmierināti ar savu dzīves līmeni?	7%	48%
2. Cik procenti pensionāru ir veikuši ceļojumu uz ārzemēm?	10%	56%
3. Kādu daļu ienākumu pensionāri atdod pārtikai?	71%	42%
4. Cik litru piena var pensionārs iegādāties par savu pensiju?	258	1036
5. Cik kg gaļas var pensionārs iegādāties par savu pensiju?	32	153
6. Cik reizes gadā pensionārs apmeklē teātri?	0,6	4
7. Cik reizes gadā pensionārs apmeklē medicīnas iestādi?	15	25
8. Kādu daļu no saviem ienākumiem pensionāri atdod veselības aprūpei?	13%	7%
9. Cik procenti pensionāru ubago uz ielas?	10%	4%
10. Vai pensionāri var atļauties palīdzēt saviem bērniem?	Jā (~ 41%)	Nē (~24% dāra)

Pagaidām par Latvijas sociālās politikas modeļa atbilstību Eiropas Savienības standartiem vairāk var runāt teorētiski, jo attiecīgie jautājumi tiek aktualizēti pamatā politiskā līmenī un caur likumdošanas normu saskaņošanu. To var uzskatīt tikai par pirmo etapu patiešām efektīvi funkcionējošas sociālās politikas ieviešanā, kas reāli būtu vērsta uz iedzīvotāju labklājības nodrošināšanu, bet ne tikai ES obligāto standartu izpildi.

Analizējot Latvijas valsts un sabiedrības attīstību globalizācijas kontekstā, īpaša nozīme ir jāpievērš tādiem kvalitatīviem rādītājiem, kas parāda ilglaicīgas tautas attīstības iespējas. Šādi nozīmīgi rādītāji ir izglītība, investīciju apjoms, jaunu tehnoloģiju un inovāciju ieviešana, komunikāciju infrastruktūras attīstības rādītāji u.c. Tādai valstij kā Latvija, kurā turpinās sabiedrības un kultūras transformācija, ar globalizāciju saistītajās pārmaiņās, jo īpaši, slēpjas gan iespējas, gan riski [2].

Pašlaik Latvijā svarīgi uzdevumi ir bezdarba samazināšana, izglītības sistēmas pilnveidošana, līdzsvarota reģionu attīstība, demokrātijas nostiprināšana, plaši izplatītās nabadzības un sociālās nevienlīdzības novēršana. Šie valstij izvirzītie uzdevumi nosacīti ir pretrunā ar globalizācijas attīstības iespējamām izpausmēm – valsts tomas samazināšanos ekonomikas un sabiedrības regulēšanā, līdz ar to – atbildības samazināšanos.

Patlaban pasaules ekonomika, kapitāls pārbāzējas uz intelektuāliem pamatiem, kas palielina zinātnes un izglītības lomu. Šajā apstākļī slēpjas Latvijas potenciālais

Ieguvums no globalizācijas sniegtajām iespējām. Latvijai, kur ir ierobežots kapitāls un resursi, ir īpaši svarīgi uzlabot izglītības sistēmu, atbalstīt pētniecību un zinātnes attīstību. Dienmēl Latvijā pēdējos gados zinātni un pētniecībai atvēlētais valsts budžeta finansējums nepārsniedz 0,24% IKP lieluma vai 2,45 Ls uz vienu iedzīvotāju gadā. Salīdzinājumam, Zviedrijā valsts ieguldītie līdzekļi pētniecībā ir 139 Ls uz vienu iedzīvotāju, bet ES nabadzīgākajā valstī – Grieķijā – 15 Ls uz vienu iedzīvotāju [2, 71]. Šis fakts norāda, ka Latvija riskē kļūt par reģionu, kam ir tikai globālā patērētāja, nevis ražotāja funkcijas. Globalizācijas apstākļos tas ir drauds Latvijai tapt atstumtai starp pasaules nabadzīgākajām un atpalikušajām valstīm. Sakarā ar to var konstatēt, ka izglītības un zinātnes attīstības loma Latvijai būs izšķirošā – vai mūsu valsts iekļausies globalizācijas procesos kā ieguvēja vai zaudētāja. Globalizācijas kontekstā izglītība kļūst par svarīgāko tautas attīstības faktoru un cilvēkkapitāla celšana pārveidojas par sabiedrības attīstības pamatu.

ANO Attīstības programmas ietvaros sagatavotajā pārskatā par tautas attīstību Latvijā, ir īpaši pasvītrots, ka "izglītības institūts, kas globalizācijas apstākļos veicina viendabīgāku sociālo struktūru, kā arī sekmē ekonomisku, sociālu un reģionālu plaisu pārvarēšanu sabiedrībā... jo izglītība gan paplašina, gan līdzsvaro iespējas, padarot tās pieejamas plašam tādu cilvēku slānim, kuri iespējas prot pārvērst konkrētos dzīves ieguvumos." [2, 28].

Literatūra

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību // Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2001. gada jūnijs.
2. Latvija. Pārskats par tautas attīstību. R.:UNDP, 1999, 2000, 2001.
3. Kučinskis J. Jaunā pasaules kārtība un mēs paši: 2000.g. Rīga, 2001.
4. Latvijas makroekonomiskie rādītāji. Ceturkšņa biļetens. LR Centrālās statistikas pārvalde, 2/2001. - R.: CSP, 2001.
5. Knipše S. Trīcciena vilnis skars nabadzīgākās valstis, *Dienas Bizness*, 05.10.01, 11. lpp.
6. Baltijas valstis. Reģionālais ekonomiskais novērtējums // OECD Ekonomiskie pētījumi. - R.: Latvijas Republikas Ārlietu ministrija, 2000. gada februāris.
7. Latvija: nabadzības novērtējums. 1. sēj. Galvenais ziņojums/ Pasaules Banka. 2000.
8. WSJ Visvairāk cietis attīstības valstis, *Dienas Bizness*, 08.05.01, 11.lpp.
9. Centrālās statistikas pārvaldes dati par nabadzību, 2000. Rīga, 2001.
10. Centrālā statistikas pārvalde. Latvijas statistikas gadagrāmata 2000. Rīga, 2001.
11. Sociālais ziņojums. LR Labklājības ministrija. Rīga, 2001.
12. Es un ES sociālā politika. – R.: Eiropas integrācijas birojs, 1999.
13. World Bank Atlas. The World Bank. –Washington, 2000.
14. Nederveen Pieterse Jan. Development theory. - London, 2001.
15. Hirst P., Thompson G. Globalization in Question. –London, 2001.
16. Taylor M. Alan. Meeting the Challenges of Globalization in the Advanced Economies. London, 1999.

17. Svetličičs M. The World Economy. Challenges of Globalization and Regionalization. Globalization, Economic Integration and Political Disintegration. - London: Macmillan Press Ltd, 1996.

Kopsavilkums

Šajā pētījumā izdarīts mēģinājums apskatīt globalizācijas procesa ietekmējošo lomu uz sociālo attīstību un sniegt priekšlikumus par Latvijas sociālās attīstības stratēģijas veidošanu, konkrētu sociālo problēmu risinājumu un sociālo procesu pilnveidošanu pasaules ekonomikas globalizācijas apstākļos.

Vladimirs Dubra (Latvijas Universitāte)

PERSONĀLA DARBA SAMAKSAS PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI

PERSONNEL WAGE PROBLEMS AND SOLUTIONS

Pay policies may be considered as a crucial motivating factor determining attitudes to and appeal of organization in recruitment and retention of needed employees. Due rewarding should clearly demonstrate dependence on remuneration and performance of employee.

Pay system typically is built up from two parts – fixed one and changing. Salary is the granted payment fixed in accordance with national job-grading standards. Benefits like premium bonuses, brokerage, profit sharing, and so forth has to compensate individual contribution of the employee.

Viens no galvenajiem motivācijas instrumentiem ir darbinieku atalgošana. Par atalgojumu var uzskatīt visus tos monetāros un nemonetāros labumus un atvieglojumus, ko darbinieks saņem apmaiņā pret padarīto darbu.

Pareizi noteikts darba atalgojums organizācijā veicina šādas parādības: pirmkārt, tas palīdz piesaistīt piemērotu un kvalificētu darbaspēku, otrkārt, tas uztur esošajos darbiniekos apmierinātību ar darbavietu un atalgo tos par sasniegumiem, uzticību un pieredzi. Atalgojuma mērķis ir stimulēt nodarbinātos, optimāli izmantojot individuālās spējas. Tāpēc katrai organizācijai ir nepieciešama skaidri definēta personāla atalgošanas politika. Pareizi izstrādātai personāla atalgošanas politikai ir jāparāda skaidra sakarība starp darbinieka paveiktā rezultātiem un saņemto atalgojumu, tai ir jāveicina darbinieku apmierinātību ar

darbu, kvalitatīvu darba izpildi, darbinieku vēlmi uzņemties atbildību un iniciatīvu, kā arī jāveicina darba kolēģu savstarpējo sadarbību un arī labvēlīgu konkurenci starp tiem. Personāla atalgošanas politikai vispārējos vilcienos vajadzētu definēt darbinieku atalgošanas galvenos principus organizācijā. Šie principi varētu būt šādi:

- 1) darba algai jābūt darbinieka ne tikai padarītā darba, bet arī viņa ieguldījuma novērtējumam organizācijas kopējā darbībā; šis princips pamato darba atalgojuma individualizēšanu atkarībā no konkrētā darbinieka ieguldījuma organizācijas darbības rezultātos;
- 2) darbinieka un organizācijas atbildībai par veiksmīgi paveiktu darbu jābūt abpusējai; pozitīviem darbinieka centieniem uzņēmuma labā jābūt novērtētiem un arī atalgotiem no organizācijas puses;
- 3) personāla darba kvalitāte un attieksme pret darbu lielā mērā ir atkarīga no darbinieku pārliecības, ka viņu darbs tiek taisnīgi atalgots;
- 4) darba atalgojuma sistēma - tie ir labi veidotās darba vietas veicinoši faktori, nevis trūkumu kompensācija.

Personāla darba atalgojuma noteikšana nav vienkāršs jautājums, tas ir atkarīgs no daudziem faktoriem un papildu apstākļiem.

Piemēram, taisnīguma izjūtas iespaidā darbinieks, kas sevi novērtē neadekvāti zemu, var censties strādāt vairāk, var palielināt pārējo darbinieku paveiktā rezultātu, kā arī var melot vadībai par sava vai citu darba rezultātiem. Visas šīs darbības lielākā vai mazākā mērā ir kaitīgas organizācijai, un vienīgais veids, kā no tām izvairīties, ir pamatoti izskaidrot darbiniekam jebkuru izmaiņu atalgojumā.

Lai cik arī taisnīgs būtu atalgojums, tam nav motivējošas nozīmes, ja darbiniekam nav saprotama saikne starp ieguldīto darbu un saņemto atalgojumu.

Daudz bīstamāka jebkuram uzņēmumam ir situācija, kad darbinieks tiešām netiek pienācīgi atalgots.

Pārāk zemu noteikta atalgojuma sekas tieši kavē organizācijas mērķu sasniegšanu. Daudz vairāk līdzekļu organizācija var ietaupīt, maksājot adekvātu atalgojumu, nekā sedzot zaudējumus, kas saistīti ar dažādām protesta akcijām, darba kvalitātes mazināšanos, darba kavēšanu un jaunu darbinieku meklēšanu un apmācību. Nedrīkst aizmirst arī psiholoģisko gaisotni organizācijā, jo pārāk zems atalgojums ir laba augsne iekšējiem konfliktiem un disciplīnas zudumiem. Turpretī pareiza atalgojuma politika ļauj uzturēt labvēlīgu gaisotni organizācijas mikrovidē un efektīvi izmantot darbaspēka resursus, veicina strādājošo pašdisciplīnu un atbildību par savu darbu, ļauj saglabāt labas attiecības ar arodbiedrību un palielināt strādājošo uzticību organizācijai. Tā rada augstāku darba kultūru un efektīvāku gan katra darbinieka, gan darbinieku grupas darbu.

Tāpat kā pārāk zems atalgojums, arī pārāk augsts atalgojums ir organizācijas darbību traucējoša parādība. Tas samazina organizācijas peļņu un mazina atalgojuma nozīmi darbinieku motivēšanā.

Nosakot atalgojumu, jāņem vērā šādi faktori:

- 1) darbaspēka tirgus konjunktūra – piedāvājums un pieprasījums – ja darbinieku piedāvājums ir mazs, tad samaksa būs augsta, un otrādi. Palielinoties ekonomiskai aktivitātei, palielinās pieprasījums pēc darbaspēka, un tā rezultātā algas kļūst lielākas;
- 2) darba sarežģītība – parasti darbi, kas prasa augstu intelekta līmeni, atbilstoša izglītība vai iemaņas ir labāk apmaksātas;
- 3) kaitīgie darba apstākļi;
- 4) dzīves dārdzība;
- 5) valsts iejaukšanās – valsts nosaka minimālo algu un reglamentē virkni citu ar darbu saistītu parādību;
- 6) arodbiedrību ietekme.

Nosakot darba algu, darba devējam ieteicams vadīties pēc šādiem principiem:

- 1) darba samaksai jābūt ne tikai darbinieka padarītā darba, bet arī viņa ieguldījuma novērtējumam organizācijas kopējās darbības rezultātos;
- 2) darbinieka attieksme pret darbu un darba kvalitāti ir lielā mērā atkarīgi no darbinieka pārliecības par to, vai viņa darbs tiek taisnīgi atalgots. pretējā gadījumā atalgojums var kļūt par destruktīvu faktoru organizācijas darbībā;
- 3) darbinieka atbildība pret organizāciju par savu darbu paredz arī organizācijas atbildību pret darbinieku – pozitīviem darbinieka centieniem organizācijas labā jātiek atalgoti.

Īpaši svarīgi, mainot iepriekšējo vai ieviešot jaunu apmaksas sistēmu, lai darba novērtēšanas sistēma būtu skaidra visiem darbiniekiem, un viņi zinātu, kas darāms, lai palielinātu savu algu. Pieņemts ir garantēt, ka nevienam no organizācijas strādājošām personām netiks nepelnīti samazināta alga, lai gan, ja tiek konstatēta algas pārākuma darbīniekam vai viņa priekšgājējiem, alga var tikt pārskafita.

Nosakot darba algas, darbiniekos jārada pārliecība, ka alga tiek noteikta taisnīgi, tāpēc darba algu nereti nosaka darbavietu vērtēšanas komisija, kurā tiek iekļauti visu ieinteresēto pušu pārstāvji.

Nosakot darba atalgojumu, rodas virkne dažādu problēmu. Piedāvājuma pieprasījuma likumu ietekmes rezultātā darbavietas novērtējums var ātri novecot, jo darbaspēka piedāvājums dažādās nozarēs var ievērojami svārstīties: sastādot precīzu darbavietas aprakstu, pārvaldes darbinieki var secināt neclastīgu attieksmi pret darbu – strikta funkciju noteikšana var izsaukt darbinieka norobežošanos no organizācijas kopējiem mērķiem un tikai noteikto funkciju pildīšanu.

Tirgus ekonomikas apstākļos darbiniekam organizācijā var izmaksāt ne tikai fiksētu pamatalgu, bet arī:

- dividendes, atkarībā no viņam piederošo akciju skaita;
- komisijas naudu, ja darbinieks sekmīgi piedalās produkcijas vai pakalpojumu realizācijā;
- premiālās piemaksas;
- daļu peļņas;
- piemaksas par papildu darba pienākuma izpildi.

Šādu darba samaksas "plānojumu" ir piedāvājis Masačūsetsas tehnoloģiskā institūta ekonomists M.Veicemans: tā kā ņem vērā organizācijas kā vienotu veseluma darbības rezultativitāti, tad sistēmu dēvē arī par "vispārējās līdzdalības ekonomiku". [3, 184].

Aplūkojamā vispārējā shēma ietver sevī, no vienas puses, pamatalgu, bet, no otras puses, citus materiālās atlīdzības veidus par padarīto darbu. Tādēļ ar to darbinieku centieni tiek virzīti tā, lai gūtu visiem nozīmīgus rezultātus, tādējādi ieinteresējot darbiniekus kopējos panākumos.

Šāds risinājums veido materiālo pamatu, lai visi darbinieki respektētu organizācijas mērķus. Darba samaksas sistēmu saista gan ar uzņēmuma darbības kopradītājiem, gan ar konkrētā darbinieka individuālo devumu.

Šeit rodama arī uzņēmuma vadības organizatoriskās kultūras sākotne. Ja tādas iestrādes jau ir, tad organizācijas vadība rosina darbiniekus meklēt ceļus, kā saskaņot personīgās izaugsmes ieceres ar sava darba izredzēm organizācijas perspektīvā. Darbinieka karjeras virzību var saistīt ar viņa darba efektivitāti - piemēram, iniciatīvu un pastāvību, meklējot labākos variantus uzdevuma izpildē. Tādējādi var sekmēt problēmgrupu izveidi, apvienojot lietīšķai sadarbībai dažāda profila speciālistus, lai risinātu problēmas saskarsmes jomās. Šāda pieeja ne tikai sekmē intelektuālā resursnodrošinājuma attīstību jauniešiem, bet ir arī pamats darbinieku radošai izaugsmei organizācijas attīstības gaitā. Šīs iestrādes nākotnei top par darbinieka pašnodrošinošu garantiju nodarbinātībai nākotnē. Personālvadības iekšējais mērķis organizācijā arī var pildīt šāda garanta lomu, un ja strādājošie šādu mērķi atzīst, uz to tiecas, tad var cerēt, ka organizācijā veidojas tāda organizatoriskā kultūra, kuru raksturo abpusēji saskaņotas, savstarpējo cieņu apliecināošas vērtīborientācijas.

Tādējādi darbinieka iniciatīva, viņa darba rezultativitāte un izmaksas ir darba samaksu būtiski determinējoši faktori. Vispārējā tendence ir tāda, ka darba samaksā pieaug tās mainīgā daļa, attiecīgi sarūkot tās fiksētajiem komponentiem.

Veiktie pētījumi Latvijā rāda, ka pamatalgas īpatsvars darbinieku atalgojuma struktūrā var sastādīt 90% - 64% [6].

Darba pamatalga katram darbiniekam tiek noteikta individuāli atbilstoši kvalifikācijas kategorijai vai darba algas grupai.

Pasaules praksē pārsvarā tiek lietotas divas darba algas formas, proti, laika darba alga un gabaldarba alga.

Laika darba alga tiek aprēķināta par faktiski nostrādāto laiku, turklāt bez noteiktas sakarības starp darba rezultātiem un tā samaksu. Lai laika darba algu kļūtu par darba stimulu, var paredzēt piemaksas, kā arī prēmijas par darba kvalitāti un kvalitātes rādītāju ievērošanu vai pārsniegšanu.

Lietojot gabaldarba algu, darba samaksu aprēķina, uzskaitot darba rezultātus un pareizinot tos ar izceļojumu vienību par darba rezultātu. Izpeļņa palielinās vai samazinās proporcionāli darba daudzumam. Šī samaksas forma stimulē galvenokārt darba kvalitāti. Lai darbiniekos būtu ieinteresētība veikt darbu kvalitatīvi, pie gabaldarba algas pielieto prēmēšanas sistēmu.

Var atzīmēt, ka, veicot piemaksas pēc pamatalgas, konkrētam darbiniekam var paaugstināt atalgojuma līmeni. Piemaksas var būt par amata vai profesijas apvienošanu, darba apjoma palielināšanu, nakts darbu, par darbu svētku un izejamās dienās, par izdienu.

Par pamatu prēmēšanai var būt:

- resursu taupīga izmantošana,
- realizācijas apjomu un peļņas pieaugums,
- izmaksu samazinājums,
- akciju kursa celšanās,
- kvalitātes uzlabojumi,
- veiksmes izpētē un projektēšanā,
- savlaicīga un sekmes profilaktiskā, apsteidzošā reaģēšanā uz tām jeb citām problēmām,
- sevišķi, organizācijai nozīmīgi nopelni.

Rietumvalstu firmās prēmēšanu izmanto, lai sekmētu:

- augstus kvantitatīvi mērāmos panākumus – darba ražību, gūstamo peļņu,
- iekārtu efektīvu izmantošanu,
- taupību resursizlietojumā.
- augstu produkcijas kvalitāti.

Var prēmēt pēc viena vai vairākiem faktoriem. Konkrētos rādītājus katra faktora vērtēšanai izvēlas saskaņā ar spēkā esošajām normām un normalīviem konkrētajos ražošanas apstākļos.

Prēmēšanas efektivitāti vēl ietekmē:

- rādītāju sistēmas veiksmīga izvēle, to diferenciacija atbilstoši amata līmenim, struktūrvienības lomai un darba raksturam,
- orientācija uz reālu ieguldījumu gala rezultātos, darba kvalitātē un efektivitātē, organizācijas darbības koprezultātos,
- darbinieku devuma vērtēšanas kritēriju konkrētums, elastība, taisnīgums.

Lai pilnā mērā izpaustos prēmijas stimulējošā loma, tās lielumam, kā to savulaik jau argumentējis F. Teilors, ir jābūt ne mazākam par 30% no pamatalgas. Mūsdienu prakse liecina, ka prēmiju līmeņi svārstās šādās robežās [4, 369]:

- zemākā ranga vadītājiem - 1-30%,
- vidējā līmenī - 10-40%,
- augstākā ranga vadītājiem - 15-50%.

Vēlams savlaicīgi, jau iepriekš noteikt, kāds būs prēmēšanas procents atkarībā no gada rezultātiem, šo likmi koriģējot atbilstoši konkrētā darbinieka ieguldījumam.

Lai gan prēmijas un piemaksas savā ziņā ir viens no tradicionāliem vadības efektivitātes regulēšanas instrumentiem, vairums organizāciju pielieto tādus stimulēšanas veidus, kā peļņas sadale, dividenžu izmaksa u.c.

Organizācijas peļņas sadale var tikt uzskatīta par visu organizācijas darbinieku stimulējošu faktoru. Var paredzēt daļu organizācijas peļņas vai noteiktu procentu

izmaksāt darbiniekiem kā aigas papildinājumu. Tā panāk darbinieku ciešāku identifikāciju ar organizāciju un tā peļņu, tādējādi palielinot peļņu. Šo metodi daudz efektīvāk var pielietot mazās organizācijās, kur produktivitātes un peļņas saistība ir labāk novērtējama.

Ar firmu direkciju Rietumvalstīs mēdz noslēgt konfidencialus līgumus uz 3-5 gadiem, paredzot tajos cietu algas līkmi un gūtās peļņas daļu procentos. Bez tam jau izsenis pastāv arī bonusu sistēma – no peļņas reizi vai divas reizes gadā tiek izmaksātas ievērojamas summas – tādējādi cenšoties ieinteresēt darbiniekus un mobilizēt visus spēkus lielākas peļņas gūšanai.

Komisijas nauda kā darba samaksas sastāvdaļa ir tipisks risinājums tirdzniecības uzņēmumos un apdrošināšanas firmās. Šinī gadījumā darbiniekam tiek samaksāts noteikts procents no paveiktā darba.

Tiek praktizēta firmu akciju pārdošana. Tādā gadījumā darbiniekam izmaksā dividendes, atkarībā no viņam piederošo akciju skaita.

Jau 1989. gadā ASV bija ap 10000 uzņēmumu, kuros darbinieku īpašumā bija visas vai daļa no uzņēmuma akcijām, tajā skaitā 1500 uzņēmumos to darba kolektīvs bija kontrolpaketes īpašnieks. To uzņēmumu skaits, kuros strādājošajiem ir sava uzņēmuma akciju kapitāla līdzīpašnieki, ik gadu ir audzis par 600-700. Akciju kapitālam nonākot strādājošo rokās, darba ražība pieaug vidēji par 1,6%, reizē sekinājot arī darba kvalitāti un apmierinātību ar to [4. 37].

Pastāv firmas, piemēram, "Lincoln Electronic", kur ik gadu 6% no tīrā ienākuma izmaksā dividendēs par parastajām akcijām [3. 182].

Šāda pieeja pamudina strādājošos (darbiniekus) kļūt par savu firmu līdzīpašniekiem. Līdzās atalgojumam darbinieki var saņemt arī dažādus labumus, kurus var uzskatīt kā papildatalgojumu. Laikā pēc Otrā pasaules kara lielās pasaules kompānijas regulāri sāk īstenot speciālas apdrošināšanas, pensiju un pakalpojumu programmas, pēdējās ietverot "sabiedriskos un izklaides pasākumus - piknikus, balles, sporta nodarbības, dejas, interešu klubu darbības atbalstu, kompānijas speciālos pakalpojumus (krājaizdevumu un kredītsabiedrības, aizņēmuma fondi, diferencētas atlaizu sistēmas pārtikai, sabiedriskā ēdināšana, pirkumi ar uzņēmuma atbalstu, medicīniskā apkalpošana. Šādas programmas pamato ar dažādām motivācijas teorijām. – tostarp kā sevišķi populāras minamas personības vajadzību hierarhijas būvējošās A.Maslova, Dž. Danna un Fr.Reočela koncepcijas. Tiek pieņemts, ka darbiniekam, kura rīcības motīvus respektē organizācijas vadība, kura vajadzību apmierināšanai kalpo sociālo programmu kopums, kļātos atbildēt ar lojalitāti, uzticību, kā arī apņēmtību savus dzīves mērķus izvirzīt un īstenot harmoniskā saskaņā ar organizācijas interesēm.

Veiktie pētījumi rāda, ka papildatalgojums palielina apmierinātību ar darbu, organizāciju, vadību un ieinteresētību sekmīgā organizācijas darbībā. Piemēram, Lattelekom ir aprēķinājis, ka piedāvātie papildatalgojuma veidi paaugstina darba efektivitāti par 50% [7].

Papildatalgojums ir ceļš, kas ļauj, nepalielinot darba atalgojuma budžetu, palielināt un uzlabot darbinieku motivāciju.

Tā kā darba atalgojums ir ļoti svarīgs darbinieku motivācijas faktors, organizācijas izstrādātajai personāla atalgošanas politikai ir jāparedz progresīva darba atalgošanas sistēma, kas ļauj saredzēt skaidru saikni starp darbinieku rezultātiem un atalgojumu.

Līdz pagājušā gadsimta vidum uzņēmumu vadība atalgojumu sistēmu savā organizācijā veidoja pati, balstoties uz veselo saprātu un pieredzi. Attīstoties vadības teorijai, veidojoties vadības konsultantu firmām, kuras specializējas darba un darba apmaksas organizācijas jomā, atalgojuma sistēmu veidošana "zinātniskajās" – tiek apkopota daudzu uzņēmumu pieredze, izstrādātas universālas rekomendācijas. Tā rezultātā jau septiņdesmito gadu sākumā praktiski visās industriāli attīstītajās, kā arī virknē jaunattīstības valstu, izplatījās darba samaksas modelis, kuru tagad bieži dēvē par tradicionālo, nodalot pamatalgu un virkni papildu piemaksu.

Katrā konkrētā organizācijā nākas izveidot savu darba apmaksas sistēmu, kura:

- atspoguļo organizācijas mērķus un sekmē to sasniegšanu,
- atbilst tās vadības filozofijai un respektē izveidojušās tradīcijas.

Literatūra

1. V.Praude, J.Beļčikovs. Menedžments. Otrais, pārstrādātais izdevums. – R.: Vaidelote, 2001.
2. H.Diderihs. Uzņēmuma ekonomika.- R.:Zinātne,2000.
3. Розабет Кантер.Рубежи менеджмента. – М.:ЗАО, Олимп – Бизнес, 1999.
4. В.Веснин. Практический менеджмент персонала. - М.: Юрист, 1999.
5. Cole G.A. Personnel Management.- London, 1997.
6. I.Grundule. 10% ikmēneša ienākumu veido dažādi atvieglojumi, *Dienas bizness*, 02.11.1998.
7. G. Nagle. Lietas, ko pieprasīt no priekšnieka, *Diena*, 20.05.2001.

Kopsavilkums

Darba apmaksas apjoms un struktūra tieši ietekmē organizācijas pievilcību, motivējot un piesaistot jaunus, kā arī saglabājot vajadzīgos darbiniekus. Pareizi izstrādātai personāla atalgošanas politikai ir jāparāda skaidra sakarība starp darbinieka darba rezultātiem un saņemto atalgojumu.

Nosakot atalgojumu, to var strukturēt divos patstāvīgos komponentos: fikssētais un mainīgais. Fikssētais komponents tā ir pamatalga, nosakāma darba kategorijas likmes intervāla robežās. Mainīgais komponents, kas var sastāvēt no prēmijām, piemaksām, komisijas naudas, peļņas daļas u.c., kompensē darbinieka individuālo ieguldījumu.

Sandra Eglīte (Latvijas Universitāte)

EKONOMIKAS STABILIZĀCIJAS UN IZAUGSMES PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI LATVIJĀ

ECONOMIC STABILISATION AND GROWTH: PROBLEMS AND SOLUTIONS IN LATVIA

In this article are surveyed development trends and growth prospectives of Latvia economy. There is given a breakdown for countries according to income per capita level. Analysing Latvian economic development after regaining independence there are separated three stages, as well is given evaluation of the current economic situation comparing to other countries and marked out the most significant features for Latvian economics model. There is analysed government economic policy.

Viens no rādītājiem, kas atspoguļo valsts ekonomikas attīstības un izaugsmes tendences, ir **iekšzemes kopprodukts (IKP)**. Tā lielums uz 1 valsts iedzīvotāju struktūra, kā arī IKP izmaiņas pa gadiem (pieaugums vai samazināšanās), ļauj spriest gan par valsts ekonomikas stāvokli kopumā, gan tās iedzīvotāju labklājības līmeni. Pasaules Banka visas valstis pēc IKP lieluma iedala četrās grupās:

- 1) valstis ar augstu ienākumu līmeni (9361\$ un vairāk),
- 2) valstis ar vidēji augstu ienākumu līmeni (3031-9360\$),
- 3) valstis ar vidēji zemu ienākumu līmeni (761-3030\$),
- 4) valstis ar zemu ienākumu līmeni (760\$ un mazāk).

Latvija šobrīd pieder pie valstu grupas ar vidēji zemu ienākumu līmeni, IKP lielums uz vienu iedzīvotāju 2000. gadā bija **3013\$** (pēc I.B noteiktā valūtas maiņas kursa), kas ir tikai 29% no ES vidējā rādītāja un 16% no pasaules vidējā ienākumu lieluma uz 1 iedzīvotāju. Lai gan rēķinot pēc pirktspējas paritātes (PPP), šis rādītājs Latvijā ir nedaudz augstāks un sasniedz 4200\$ uz vienu iedzīvotāju, tomēr tas joprojām ir tālu no attīstīto pasaules valstu līmeņa, kur vidējais ienākumu lielums uz 1 iedzīvotāju pārsniedz 20000\$. Tādējādi varam secināt, ka Latvijas ekonomika šobrīd ievērojami atpaliek no attīstīto valstu ekonomikām. Tomēr, neskatoties uz zemo IKP apjomu Latvijā, tā pieauguma temps ir bijis visai straujš. Kopš 1995. gada, kad tika panākta IKP stabilizācija un sākās tā augšupeja, vidējais IKP pieauguma temps ir bijis 5%, bet 2001. gada pirmajā pusē tas sastādīja 8,8%, ko var izskaidrot gan kā lēcieni pēc 1998. gada Krievijas krīzes, kas deva uzņēmējiem impulsu kvalitatīvai attīstībai, lai izejotu Rietumu tirgu, gan ar to, ka valstis ar zemu IKP līmeni vieglāk ir panākt augstus pieauguma tempus.

Nākotnē, pēc dažādu speciālistu prognozēm, IKP pieaugums Latvijā turpināsies un nav gaidāmi lieli satricinājumi, kas varētu izraisīt jaunu krīzi vai

ekonomikas lejupslīdi, taču IKP pieauguma tempi tiek prognozēti lēnāki 5-6.5% robežās. Līdz ar to arī nav gaidāma strauja iedzīvotāju labklājības palielināšanās. Jo pat pie IKP pieauguma 7-8% Latvijai ir vajadzīgi 15-20 gadi, lai sasniegtu attīstīto valstu līmeni. Tāpēc aktuāls ir jautājums par to, kā paātrināt Latvijas ekonomikas attīstību.

Pēc neatkarības atgūšanas Latvijā ir notikušas ievērojamas pārmaiņas un pēc piecdesmit izolācijas gadiem tā pakāpeniski atgriezās pasaules ekonomikas aprītē un mēģina iekarot savu vietu. Ir pagājuši jau desmit gadi, kopš Latvijā sākās ekonomisko pārmaiņu laiks un šobrīd varam vērtēt gan tās sasniegumus, gan arī trūkumus un problēmas. Ekonomikas pārkārtošanas gaitā galvenais uzsvars tika likts uz tirgus ekonomikas pamatu radīšanu, izveidojot tam nepieciešamo likumdošanas bāzi un institūcijas, kas nodarbojas ar to izpildi, veicot privatizāciju, liberalizāciju un realizējot noteiktus stabilizācijas pasākumus, kas ļāva apturēt ekonomisko lejupslīdi, samazināt inflāciju, nodrošināt stabilu nacionālo valūtu un investīciju pieplūdumu.

Izanalizējot valsts ekonomikas attīstību no 1990. gadā, kad Latvija atguva valstisko neatkarību, līdz 2002. gada sākumam, varētu izcelt 3 posmus:

- 1) liberalizācija (1990.-93. g.),
- 2) stabilizācija (1993.-95. g.),
- 3) strukturālas reformas un attīstība (no 1996. g.).

Katrs no tiem iezīmējas ar vairākām svarīgām tendencēm, tāpēc aplūkosim tos tuvāk. **Liberalizācija** sākās ar cenu reformu, kas iekļāva brīvību tirdzniecības jomā (cenas noteica tirgus piedāvājuma un pieprasījuma spēku ietekmē) un dažādu ierobežojumu atcelšanu. Tas viss bija saistīts ar **strauju inflāciju** un būtiskām **izmaiņām tautsaimniecības nozaru struktūrā**. Strauji attīstījās tirdzniecība u.c. pakalpojumu sfēras nozares, turpretī rūpniecībā un lauksaimniecībā bija vērojams kritums. To noteica vairāki faktori. Sabrūkot Padomju Savienībai, Latvijas rūpniecība un lauksaimniecība zaudēja ievērojamu sava noicēta tirgus daļu. Tāpēc šajās nozarēs pārejas perioda sākumposmā bija ievērojams ražošanas apjumu samazinājums. Bez tam būtiska ietekme bija atšķirīgai cenu dinamikai dažādām preču un pakalpojumu grupām sakarā ar cenu liberalizāciju. Vismazākās cenu izmaiņas bija lauksaimniecībā. Tirdzniecībā un celtniecībā cenu izmaiņas bija daudz jūtāmākas. Tas saistīts ar to, ka pakalpojumu sfērai PSRS laikos netika pievērsta pienācīga uzmanība, pat mākslīgi bremzēta to attīstība. Atjaunojot neatkarību, radās nepieciešamība un iespējas attīstīt jaunus pakalpojumu veidus, kas saistīti ar valsts pārvaldi, sociālo apdrošināšanu, drošību un aizsardzību, finansēm u.tml. Tomēr tas nespēja kompensēt lejupslīdi lauksaimniecībā un rūpniecībā, tādējādi šajā periodā bija vērojams reāla **iekšzemes kopprodukta būtisks samazinājums** (no 1990.-93.g. tas samazinājās gandrīz par 50%), kas ņemot vērā straujo inflāciju, ļoti nelabvēlīgi ietekmēja iedzīvotāju dzīves līmeni un radīja neapmierinātību, īpaši to iedzīvotāju vidū, kas bija atkarīgi no valsts (pensionāri, valsts iestādēs strādājošie u.tml.).

1993.-95. gadā, veicot vairākas būtiskas reformas un ieturot stingru fiskālo un monetāro politiku, izdevās panākt zināmu makroekonomisko stabilitāti un izveidot priekšnosacījumus tautsaimniecības tālākai attīstībai. Kopēja tautsaimniecības izlaidis lejupslīde bija vērojama līdz 1995. gadam. Pēc tam sekoja gandrīz visu tautsaimniecības nozaru pieaugums. To noteica augošā ekonomiskā atvērība, tirdzniecības un kapitāla liberalizācija, straujā banku attīstība. Tomēr strukturālo reformu tempi atpalika no straujajām izmaiņām finansu sistēmā un tas 1995. gada vidū izraisīja **banku krīzi**. Taču, nostiprinot banku uzraudzību un sakārtojot finansu sistēmu, izdevās stabilizēt saimniecisko dzīvi un **no 1996. gada** var runāt par jaunu valsts ekonomikas attīstības posmu, kur būtiska nozīme ir strukturālām reformām, lai Latvija spētu integrēties Eiropas koptingū un ražotu pasaules tirgus prasībām atbilstošu produkciju, konkurējot ar citu valstu produktiem kvalitātes un ražošanas izmaksu jomā.

Izvērtējot pašreizējo Latvijas ekonomikas stāvokli, jāmin vairākās raksturīgas iezīmes:

- **atvērta ekonomika** ar liberālu ārējās tirdzniecības un valūtas maiņas režīmu,
- dominē **privātais sektors** (~70% no IKP), tomēr valsts joprojām regulē cenas vairākās svarīgās nozarēs (elektroenerģija, telekomunikācijas u.c.),
- **stabila banku sistēma**, taču vērtspapīru tirgus un kredītēšana ir vāji attīstīta,
- samērā **augsts nodokļu slogs** (~37% no IKP), ar uzsvaru uz tiešajiem nodokļiem,
- **augsts korupcijas un ēnu ekonomikas līmenis**, vāja tiesu sistēma,
- **augsts bezdarba līmenis**, nodarbinātības politikā dominē pasīvās, nevis aktīvās metodes,
- zems darba ražīgums, īpaši lauksaimniecībā u.c. ražošanas sfēras nozarēs,
- izteiktas **reģionālās attīstības disproporcijas** (Rīgas reģionā koncentrēti ~50% no valsts iedzīvotājiem),
- zems uzņēmējdarbības aktivitātes līmenis, vājš valsts atbalsts u/d attīstībai.

Līdz šim realizētā **ekonomiskā politika** ir bijusi stingra. To var teikt gan par monetāro politiku, ko realizē Latvijas Banka, gan par valdības fiskālo politiku, kas pamatā vērsta uz budžeta veidošanu un sabalansēšanu. Tomēr šāda politika ierobežo maksāspējīgo pieprasījumu un līdz ar to arī ražošanas attīstību un var kļūt par ekonomiskās izaugsmes bremzējošo faktoru. Tāpēc nākotnē būtu jāpievērš uzmanība aktīvai politikai, kas ļautu efektīvāk reaģēt uz dažādām ekonomikas svārstībām, novērst gan iekšējās, gan ārējās sociālekonomiskās disproporcijas. samazināt sociālo nevienlīdzību un paaugstināt kopējo labklājības līmeni. Lai gan pasaulē ilgu laiku visai uzmanīgi skatījās uz aktīvu valdības iejaukšanos ekonomikā, jo tai ir daudz negatīvās puses, tomēr pēdējā laikā, ņemot vērā, ka pasaules ekonomika piedzīvo recesiju, daudzi vadošie Rietumvalstu ekonomisti iesaka palielināt valdības lomu ekonomisko procesu regulēšanā. Ekonomikas teorijā ir pierādīts, ka ar stimulējošas monetārās un/vai fiskālās politikas palīdzību var palielināt ekonomisko aktivitāti, sekmēt nodarbinātības pieaugumu, palielināt investīciju apjomu un tādējādi veicināt arī IKP pieaugumu.

Literatūra

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: LR Ekonomikas ministrija.
2. OECD Ekonomiskie pētījumi 1999-2000, Baltijas valstis, Reģionālais ekonomiskais novērtējums, CCNM. Rīga, 2000.
3. Pasaules ekonomikai trūkst optimistisku ziņu, *Diena*, 2001.gada 4.septembris.
4. World Bank Atlas, 2000.

Kopsavilkums

Dotajā rakstā ir aplūkota Latvijas ekonomikas attīstība no 1990-2002.gada sākumam un parādītas tās izaugsmes iespējas nākotnē. Lai novērtētu Latvijas ekonomikas stāvokli, raksta sākumā autore aplūko pasaules valstu sadalījumu pēc ienākumu lieluma uz vienu iedzīvotāju. Aplūkojot Latvijas ekonomisko attīstību pēc neatkarības atgūšanas ir izdalīti trīs posmi:

1. liberalizācija (1990.-93.g.),
2. stabilizācija (1993.-95.g.),
3. strukturālas reformas un attīstība (no 1996.g.).

Tāpat ir dots pašreizējais ekonomiskā stāvokļa novērtējums un izdalītas raksturīgākās Latvijas ekonomiskā modeļa iezīmes. Nobeigumā ir izanalizēta valdības ekonomiskā politika un tās nozīme ekonomiskās stabilizācijas un augsmes procesā.

Ligita Ezera (Latvijas Universitāte)

LATVIJAS IEDZĪVOTĀJU ETNISKĀ SASTĀVA IZMAIŅAS 1989.-2000. GADĀ

CHANGES OF THE ETHNIC STRUCTURE OF POPULATION IN LATVIA IN 1989-2000

In the period from the 1989 census to 2000 census the ethnic structure of population in Latvia is changed. The basic nation - Latvians - increases to 5.7 per cent points. Latvians composed 57.7 per cent of all population in 2000.

The Studies on ethnic assimilation done by the University of Latvia showed that in Latvia the process of ethnic assimilation – the absorption of individuals and ethnoses in another ethnos taking over its language and culture – is growing.

Principally there are two cases:

- 1) second generation offspring in mixed marriages make a nationality choice when they receive their passports and their choice is noted in the relevant documents;*
- 2) Adult Latvian residents very seldom register a change in nationality officially. Mixed families are usually dominated by the language, traditions, etc., of one of the partners, with the second partner adapting to these to a greater or lesser extent and accepting them.*

The data of the 2000 census show that native language of most part of the ethnic minority nationalities are Russian or Latvian language. It testified to expressive tendencies of the ethnic assimilation. The ethnic assimilation of Belarusians, Ukrainians, Poles, Jews, Germans and Tatars towards the direction of Russian nationality is paid. The assimilation of Lithuanians, Gipsies and Estonians towards the direction of Latvian nationality is paid.

Laika posmā kopš 1989. gada tautas skaitīšanas līdz 2000. gada tautas skaitīšanai iedzīvotāju kopskaits Latvijā ir samazinājies par 11%. Katras no Latvijas lielākajām tautībām iedzīvotāju skaits ir samazinājies. Latviešu skaitliskais samazinājums ir salīdzinoši neliels – 1%, bet latviešu īpatsvars kopīgajā iedzīvotāju skaitā ir pieaudzis par 5,7 procentu punktiem un 2000. gadā sastādīja 57,7% (sk. 1. tabulu).

1. tabula

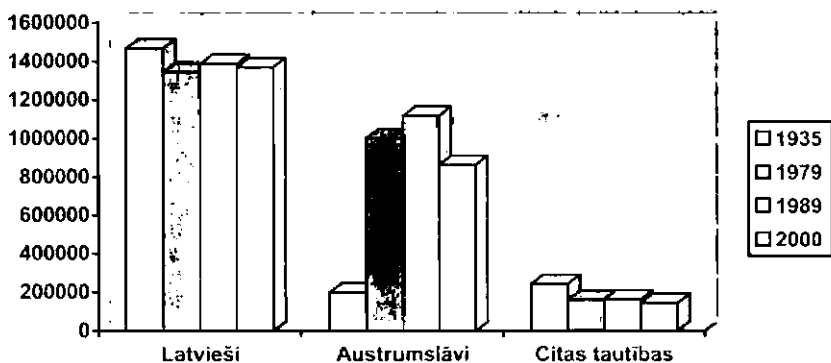
Skaitliski lielāko tautību pārstāvju skaits Latvijā un atsevišķu tautību īpatsvars iedzīvotāju kopskaitā tautas skaitīšanu gados*

	1935		1979		1989		2000	
	skaits	%	skaits	%	skaits	%	skaits	%
Visi iedzīvotāji	1905936	100	2502816	100	2666567	100	2375339	100
Tajā skaitā								
Latvieši	1467035	77,0	1344105	53,7	1387757	52,0	1369432	57,7
Krievi	168266	8,8	821464	32,8	905515	34,0	702526	29,6
Āltkrievi	26803	1,4	111505	4,5	119702	4,5	97064	4,1
Ukraiņi	1844	0,1	66703	2,7	92101	3,5	63558	2,7
Poļi	48637	2,5	62690	2,5	60416	2,3	59461	2,5
Lietuvieši	22843	1,2	37818	1,5	34630	1,3	33334	1,4
Ebreji	93370	4,9	28318	1,1	22897	0,9	10376	0,4
Čigāni	3839	0,2	6134	0,2	7044	0,3	8164	0,3
Vācieši	62116	3,3	3299	0,1	3783	0,1	3450	0,1
Igauņi	6928	0,4	3681	0,1	3312	0,1	2645	0,1
Citas tautības	4255	0,2	17099	0,8	29410	1,0	25329	1,1

* Avots: Latvijas demogrāfijas gadagrāmata.2001.- Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2001. – 33.-34.lpp.

Gandrīz par 20 procentu punktiem lielāks latviešu īpatsvars nekā pašlaik bija 1935. gadā (77%). Skaitliskais latviešu samazinājums 1935.-2000. gadā sastāda 98 tūkst. (sk. 1. attēlu).

Otru skaitliski un procentuāli lielāko Latvijas tautību pārstāv krievi (2000. gadā 702,5 tūkst., 29,6%). Laika posmā kopš 1989. gada tautskaites krievu skaits ir samazinājies par 203 tūkst., bet īpatsvars iedzīvotāju kopskaitā – par 4,4 procentu punktiem. Savukārt salīdzinājumā ar 1935. gadu krievu skaits ir palielinājies vairāk nekā 4 reizes un īpatsvars – par 21 procentu punktu.



1. attēls. Latviešu un citu tautību iedzīvotāju skaits Latvijā 1935., 1979., 1989. un 2000. gadā.

Vislielākais pieaugums, salīdzinot 1935. un 2000. gada tautas skaitīšanas datus, atzīmēts ukraiņiem – 34 reizes (no 1,8 tūkst. 1935. gadā līdz 63,6 tūkst. 2000. gadā).

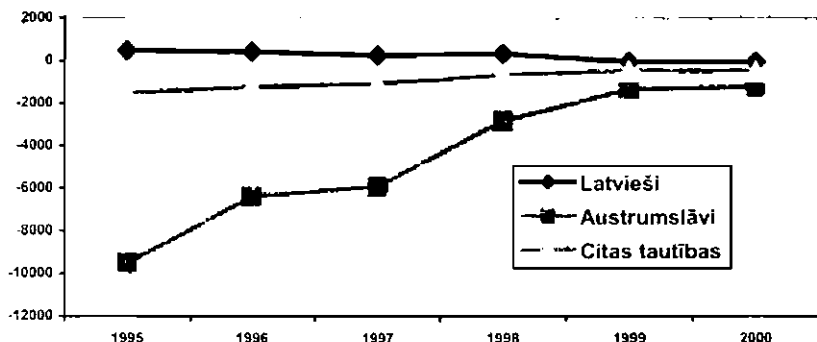
Apskatāmajā periodā ievērojami samazinājies vāciešu skaits – par 94% (no 62,1 tūkst. 1935. gadā līdz 3,5 tūkst. 2000. gadā) un ebreju skaits – par 89% (no 93,4 tūkst. 1935. gadā līdz 10,4 tūkst. 2000. gadā).

Austrumslāvu tautību krievu, baltkrievu un ukraiņu - samazinājums pirmoreiz tika atzīmēts 2000. gada tautas skaitīšanā. Tas saistīts, galvenokārt, ar šo tautību intensīvo emigrāciju 90.gadu vidū (sk. 2. attēlu).

Vairākos Latvijas Universitātes veiktajos pētījumos ir atzīmēts, ka Latvijā notiek intensīva mazākumtautību etniskā asimilācija - indivīdu un etnosu iekļaušanās citā etnosā, pārņemot tā valodu un kultūru¹. Etniskajai asimilācijai

¹ Sk. Demogrāfisko terminu skaidrojošā vārdnīca/I.Z.A akad. P.Zvidriņa zin. redakcijā. - Rīga: Latvijas Universitāte, 2001. - 38.lpp.

galvenokārt ir pakļauti jauktajās laulībās dzimušie bērni, kuri izdara tautības izvēli, priekšroku dodot viena no vecākiem tautībai². Šī tautība tiek fiksēta pasē.



2. attēls. Latviešu un citu tautību iedzīvotāju starpvalstu migrācijas saldo 1995.-2000.gadā

Latvijas Universitātes Demogrāfijas centrā 90. gados veikto etniskās asimilācijas pētījumu rezultāti liecina par to, ka latvieši un krievi – divas skaitliski lielākās Latvijas tautības intensīvi asimilē mazākumtautības.

2. tabula

Jauktajās laulībās 1973.-1982.gadā dzimušo bērnu tautības izvēle, saņemot pasi, saistībā ar mātes tautību*, %

Mātes tautība	Bērnu tautība						
	Latvieši	Krievi	Baltkrievi	Ukraiņi	Poļi	Lietuvieši	Ebreji
Latvieti	98,6	1,1	0,1	0,1	0,1	0	0
Krieviete	15,4	79,0	1,6	1,8	1,3	0,6	0,3
Baltkrieviete	18,9	34,1	37,0	3,9	4,8	1,0	0,2
Ukrainiete	12,5	35,1	4,4	45,3	1,6	0,6	0,4
Poliete	20,5	8,8	2,6	0,4	47,0	20,5	0,1
Lietuviete	76,8	12,4	1,5	4,3	1,4	3,7	0
Ebrejiete	7,5	19,0	0,5	2,9	0,5	0,7	68,9

* Autore aprēķini, kas veikti uz iedzīvotāju reģistra papildizstrādņu bāzes.

² Sk.I.Ezera, P.Zvidriņš. Etniskās asimilācijas izpēte Latvijā // *Latvijas ZA Vēstis.* – 1994. – Nr.11-12. (568./569.). – 31.-39.lpp.; P.Zvidriņš. Latvijas iedzīvotāju etniskā sastāva izmaiņas 90.gados. – Rīga: Latvijas Universitātes Demogrāfijas centrs, 1998. – 57 lpp.; I.Ezera. The development of ethnic assimilation in Latvia in the 1990s // *Population development in Latvia. On the Eve of 21st century. Humanities and Social Sciences. Latvia.* – No 3(24). 1999. – Pp. 83-96.

Etniskās asimilācijas tendences neatspoguļo Centrālās statistikas pārvaldes aprēķini par atsevišķu tautību iedzīvotāju skaitu (tajos gados, kas seko pēc tautskaites). Centrālā statistikas pārvalde, veicot atsevišķu tautību dabiskās kustības rādītāju aprēķinus, dzimušo bērnu tautību nosaka pēc mātes tautības.

Latvijas Universitātes Demogrāfijas centra pētnieki uz 1989. gada tautskaites un Iedzīvotāju reģistra (1998. gadā) materiālu bāzes veica papildu aprēķinus un izanalizēja etniskās asimilācijas tendences. Pētījuma rezultāti parādīja, ka atsevišķu tautību mātēm dzimušo bērnu kopskaits (aprēķini veikti par 1973.-1982. gadā dzimušajiem bērniem) ievērojami atšķiras no šīm mātēm dzimušo bērnu skaita, kuri perspektīvā pasē reģistrēs mātes tautību (sk. 2. tabulu).

Mazākumtautību vīriešu un sieviešu, kuri noslēdz jauktās laulības, īpatsvars ir saistīts ar attiecīgo tautību īpatsvaru Latvijas iedzīvotāju kopskaitā. Minētā rādītāja svārstības ir nelielas. Tāpat kā jaukto laulību īpatsvars, arī jauktajās laulībās dzimušo bērnu īpatsvars no visiem attiecīgās tautības sievietēm laulībā dzimušajiem bērniem, pēdējos gados nav pakļauts ievērojamām svārstībām (sk. 3. tabulu).

3. tabula

Jauktajās laulībās dzimušo bērnu īpatsvars no visiem attiecīgās tautības sievietēm laulībā dzimušajiem bērniem*, %

	Mātes tautība						
	Latviete	Krieviete	Baltkriev.	Ukrainiete	Poliete	Lietuviete	Ebrejiete
1997	14,2	40,7	89,2	85,6	89,3	86,9	65,0
1998	15,7	39,9	88,2	84,3	89,5	87,6	69,2
1999	15,5	42,3	87,2	87,7	93,3	94,0	76,9
2000	15,2	42,3	89,3	87,9	92,8	90,9	76,9

* Avots: Latvijas demogrāfijas gadagrāmatas 1998.-2001. – Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde.

Pagaidām, kamēr mūsu rīcībā vēl nav 2000. gada tautas skaitīšanas papildizstrādes, kas ļautu aprēķināt etnisko asimilāciju raksturojošos rādītājus³ laika periodā starp divām pēdējām tautas skaitīšanām, izanalizēsim etniskās asimilācijas tendences nedaudz citā aspektā – salīdzināsim 1989. un 2000. gada tautas skaitīšanas datus par atsevišķu tautību pārstāvju dzimto valodu.

Latviešu valodu par dzimto valodu 2000. gadā uzskatīja 94,6% latviešu⁴ (1989. gadā 97,4% latviešu dzimtā valoda bija savas tautības valoda⁵). 4. tabulas

³ Etnonīmijas un patronīmijas indeksus, asimilācijas koeficientus u.c.

⁴ 7 un vairāk gadu vecumā. Sk. 2000. gada tautas skaitīšanas provizoriskie rezultāti. – Rīga: LR CSP, 2001. – 40 - 41. lpp

⁵ 1989. gada tautas skaitīšanas rezultāti Latvijā: Statistisko datu krājums. – Rīga: VSK, 1992. – 89. lpp.

dati parāda, ka latviešu valoda bija dzimtā valoda arī daudziem etnisko minoritāšu pārstāvjiem.

Mazākumtautību pārstāvjiem 2000. gadā dzimtā valoda galvenokārt bija latviešu vai krievu valoda.

4. tabula

Mazākumtautību iedzīvotāju īpatsvars, kuru dzimtā valoda ir latviešu un krievu valoda, attiecīgās tautības iedzīvotāju kopskaitā*, %

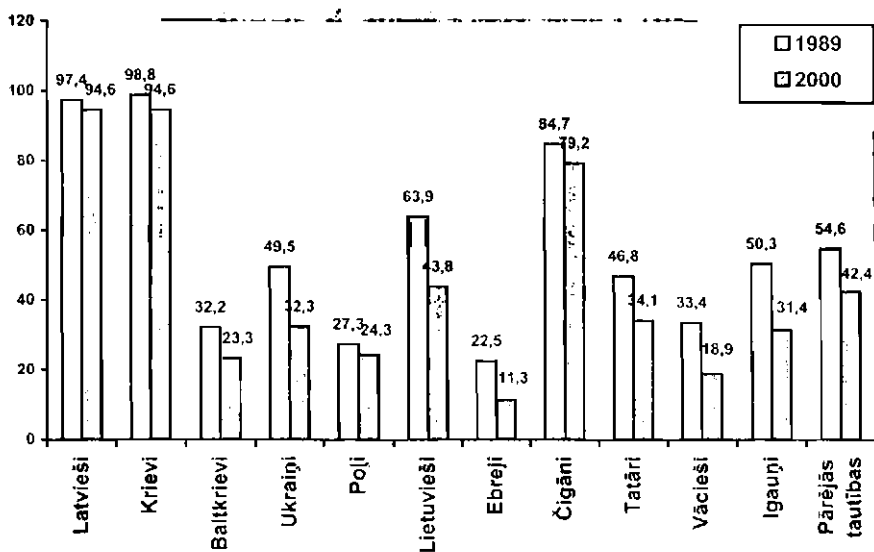
Tautība	Dzimtā valoda	
	latviešu	krievu
Baltkrievi	6,1	70,6
Ukraiņi	3,2	64,5
Poļi	18,9	56,8
Lietuvieši	40,9	15,3
Ēbreji	5,3	83,4
Čigāni	14,2	6,6
Vācieši	24,6	56,5
Tatāri	1,2	64,7
Igauņi	38,6	30,0

* Avots: 2000.gada tautas skaitīšanas provizorisks rezultāti. - Rīga: LR CSP, 2001. - 40.-41. lpp.

Tas, ka minoritāšu pārstāvji latviešu vai krievu valodu lielākoties uzskata par dzimto valodu, liecina par izteiktām šo tautību asimilācijas tendencēm. Tajā pašā laikā pēc etniskās pašapziņas un pēc ieraksta pasē šie iedzīvotāji pieder kādai no mazākumtautībām. Krievu tautības virzienā pārsvarā ir vērsta baltkrievu, ukraiņu, poļu, ebreju, vāciešu un tatāru mazākumtautību asimilācija, bet latviešu tautības virzienā - lietuviešu, čigānu un igauņu mazākumtautību asimilācija.

3. attēla dati parāda, ka iedzīvotāju īpatsvars ar savas tautības dzimto valodu kopīgajā attiecīgās tautības iedzīvotāju skaitā laikā no 1989.-2000. gadam ir samazinājies⁶. Tādējādi, mazākumtautību etniskās asimilācijas process 1989.-2000. gadā turpinājās, neskatoties uz 90. gados veiktajiem pasākumiem (mazākumtautību skolu atvēršana, kultūras biedrību veidošanās, kultūras sakari ar etnisko dzimteni u.c.), kas bija vērsti uz minoritāšu etniskās identitātes saglabāšanu.

⁶ Salīdzinot 1989. un 2000. gada tautas skaitīšanas datus par tautību, jāņem vērā, ka 1989. gada tautskaites metodoloģija paredzēja iedzīvotāju tautības ierakstu tautas skaitīšanas lapā veikt pēc personas izvēles (t.i. pēc *etniskās pašapziņas*). Savukārt 2000. gada tautas skaitīšanā tautības ieraksts tika izdarīts, balstoties uz iedzīvotāju reģistra datiem. Šī atšķirīgā metodoloģija var būt par pamatu minēto datu atšķirībām.



3. attēls. Skaitliski lielāko Latvijas tautību iedzīvotāju īpatsvars 1989. un 2000.gadā, kuru tautība un dzimtā valoda ir identiskas, %.

Literatūra

1. P. Zvidriņš, I. Vanovska. Latvieši: Statistiski demogrāfisks portretējums. – Rīga: Zinātne, 1992. – 56. lpp.
2. L.Ezera, P.Zvidriņš. Etniskās asimilācijas izpēte Latvijā // *Latvijas ZA Vēstis*. – 1994. – Nr.11./12. (568./569.). – 31.-39. lpp.
3. P.Zvidriņš. Latvijas iedzīvotāju etniskā sastāva izmaiņas 90.gados. – Rīga: Latvijas Universitātes Demogrāfijas centrs, 1998. – 57 lpp.
4. Latvijas demogrāfiskās attīstības prognozes: 1998.-2025. gads/Red. P. Zvidriņš.- Rīga: Latvijas Universitāte, 1999. - 74 lpp.
5. L.Ezera. The development of ethnic assimilation in Latvia in the 1990s. // *Population development in Latvia. On the Eve of 21st century. Humanities and Social Sciences. Latvia*. - No 3(24), 1999. – Pp. 83-96.
6. 2000.gada tautas skaitīšanas provizoriskie rezultāti. – Rīga: CSP, 2001. – 62 lpp.
7. Latvijas demogrāfijas gadagrāmata.2001.- Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2001. – 192 lpp.

Kopsavilkums

Laika posmā kopš 1989. gada tautas skaitīšanas līdz 2000. gada tautas skaitīšanai ir izmainījusies Latvijas iedzīvotāju etniskā struktūra. Pamatinācības - latviešu īpatsvars kopīgajū iedzīvotāju skaitā apskatāmajā periodā ir pieaudzis par 5,7 procentu punktiem un 2000. gadā sastādīja 57,7%.

Vairākos Latvijas Universitātes veiktajos pētījumos ir konstatēta mazākumtautību etniskā asimilācija - indivīdu un etnosu iekļaušanās citā etnosā, pārņemot tā valodu un kultūru.

Etniskajai asimilācijai galvenokārt ir pakļauti:

- 1) jauktajās laulībās dzimušie bērni, kuri izdara tautības izvēli, pricšķroku dodot viena no vecākiem tautībai. Šī tautība tiek fiksēta pasē;
- 2) etniski jaukto laulību partneri, kuri tautības maiņu ļoti reti reģistrē oficiāli. Etniski jauktajās laulībās parasti deminē viena no laulības partneriem valoda, tradīcijas utt. un otrs partneris lielākā vai mazākā mērā tās akceptē.

2000. gada tautas skaitīšanas dati parāda, ka lielākajai daļai no mazākumtautību pārstāvjiem dzimtā valoda ir krievu vai latviešu valoda, kas liecina par izteiktām šo tautību etniskās asimilācijas tendencēm. Krievu tautības virzienā pārsvarā ir vēsta baltkrievu, ukraiņu, poļu, ebreju, vāciešu un tatāru etniskā asimilācija, bet latviešu tautības virzienā - lietuviešu, ēigānu un igauņu asimilācija.

Jānis Folkmanis (Latvijas Universitāte)

ĪPAŠUMS UN PĀRVALDE DAUDZĪPAŠNIEKU KONTEKSTĀ

PROPERTY AND MANAGEMENT IN MULTIPLE OWNER SOCIETY

I. Ievads

Šajā rakstā iztīrīzātas idejas par to, kas saista īpašumu un pārvaldi jēdzieniskā plāksnē. Tas ir pārskats, kurš noteiks pirmos virzienus un pamata hipotēzes pētījumā par pārvaldes raksturu, it sevišķi par to, kā visefektīgāk ieviest pārvaldi, kura atbilst daudzīpašnieku kopībai un straujai īpašumu pārmaiņai.

Šīs dienas ekonomiskā un sabiedriskā darbībā, aktīvām personām ir ļoti dinamiskas stratēģijas. Piemēram, otrā līmeņa finansiālos tirgos (derivatīves) akciju īpašumu tiesību iespējas (options) tiek pirktas un pārdotas pāris stundu laikā ar būtisku apjomu peļņu vai zaudējumu iespējām. Klasiskais statistiskais īpašums, t.i., sagaidījums, ka nemainās uz ilgu laiku īpašuma saistības, vairākām ekonomiskām un sabiedriskām darbībām kā īpašuma paveidiem izmainās būtiski.

Šī jaunā darbības dinamika pieprasa, ka īpašumu tiesības var mainīties ātri, vienkārši, bet nezaudējot īpašuma saistības un īpašuma priekšmetu drošību un nezaudējot ar īpašumu tiesībām saistīto pienākumu un tiesību taīsnīgo piešķiršanu. Bieži vien ar īpašuma tiesību apmaiņu ir saistītas jaunā vai topošā īpašnieka vēlmes un mērķi, kas tipiskā kārtā varētu būt īpašumu priekšmeta pārvaldes un vadības efektivitāte, kā īpašumu priekšmeta atjaunošana, tātad būtiskas strukturālas pārmaiņas, lai nākotnē paaugstinātu īpašuma priekšmeta auglīgumu (earnings potential) un vērtību.

Vēl globālās ekonomikas parādības dēļ, īpašumu maiņu nolikumus būtu ideāli jānoliek vienlīdzīgus visur pasaulē. Tas padarītu iespējamu, vieglu un efektīvu īpašumu ieviešanu un izmaiņu starptautiskā mērogā, un tā, starp citām parādībām, atvieglinātu starptautiskās investīcijas plūsmas.

Īpašuma operatīvā realizācija tiek īstenota pārvaldē. Pārvaldi (Governance) raksturojot, daži sevišķi priekšmeti un jēdzieni spēlē svarīgu lomu. Pirmām kārtām būtu pārvaldes pats priekšmets, kas varētu būt fizisks objekts, manta, vai teritorija, nekustamais īpašums, vai arī organizācija, institūcija, legāla persona. Arī Latvijas likumdošanas civillikums visā sīki izskata priekšmetu paveidu un to struktūru.

Tas, kas pārvaldi veic, ir priekšmeta īpašnieks vai īpašnieka tiešais pilnvarotais. Sarežģītajiem priekšmetiem, tādi kā organizācija vai institūcija, tās īpašnieks ieceltu vadību, kurai jāveic organizācijas operatīvos uzdevumus, bet arī jāatskaitās īpašniekam. Pārvaldes nolikumi nosaka vadības pienākumus.

Aktuāli, privātā un sabiedriskā sektorā pārvaldes efektivitāte tiek apspriesta. Privātā sektorā, tā tiek apspriesta, lai tiktu ar sarežģītiem īpašuma struktūrām galā. Publiskā sektorā drīzāk, lai saprastu demokrātisko sistēmu pieprasījumus, gan arī beidzot, pūlēties ar sarežģītām īpašuma struktūrām, ja pilsoni demokrātiskā sistēmā var uzskatīt kā savas zemes līdžīpašnieku.

Operatīvā pārvaldes realizācija ir izšķirošais faktors efektīgai īpašumu priekšmeta pārvaldei. Lai pārvaldē uzlabojumus veiktu sekmīgi, jāiedziļinās būtiskākos ar to saistītos pamatjēdzienos. Varbūt pat sākuma punkts būtu pamatjēdziens, bez kura pārvaldei nebūtu jēgas, bez kuras ne īpašuma priekšmets, ne īpašnieks pats nevarētu pastāvēt; īpašums pats.

2. Dažas pārdomas par īpašumu

Īpašums ir viens no vecākajiem sabiedriski ekonomiskajiem jēdzieniem. Aristotelis¹ pievērsa viņam ievērojamu uzmanību viņa sistemātiskos valsts iekārtas modeļos. Romiešu likumdošanā īpašuma jēdziens izpaužas turpretim absolūtā veidā². Romiešu tiesā, no tā brīža, kad tiku atzītas īpašuma tiesības, tiku arī apstiprinātas īpašniekam visas absolūtās tiesības, ieskaitot īpašuma priekšmeta likvidēšanu, viņa pārveidošanu, bez ievērojamiem izņēmumiem. Tas attiecas arī uz cilvēkiem (piemēram vergiem) vai zvēriem, cik tie ietilpa īpašumā.

Šī pieeja atšķīrās, piemēram, no šodienas angļu likumdošanas, kurā īpašumu tiesības ir drīzāk gan plašas, bet specifiski izņēmumi un ierobežojumi tām ieņem tik svarīgu vietu, ka nevarētu vairs teikt, ka īpašumu tiesības kādam priekšmetam būtu primāras³. Latvijas likumdošana paredz absolūtu īpašumu variantu; (Civillikums, Lietu tiesības, pants 927⁴) "Īpašums ir pilnīgas varas tiesība par lietu, t.i., valdīt un lietot to, iegūt no tās visus iespējamus labumus, ar to rīkoties un noteiktā kārtā atprasīt atpakaļ no katras trešās personas ar īpašumu prasību."

Visvienkāršā formā, īpašums nozīmē vienas fiziskas vai juridiskas personas pilnīgas un ekskluzīvās tiesības, rīkoties ar vienu noteiktu priekšmetu, vai fizisku objektu, vai nekustamu īpašumu (teritoriju, čeku) vai arī institūciju (firmu, publisku vai privātu iestādi, rūpnīcu u.tml). Rīcības paveidi iekļauj, pārdošanu, dāvināšanu, pārveidošanu, likvidēšanu. Pārveidošana un likvidēšana arī tiek ietekmēta no citām likumdošanām it sevišķi tad, kad priekšmetā iekļautas dzīvas būtnes, arī cilvēki. Latvijas likumdošana to uzrunā; (Civillikums, Lietu tiesības, pants 928) "Kaut gan īpašums var kā pēc privātas gribas, tā arī pēc likuma būt dažādi aprobežots, tomēr visi šādi aprobežojumi iztulkojami to šaurākā nozīmē, un šaubu gadījumā arvien pieņemams, ka īpašums ir neaprobežots". Var iedomāties, ka praktiskā izpildē pants 928 varētu radīt nelielas problēmas īpašumu skaidrošanas lietās.

Noskaidrot īpaša priekšmeta oriģinālo īpašnieku, mēdz būt grūti risināms uzdevums. Sengrieķu zinātnieki uzvēra īpašumu drīzāk kolektīvi. Aristotelim īpašums bija tuvi saistīts ar mājokli. Tātad katram pilsonim, kas varēja tikai būt brīvs (nevergots) vīrietis, piederēja kā mājoklis, tā arī visas ar mājokli saistītās mantas un līdzīgi īpašumi. Pamatā Džons Loks (John Locke⁵) un vairāki 19. gs. ekonomisti saista (morālās) tiesības uz īpašumu ar to darbu, kuru jāizpilda, lai persona nonāktu pie īpašuma.

Kādas ir sekas tik atšķirīgām īpašumu jēdzienu uztverēm? Kaut gan saistība ar mājokli liekas visā vecmodīga uztvere, varētu uzskatīt, ka ar ģimeni saistīti

¹ Aristotle, *The Politics*, II v, Penguin Classics, Revised Edition, 1981.

² Nicholas Barry, *An Introduction to Roman Law*, III 9, OUP Clarendon Law Series, 1962.

³ Lloyd Dennis, *The Idea of Law*, 13 III, Penguin, 1979.

⁴ Latvijas Republikas Tieslietu ministrijas tiesiskās informācijas centrs, *Latvijas Republikas Civillikums. Trešā daļa, Lietu Tiesības*, 1996.

⁵ Locke John, *Second Treatise on Government*, Para 25. CUP, 1988.

priekšmeti, kuriem bieži tiek pārvalde veikta no kopīgām finansēs struktūrām (trusts) būtībā turas zināmā mērā pie paplašināta mājokļa jēdziena. Saistība starp darbu un īpašumu piemīt komunistu politiskajai ideoloģijai un ar to visā visumā tiek šodien noraidīta, gan arī dažos ideoloģiski neitrālos īpašumu paveidos tā paliek kā galvenais paveids, kā piešķirt īpašumu tiesības (piem., intelektuālās īpašumu tiesības).

Īpašumu būtības nianšes ir vairākas, un morālā pamattiesība uz īpašumu ir grūti vai pat neiespējami piešķirama viennozīmīgi.

Likumdošana, kas nodrošina līgumu normas, plaši un precīzi nosaka īpašumu tiesību pāreju no vienas personas otrai, kā arī nodrošina to tiesību pastāvēšanu. Kamēr pastāv neapstrīdēta īpašumu formāla un fiziska realitāte, pieņemama arī īpašumu tiesību legālā eksistence. Tikai priekšmetiem, kuriem reģistrācija ir pieprasīta no valsts iekārtas (automašīnas, nekustamie īpašumi, uzņēmumi u.tml), īpašumu tiesības tiek tieši regulētas no valsts.

“Vājāki” ar īpašumu saistīti koncepti, kā īrēšana, nomāšana, aizdošana, līzings, licences pastāv un ievieš “apakš-īpašnieka” tiesības, nemainot pamattiesības īpašniekam, bet ierobežojot uz laiku viņa rīcības tiesības.

Latvijas civillikums atšķir valdījumu no īpašuma. Valdījums tiek definēts (Civillikums, Lietu tiesības, pants 875) “Valdījums ir tiesībām atbilstoša faktiska vara”. Valdījums var būt “tiesīgs vai prettiesīgs” (Civillikums, Lietu tiesības, pants 909). Tik skaidri šķirti jēdzieni nemēdz parādīties citu zemju likumdošanās.

Akadēmiskos rakstos tik būtisks jēdziens kā īpašums tiek pārsteidzoši maz apsvērts. Varētu būt, ka liekas par vienkāršu, aksiomātisku, pašu par sevi saprotamu, lai to dziļāk pētītu. Vai arī pārāk grūti un pārdroši uzņemties definīciju un tālākus apsvērumus tik būtiskam konceptam. Katrā ziņā, īpašumu raksturs bieži atrodams pētījumu pieņēmumos, nevis pašās pamattēzēs. Kā tas lai arī būtu, tā būtiskais raksturs netiek apstrīdēts.

Viena priekšmeta īpašnieks parasti aktīvi un praktiski nodrošina savas īpašumu tiesības, nodrošinot, ka objektu nevar nozagt vai sagrauzt, vai citas personas, vai dabas apstākļi, ka teritorijā neieklūst nelabvēļi vai izmantotāji, ka nelegāli, politiski vai finansiāli institūciju nav iespējams ietvert citu rīcībā bez īpašnieka paša vēlmes un piekrišanas. Īpašnieks rīkosies arī, lai uzturētu savu īpašumu labā kārtībā, nodrošinot objektam uzturēšanu, ieviešot teritorijai pārvaldību, vai sagādājot institūcijai vadību.

Visas šīs darbības ir ietilpināt pārvaldes jēdzienā.

Kamēr īpašnieks vienam noteiktam priekšmetam ir viens, atbildība izpildīt pārvaldes darbības ir viennozīmīgi īpašniekam pašam. Neizpildot tās darbības, īpašniekam draud priekšmeta zaudēšana vai sagraušana, legālā vai nelegālā veidā. Vienaļģa kā un kāpēc, konkrēti, nolaidībā īpašnieks var zaudēt pamatlīdzekļu vērtību, priekšmetu zaudējot vai to mazinot, tā ka viņa vērtība krīt.

Īpašumu tiesības iegūt ir vēlams, jo īpašums ir saistīts ar ekonomisku vērtību ieguvumu. Arī citu veidu derīgumu paveidi – estētika, prestižs u.tml mēdz veidot īpašumu atraktīvu. Ja īpašumu iegūstot, īpašnieks iegūst vērtību, tad to zaudējot, tas vērtību arī zaudē.

Viens īpašniekus vienam priekšmetam ir visparastākais īpašuma paveids objektiem. Reti būs tā, ka vienam objektam ir divi vai vairāki īpašnieki, galvenokārt tādēļ, ka ir grūti dalīt objekta vērtību. Arī valdījums pār objektu ir viennozīmīgs, ja ir viens īpašnieks, bet vairāku īpašnieku objekta uzturēšana jāplāno sevišķi, jāveido struktūras objekta pārvaldei, kas var kļūt sarežģītas. Mazajiem priekšmetiem tāds darbs neaizņem maksimālo. Pārvaldes izmaksa var pat pārsniegt paša objekta vērtību. Objekta pieejamība kļūst grūtāka, ierobežojot pamatlīdzekļa likviditāti. Lielajiem priekšmetiem ar lielu ekonomisku vērtību, tas būtu drīzāk reāli.

Teritorijām, ēkām, institūcijām turpretim tas būtu parasti. Šiem objektiem valdīšanas iestādes ir nepieciešamas, tehniski lielu starpību nav, ja tās ir vienu vai vairāku īpašnieku pārvaldes instruments. Transakcijas saistītas ar šādiem priekšmetiem prasa līguma izveidošanu, arī ja vieninieka īpašnieks to pārdod, nomā vai līdzīgi vieninieka īpašniekam.

Tātad gadījumos, kad ievieš īpašuma priekšmetam pārvaldi ar ievērojamām spējām, vairāku īpašnieku variants kļūst svarīgs temats. Priekšmeta sarežģītība, tā vērtība un personu interese par priekšmetu, to iekļaut viņa īpašumā, ir tuvi saistīti.

Ir vairākas motivācijas lai vairākas personas dalītu viena priekšmeta īpašumu. Motivācija varētu būt personīga vai psiholoģiski pamatota, vieninieka īpašniekam nejūtoties droši vienam pašam ar šādu atbildību, vai arī viņam pietrūkstot morāla vai profesionāla atbalsta, lai izpildītu viņa vēlētas nodarības ar priekšmetu. Ļoti parasts mērķis – organizācijām, uzņēmumiem, lai dalītu īpašumu, ir kapitāla vai zināšanas piesaiste.

Kad šāda veida trūkums parādās, vienīgais īpašnieks, vai arī topošais īpašnieks meklēs partneri, lai dalītu īpašnieka tiesības.

Neskatoties uz motivāciju, partnera attiecības īpašumā ir kļuvušas ļoti populāras. Varbūt tādēļ, ka sarežģīta priekšmeta īpašums, pasaulē, kurā pastāv spēcīgas un kustīgas intereses, vieniniekam noturēt lielu, atraktīvu priekšmetu savā īpašumā kļūst grūti, pat neiespējami.

Kad parādās dalītas īpašumu tiesības, pārvalde ieņem jaunu dimensiju. Oriģinālie primārie pārvaldes mērķi pastāv nemainīti, – aizsargāt objektu, teritoriju vai institūciju, pārvaldei parādās papildu uzdevums, izlīdzināti noteikt katra partnera īpašuma daļu un norobežot vienu no otra tiesības un pienākumus. Tātad pārvalde kļūst par rīku, ne tikai lai noteiktu priekšmeta valdības modeli, bet arī vairāku īpašnieku savstarpējās lomas un attiecības, kā arī rīcības dinamikas noteikumus, kā, piemēram, priekšmeta daļēja vai pilnīga pārdošana vai likvidēšana.

3. Dažas priekšmeta manipulācijas, un cik tās saistās ar īpašumu un pārvaldi

Lai padarītu uzskatāmu vairāku īpašnieku, "daudzīpašnieku" īpašo situāciju īpašumu pārmaiņas un pārvaldes jautājumos, sekojoši tiek izvirzītas dažas operatīvas darbības saistītas ar īpašumu priekšmetu.

a) Priekšmeta pārdošana (pilnā apjomā, pilnā vērtībā).

Pārdošana notiek parastā kārtā, ja korekti un pilnīgi tiek noformētas visas formalitātes, bez sevišķiem sarežģījumiem. Apstākļi un norise būtu priekšmeta pārvaldes nolikumos (partneru attiecības līgumā, organizācijas statūtos) jānosaka, pārdodot priekšmetu kam vairāki īpašnieki. Kā to dara Latvijas likumi? Pārdošanas līgumu jāslēdz par nolīgto cenu, gadījumā ar noteikumiem, un līgumam vai atsevišķam dokumentam, jānosaka bijušo, kā turpmāko īpašnieku tiesības un pienākumus.

Vienkāršu īpašumu pārdošana, ar maksājumu naudā, nerada pārākus sarežģījumus. Likums nosaka pēc-pārdošanas tiesības, tā kā tās netiek jau pārdošanas līgumā noskaidrotas.

Pilnu apjomu un pilnu (nolīguma, iedomājams tirgus) cenu pārdošana rada vismazāk iespējas nesaprašanām vai neskaidrībām starp bijušiem īpašniekiem un starp topošiem īpašniekiem. Transakcija ir pilnīga, priekšmets pāriet faktiski pilnībā jaunā pārvaldes režīmā. Parastā kārtā nebūtu ilgstoši pārejas noteikumi.

Īpašnieki tiek pilnīgi un viennozīmīgi skārti. Pārvalde varbūt tiek skārta, bet tas būtu vienīgi jaunā īpašnieki lēmums, un tiešas saistības ar pārdošanas process kā tādu nav.

b) Samazināšana (downsizing) vai likvidācija

Samazināšana vai likvidācija tiek šeit apspriesti kopā, jo tajos ietilpst īpašumu priekšmeta vērtības zaudējums.

Pārsvērums, priekšmeta samazināšanai vai likvidēšanai, norāda uz to, ka priekšmeta aktuālais vai iecerētais un turpmāk sagaidāmais derīgums ir samazinājies, vai grasās samazināties.

Jautājums rodas, cik noteikts un objektīvs ir derīguma novērtējums. Ja derīgumu visi īpašnieki atzīst materiālai pamatvērtībai līdzinājošu, derīgums tiek pēc pamatvērtības arī noteikts. Derīguma noteikšanai varētu piešķirt arī nemateriālo vērtību (izdevību, subjektīvo patiku). Tie līdzīpašnieki, kuri tādu vērtību piešķir, lems citādi, gadījumā arī neobjektīvi, priekšmeta vērtību pārmaiņu noteikšanā.

Praktiskā rezultātā, tas varētu radīt it kā nesaprotamus šķēršļus īpašnieku vienošanām par priekšmeta vērtības pārmaiņu.

Likvidēšana ir vērtību samazināšanas ekstrēmais gadījums, kas tiek apsvērts tad, kad derīgums ir samazināts vismaz līdz priekšmeta tirgus un

pamatvērtībām, un izmaksas priekšmeta uzturēšanai pārsniedz tās vērtību, tātad priekšmets rada zaudējumu.

c) Pārstrukturēšana

Priekšmeta pārstrukturēšana tiek izpildīta, nemainot tieši tā pamatvērtību vai derīgumu, biežiem ar mērķi, lai paceltu viņa potenciālo vērtību, kas arī ar laiku atspoguļotos pamatvērtības un derīguma paaugstināšanā.

Īpašnieki parastā kārtā vienotos mērķim, lai paaugstinātu pamatvērtību un derīgumu, izpildot pārstrukturēšanu. Pastāv risks, ka pārstrukturēšana var nebūt veiksmīga savā mērķī. Par cik var īpašnieki vienoties par risku, un salīdzināt to ar potenciāli iegūto pakāpināto pamatvērtību un derīgumu?

Šajā aprēķinā ir ne tikai derīguma noteikšana (skat. samazināšanu/likvidēšanu zem (b)), bet arī risku novērtēšanas metodes būtiska loma.

d) Mainīt īpašnieku sastāvu daļēji, nepilnīgi, vai to tiesību sastāvu.

Daudzas un dažādas situācijas var rasties daudzīpašnieku gadījumā, kurās viens vai vairāki īpašnieki vēlas atteikties no īpašuma, proti, pārdot to daļas, atbrīvojot viņus no saistībām.

Arī jauni īpašnieki var interesēties par īpašumu tiesību iegūšanu, esošiem īpašniekiem nemainoties.

Vispirms jākonstatē, ka tādas pārmaiņas nevar notikt, esošiem īpašniekiem nepiekrītot. Arī esošie īpašnieki būs tie, kas būs jau noteikuši, vai gadījumā noteiks īpašumu uzdošanas vai iegūšanas kārtību.

To konstatējot, grūti iedomāties apstākļus, kādos jaunu īpašnieku uzņemšana pamatā radītu grūtības. Īpašumu iegūšanas kārtība būs visām pusēm zināma, tirgus cenas (piem., uzņēmuma akcijām) loma būs noteikta, īpašnieka tiesības un pienākumi arī pazīstami. Topošais īpašnieks vai atradīs tās pieņemamas, vai ne, un rīkosies atbilstoši. Nevar noliegt, ka būs gadījumi, kurās topošais īpašnieks mēģinās pārmainīt noteikumus savā labā, bet tāda rīcība neskar ne īpašumu, ne priekšmetu, ne pārvaldi savā būtībā.

Citādi izskatās, īpašniekam izstājoties no daudzīpašnieku saimes. Arī šajā gadījumā var sagaidīt, ka īpašnieks veiks pasākumus, lai mainītu noteikumus savā labā. Tāda pārmaiņa varētu būt drīzāk iespējama, ņemot vērā tā īpašnieku spēkus un spējas.

Īpašnieku tiesību iegūšana vai pamešana, un it sevišķi to pamešana, rada jautājumu par īpašumu pārmaiņu noteikumu stabilitāti un paveidu, lai uzturētu stabilitāti.

e) Mainīt vadību, pārvaldes pārraudzības funkcijas vai pārvaldes atskaiti.

Vadības un pārvaldes operatīvas funkcijas pārmaiņa nav saistīta ar īpašuma maiņu. tātad neiekļaujas daudzīpašnieku problemātikā. Protams,

var gadīties, ka pēc īpašnieku pārmaiņas tiek ieviestas arī vadībā un pārvaldes operatīvā iekārtā, bet tādas pārmaiņas notiek neatkarīgi un savā raksturā neatšķiras no pašu īpašumu atrisinājuma.

4. Slēdzieni

Tika dots īss neformāls ieskats problemātikā, kuru izraisa vairāku īpašnieku esamība, no tā viedokļa, kā tiek ietekmēta pārvaldes būtība. Tās ir brīvas pārdomas un tikai pirmais solis, dziļāka temata iztirzāšanas gatavošanai.

Tiek norādīts, ka statistiski sadalīt viena priekšmeta īpašumu vairākiem īpašniekiem nav grūti. Jānosaka daļas, to vērtību vai vērtības noteikšanas shēmu, ar to īpašums ir jau noteikts. Problemātika parādās tad, kad ievieš pārmaiņas īpašnieku sastāvā, vai uzsāk darbības, mainot īpašumu priekšmeta vērtību vai struktūru.

Pārvaldi jāuztver kā rīku, ne tikai, lai noteiktu priekšmeta valdības modeli, bet arī vairāku īpašnieku savstarpējās lomas un attiecības, kā arī rīcības dinamikas noteikumus, kā, piemēram, priekšmeta daļēja vai pilnīga pārdošana vai likvidēšana, to vērtības pārmaiņas vai pārstrukturēšana.

Rakstā netiek īsti skārta sarežģīto priekšmetu būtība. Tā pārvaldē tomēr ir būtiskas grūtības. Pēc pārdomām par īpašumu, jāseko pārdomām arī par priekšmetu pašu.

Literatūra

1. Aristotle, *The Politics*, II v, Penguin Classics, Revised Edition 1981.
2. Latvijas Republikas Tieslietu ministrijas tiesiskās informācijas centrs. *Latvijas Republikas Civillikums, Trešā daļa, Lietu Tiesības*, 1996.
3. Lloyd Dennis. *The Idea of Law*, 13 III, Penguin, 1979.
4. Locke John, *Second Treatise on Government*, Para 25, CUP, 1988.
5. Nicholas Barry, *An Introduction to Roman Law*, III 9. OUP Clarendon Law Series, 1962.

Jevgeņijs Fortūna (Latvijas Universitāte)

STARPTAUTISKĀ LICENCĒŠANA KĀ UZŅĒMUMA BIZNESĀ STRATĒGIJAS SASTĀVDAĻA

INTERNATIONAL LICENSING AS A CONSTITUENT PART OF A COMPANY'S BUSINESS STRATEGY

Rakstā aprakstītas intelektuālā īpašuma objektu licencēšanas priekšrocības un trūkumi, skatoties no privāto kompāniju pozīcijas, kā arī pamatota nepieciešamība padarīt licencēšanu par neatņemamu uzņēmumu biznesa stratēģijas sastāvdaļu.

The article deals with advantages and disadvantages of intellectual property licensing from the point of view of private companies. The necessity to make licensing an integral part of the business strategy of the companies is substantiated.

Jau vairākus desmitus gadu licencēšana ir nozīmīgākais starptautiskās komercijas aspekts, ko apstiprina 1. tabulā dotie statistikas dati. Saskaņā ar šiem datiem diezgan ievērojama pasaules tirdzniecības daļa attiecas uz intelektuālā īpašuma objektu licencēšanu.

1. tabula

Licenču procentatskaitījumi, kas saistīti ar ASV rezidentiem (milj. US \$)¹ – 1996. gads

Valsts	Maksājumi ASV rezidentiem	ASV rezidentu maksājumi
Japāna	5'484	1'398
Lielbritānija	2'665	1'875
Vācija	2'653	719
Francija	2'257	351
Nīderlande	2'102	408
Kanāda	1'416	192
Singapūra	1'408	13
Itālija	1'095	129
Koreja	989	43
Spānija	672	12
Citas valstis	12'082	2'714
	32'823	7'854

¹ S.A.Degnan, Macro View of U.S. R&D, Licensing//Les Nouvelles, *Journal of the Licensing Executives Society*, Volume XXXIII No. 4, December 1998, p. 146.

Tā kā intelektuālais īpašums dotajā etapā kļūst aizvien nozīmīgāks aktīvs vairumā uzņēmumu, un tā vērtība bieži vien pārsniedz šo uzņēmumu aktīvu materiālo daļu, bet licencēšana ir viens no paņēmieniem peļņas iegūšanai no intelektuālā īpašuma izmantošanas, tad var apgalvot, ka vairumam kompāniju licencēšana ir svarīgākais instruments ienākumu ģenerēšanā.

Tādējādi, starptautiskās licencēšanas programmas tēma ir īpaši aktuāla licencēšanas integrēšanā uzņēmumu biznesa stratēģijā.

Licences definējums un būtība

Kā tas izriet no paša nosaukuma "licencēšana", intelektuālā īpašuma izmantošana notiek uz licences pamata. Tomēr, jāatšķir licence uz intelektuālo īpašumu no licences-atļaujas, ko izdod valsts varas orgāni un pašvaldības noteiktiem uzņēmējdarbības veidiem.

Licence uz intelektuālo īpašumu -- tā ir īpaša veida atļauja izņēmuma tiesību objekta izmantošanai, kas pamatojas uz preču zīmēni, patentu, dizainparaugu, komercnoslēpumu vai citu intelektuālā īpašuma objektu. Licences galvenā atšķirība no citiem darījumiem ir tā, ka tās priekšmets nav materiālie objekti, bet tiesības uz intelektuālo īpašumu. Šajā darījumā licenciārs nodod licenciātam tiesības izmantot izņēmuma tiesību objektu.

Atkarībā no licences piešķiršanas kārtības, licences līguma un nododamo izņēmuma tiesību apjoma izšķir sekojošus licenču veidus: vienkāršu, izņēmuma, atklātu, piespiedu, patentu un bezpatentu licenci.

Bezpatentu licence – licence, kuras priekšmets ir ražošanas tehniskie un tehnoloģiskie noslēpumi. Bezpatentu licences vērtība parasti ir mazāka par patentu licences vērtību.

Patentu licence. Šīs licences priekšmets atšķirībā no bezpatentu licences ir patentēta objekta izmantošana.

Izņēmuma licence – licence, uz kuru pamatojoties, licenciāts iegūst izņēmuma tiesības uz licences līguma objekta izmantošanu noteiktā teritorijā, bet licenciārs saglabā savas tiesības tajā apjomā, kas saskaņā ar licences līgumu licenciātam netiek nodotas. Izņēmuma licences gadījumā, atšķirībā no vienkāršās licences, licenciāram nav tiesības nodot licenci uz doto objektu citām personām licences līguma darbības teritorijā.

Atklāta licence – licence, kuru patenta īpašnieks gatavs nodot jebkurai ieinteresētai personai, publicējot par to paziņojumu Patentu valdes oficiālajā biļetenā.

Piespiedu licence – licence uz patentēta objekta komerciālu izmantošanu, kuru kompetents valsts orgāns vai tiesa izdod pēc ieinteresētās personas pieprasījuma, neskatoties uz to, ka nav patenta īpašnieka piekrišanas (šādā gadījumā licenciāts izmaksā licenciāram pieņemamu kompensāciju). Nepieciešams atzīmēt, ka piespiedu licenci var izdot tikai kā vienkāršu licenci attiecībā uz patentētu izgudrojumu un tikai likumā speciāli atrunātos gadījumos. Piemēram, saskaņā ar Latvijas Republikas patentu likumu, piespiedu licenci var izdot, ja izgudrojumam ir

vitāli svarīga nozīme valsts ekonomikā, bet patenta īpašnieks to neizmanto vai izmanto nepietiekamā apjomā.

Pats licencēšanas process -- atļaujas izdošana uz izņēmuma tiesību objekta izmantošanu apmaiņā pret materiāliem labumiem (parasti vienreizēja maksājuma vai licences procentatskaitījumu veidā) ir centrālais posms kompānijas komercattiecībās intelektuālā īpašuma sfērā. Atsevišķos gadījumos, kas paredzēti licences līgumā, iespējama arī apakšlicence -- licence, ko licenciāts nodod citām personām.

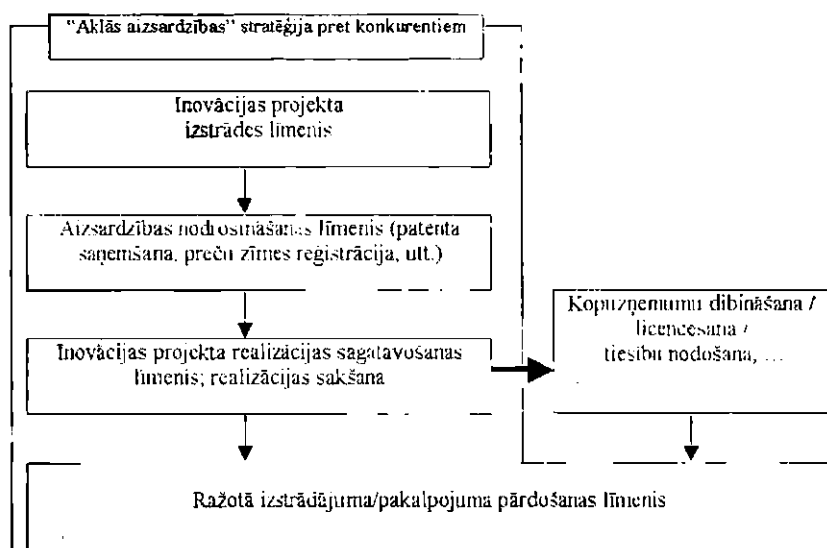
Licencēšana kā uzņēmuma biznesa stratēģijas neatņemama daļa

Kā jau minēts, mūsdienās licencēšanu var pieskaitīt darbības veidiem, kas ļauj ģenerēt ievērojamus ienākumus. IBM kompānija savā gadskārtējā atskaitē 1997.gadā uzrādīja ienākumus vairāk nekā biljonu ASV dolāru.² Dabīgi, ka galvenais faktors tādā veiksmīgā kompānijas finanšu pieaugumā bija milzīgais darbs un investīcijas, kas ieguldītas kompānijas intelektuālā īpašuma tiesību paketes attīstībā, ietverot patentus un tehnoloģijas, tomēr, patiecoties tieši minēto intelektuālā īpašuma tiesību licencēšanai, kompānija panāca augstus finanšu rezultātus. Pazīstama arī kompānijas Coca-Cola veiksmīgā daudzgadīgā pieredze savu preču zīmju licencēšanā, kā arī daudzu citu kompāniju, kurām ir atšķirīgi virzieni, specifika un prakse.

Kompānijas, kuras līdzīgi IBM un Coca-Cola savā biznesa koncepcijā integrējušas starptautiskās licencēšanas programmu, izraudzījušās mērķi - iegūt maksimālā atdevē no sava intelektuālā īpašuma izmantošanas. Tas nozīmē, ka šīs kompānijas izvēlējušās nevis "aklas aizsardzības" stratēģiju pret konkurentiem un patstāvīgu ražošanu un ražotā produkta realizāciju, bet, gluži otrādi - atklātas sadarbības stratēģiju, kurā tiek novērtēti resursi un konkurenta/partnera pozīcija tirgū. Gadījumā, ja pēdējam ir lielākas iespējas (bagātāka pieredze, piemērotāka specializācija. utt.), tad kompānija mēģina panākt sadarbību, izmantojot licencēšanas politiku (1. zīm.).

² W. Manfroy, Need Strategy For Licensing success. -- les Nouvelles. Journal of the licensing executives society. Volume XXXV No. 1, March 2000, lpp. 46.

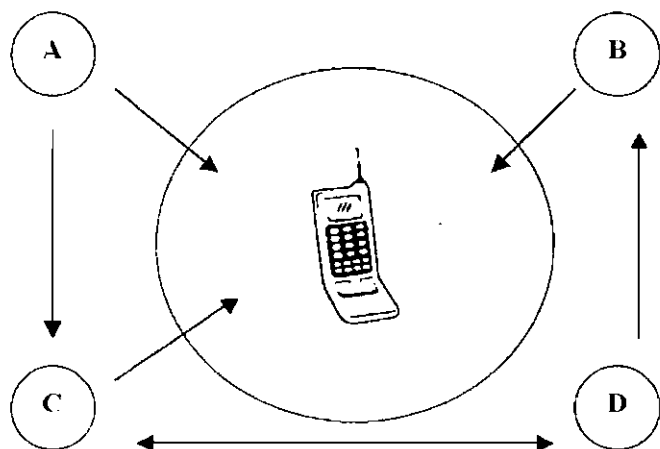
Atklātās sadarbības stratēģija



1. zīm. Shēma inovācijas projekta realizācijas procesam ar sekojošu izstrādājumu pārdošanu.

Inovācijas projekta realizācijas procesa shēma ar sekojošu izstrādājumu pārdošanu, kas parādīta 1. zīmējumā, ataino "aklās aizsardzības" stratēģiju un atklātās sadarbības stratēģiju, pie kam, interesanti, ka atklātās sadarbības stratēģijas gadījumā kompānijai nav nepieciešams pilnīgi atdot tiesības uz konkrētā izstrādājuma ražošanu/izplatīšanu vienam licenciātam. Šajā gadījumā kompānijai ir vairākas alternatīvas – tā var nodot licenci vairākiem partneriem, vai arī nodot licenci vienam vai vairākiem partneriem, saglabājot sev ražošanas/izplatīšanas tiesības, kas kompānijai būtībā dod iespēju palielināt savu ražošanas/mārketinga potenciālu likumīgas un abpusēji izdevīgas "konkurentu ekspluatācijas" ceļā.

Jāatzīmē, ka atklātās sadarbības politika var tikt izmantota, ne tikai realizējot produktu, kas ražots, izmantojot vienas kompānijas intelektuālo īpašumu. Šī politika tiek plaši izmantota arī pretlicencēšanā, piemēram, gatava produkta ražošanā, gadījumā, ja tiesības uz tā atsevišķo komponentu ražošanu pieder dažādām personām. Tā kā objekts, kuru aizsargā patents, nevar tikt izmantots citas personas izstrādājuma ražošanā bez patenta īpašnieka atļaujas, tad viens no loģiskākajiem risinājumiem šajā situācijā ir licences pirkšana. Gadījumā, ja gatavais produkts ietver sevī vairākus komponentus, tiesības uz kuriem pieder dažādām personām, saprātīgs ir lēmums savstarpēji apmainīties ar licencēm (pretlicencēšana) (2. zīm.).



2. zīm. Pretlicencēšanas shēma mobilā telefona ražošanā.

2. zīmējumā attēlota pretlicencēšanas shēma mobilā telefona ražošanā (hipotētisks piemērs). A, B, C, D – kompānijas, kurām pieder patenti uz konkrētā izstrādājuma atsevišķiem elementiem. Aprakstītajā gadījumā kompānijas A, B, C, D var izveidot kopēju uzņēmumu, kas nodarbošies ar izstrādājuma ražošanu un/vai pārdošanu, un/vai ražot un pārdot patstāvīgi, veicot atskaitījumus atbilstoši licences līgumam.

Tādējādi, var nosaukt šādas starptautiskās licencēšanas programmas izmantošanas priekšrocības:

- *tiešo ienākumu iegūšanu* kopmaksājuma vai licences procentatskaitījumu veidā no intelektuālā īpašuma izmantošanas;
- *maksimālas atdeves radīšanu intelektuālā īpašuma izmantošanā*, kas izpaužas ražošanas un mārketinga potenciāla paaugstināšanā;
- *tās izdevumu daļas izslēgšanu*, kas nepieciešama ražošanas vai mazumtirdzniecības tīkla veidošanai vai personāla piesaistīšanai, utt. (šīs jaudas licenciātam jau ir);
- *jaunu tirgu apgūšanu* ar tādu licenciātu starpniecību, kuri atrodas ārzemēs, pārzina sava reģiona īpatnības un kuriem ir labi sakari un pieeja savam "mājas tirgum";
- *vietējā tirgus paplašināšanu*, piesaistot profesionālas kompānijas, kas specializējas konkrētā jomā;
- *palīdzības sniegšanu savām filiālēm ārzemēs*, kas rada, piemēram, transporta izdevumu un nodokļu maksājumu samazināšanos (tā kā filiālei nav nepieciešams iegādāties un transportēt precī uz attālāko savākšanas vai tirdzniecības vietu).

Tomēr, izmantojot starptautiskās licencēšanas programmu, nepieciešams apzināties, ka licencēšanai var būt savi trūkumi, kuriem jāpieskaita:

- konfidencialas informācijas atsegšana,
- konkurenta pozīciju nostiprināšana,
- izdevumi licencēšanas administrēšanai,
- parasti ierobežotā izvēle licenciātu starpā.

Neskatoties uz esošajiem trūkumiem, licencēšana var kalpot kompānijai vismaz kā kapitāla pieplūdes papildavots, bieži vien esot tā galvenais avots (dabīgi, izņemot gadījumus, kad kompānijas komercenoslēpumu atklāšana vai licences nodošana uz intelektuālā īpašuma objektiem var nonākt pretrunās ar tās ekonomiskajām interesēm).

Secinājumi

Tādējādi, pamatojoties uz iepriekšminētajām tēzēm, var apgalvot, ka praktiski jebkurai kompānijai, kas ģenerē ienākumus no intelektuālā īpašuma objektu izmantošanas, ir lietderīgi veikt starptautiskās licencēšanas programmas integrāciju savā kopīgā biznesa stratēģijā ražošanas un/vai marketinga potenciāla palielināšanai un papildu ienākumu iegūšanai. Izņēmums var būt kompānijas, kurām jau ir pietiekams potenciāls visa pieprasījuma apmierināšanai, kā arī kompānijas, kas atrodas tādā situācijā, kad licences nodošana konkurentam var nākotnē negatīvi ietekmēt kompānijas pozīcijas tirgū. Pamatojoties uz minēto, jāatzīmē, ka integrējot starptautiskās licencēšanas programmu uzņēmuma biznesa stratēģijā, nepieciešams atsevišķi izvērtēt visus "par" un "pret" katrā konkrētajā situācijā un pēc tam izvēlēties savu "zelta viduseļu".

Literatūra

1. S.A.Degnan, Macro View of U.S. R&D, Licensing//Les Nouvelles, *Journal of the Licensing Executives Society*, Volume XXXIII, No. 4, December 1998, pp. 144-147.
2. W. Manfroy, Need Strategy for Licensing Success//Les Nouvelles, *Journal of the Licensing Executives Society*, Volume XXXV, No. 1, March 2000, pp. 44-47.
3. G. Poļakovs. Rūpnieciskā īpašuma aizsardzība: Skaidrojošā vārdnīca. -- Rīga, 1999.

Kopsavilkums

Jau vairākus desmitus gadu licencēšana ir svarīgs aspekts starptautiskajā komercijā. Tas izskaidrojams ar to, ka vairumam lielo kompāniju, kurām ir svarīga nozīme starptautiskajā komercijā, kā arī virknei relatīvi nelielu kompāniju, licencēšana kalpo par svarīgāko instrumentu ienākumu ģenerēšanai.

Licencēšanas galvenais mērķis ir iegūt maksimālu atdevi no sava intelektuālā īpašuma izmantošanas. Konkrētāk, kā priekšrocības starptautiskās licencēšanas integrēšanā uzņēmuma biznesa stratēģijā ir minamas – tiešu ienākumu iegūšana, tās izdevumu daļas izslēgšana, kas nepieciešama ražošanas potenciāla radīšanai, jaunu tirgu apgūšana, lokālo tirgu paplašināšana, palīdzības sniegšana savām filiālēm ārzemēs utt. Atsevišķos gadījumos intelektuālā īpašuma objektu licencēšana kompānijai var būt neizdevīga, tomēr vairumā gadījumu licencēšana ir neaizvietoājams instruments kompānijas uzņēmējdarbībā.

Larisa Fortūna (Latvijas Universitāte)

PREČU ZĪMES (BRENDŠ) VĒRTĒŠANAS PROBLĒMAS

TRADEMARK (BRAND) VALUATION PROBLEMS

The article deals with the importance of intellectual property as a part of company's intangible assets. The main conceptions of trademark valuation are analyzed.

The normative documentation of the Republic of Latvia, the Company's Interbrand research results and other sources are used in the article.

В статье обосновано значение интеллектуальной собственности в формировании нематериальных активов предприятия. Проанализированы концепции и проблемы оценки товарных знаков.

В статье использованы материалы законодательной базы Латвии, результатов исследований компании Interbrand и других литературных источников.

Preču zīmes (brends) vērtēšanas problēmas

Vairums no ievērojamākajām multinacionālajām korporācijām, kuras šodien "nosaka toni" pasaules ekonomikā, lielāku nozīmi piešķir nevis materiālajiem, bet gan nemateriālajiem aktīviem (sk. 1. tabulu).

1. tabula

Izvilums no Unilever bilances ¹

Reputācija un citi nemateriālie aktīvi		
	1999.g.	2000.g.
Miljoni Eiro	643	26467
Pārējie aktīvi		
Miljoni Eiro	8963	10996

Pēc finansu atskaišu datiem kompānijas Unilever nemateriālie aktīvi, salīdzinot ar 1999. gadu, palielinājās 41 reizi. Tas ir vienīgais no aktīvu posteņiem, kas tik jutami izmainījies, pārējie palikuši apmēram tāda pašā līmenī.

Atbilstoši Latvijā pieņemtajiem grāmatvedības standartiem nemateriālie aktīvi attiecas uz ilgtermiņa ieguldījumiem.

“Nemateriālie ieguldījumi:

1. Pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksas.
2. Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un tamlīdzīgas tiesības.
3. Citi nemateriālie ieguldījumi.
4. Uzņēmuma nemateriālā vērtība.
5. Avansa maksājumi par nemateriālajiem ieguldījumiem.”²

Svarīgi atzīmēt, ka ne visas bet, “tikai par atlīdzību iegūtas tiesības drīkst parādīt nemateriālo ieguldījumu postenī “Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un tamlīdzīgas tiesības””.³

Teiktajam var piebilst, ka nemateriālie aktīvi ir ļoti plašs jēdziens, lūk, piemēram, daži no literatūrā sastopamiem formulējumiem:

1. Līdzekļi, vērtības, juridisko un fizisko personu īpašums, kuram piemīt vērtība naudas izteiksmē, bet nevar būt fiziski iemiesota materiāli lietišķa forma, taču šo īpašumu aizsargā likumiskā ceļā (piemēram, patenti, lietišķā reputācija, tirdzniecības markas, kvalifikācija, zināšanas).⁴

2. Objektu, kurus izmanto ienākuma iegūšanai ilgstošā periodā (ne mazāk par gadu), vai tādi, kuriem nepiemīt materiāli lietišķa forma, vai esošajai materiāli lietišķajai formai nav būtiska loma ekspluatācijas procesā. Pēc saturs nemateriālos

¹ Unilever annual review, The summary consolidated accounts Balance sheet as at 31 December 2000. – <http://www.unilever.com/fi/html/balshe.html>

² LR likums “Par uzņēmumu gada pārskatiem” 10.pants.

³ LR likums “Par uzņēmumu gada pārskatiem” 18.pants.

⁴ В.Есипов, Г.Малахова, В.Терехова «Оценка бизнеса».- Санкт-Петербург: «Питер», 2001.- 405 стр.

aktīvus nošķir kā intelektuālo īpašumu, mantiskās tiesības, atliktos vai pagarinātos maksājumus, un kā reputāciju.⁵

3. Pie nemateriāliem aktīviem pieskaita objektus, kuriem nav materiāla forma, kuriem nepiemīt fizikālas īpašības, bet kuri nodrošina uzņēmumam ienākuma iegūšanu ilgstoši un pastāvīgi.⁶

Visumā jāatzīmē, ka, neskatoties uz formas nematerialitāti, šie aktīvi jūtami ietekmē uzņēmuma ekonomiskos rādītājus.

Liela nozīme nemateriālo aktīvu izveidošanā ir cilvēkkapitālam. Par pētījumiem šajā jomā Harijam S. Bekeram (Gary S. Becker) 1992.gadā bija pat piešķirta Nobela prēmija ekonomikā.⁷ Kaut arī darbinieki, viņu zināšanas un kvalifikācija nevar piederēt kompānijai, tieši cilvēkkapitāls kalpo par pamatu daudzās ekonomikas jomās. Tas ir saistīts ar to, ka ierobežotie materiālie resursi piespiež meklēt optimālākus ceļus to izmantošanai, proti, rodas nepieciešamība veikt pētījumus. Tomēr pētījumi un tajos iegūtie rezultāti ir tikai viena no nemateriālo aktīvu sastāvdaļām. Jāpasvīto, ka atšķirībā no cilvēkresursiem kā tādiem, intelektuālās darbības rezultāti var būt kompānijas īpašums.

Ievērojot, to, ka nemateriālo aktīvu tēma ir pārāk plaša, lai to iztirzātu vienā rakstā, šajā darbā tiks aplūkota tikai daļa no nemateriālajiem aktīviem, proti, ar intelektuālo īpašumu saistītie aktīvi.

Pēc sava satura intelektuālo īpašumu kā aktīvu var sadalīt divās grupās:

- objektī, kuriem ir iekšējā vērtība (absolūtā vērtība), kura izpaužas tieši pie to realizācijas⁸. Pie šīs grupas pieder izgudrojumi, lietderīgie modeļi, dizainparaugi, zinātība un pusvadītāju izstrādājumu topogrāfijas;
- objektī, kuru vērtība izpaužas netiešā veidā (relatīvā vērtība), piemēram, realizējot preces, un kas attiecas uz precī vai pakalpojumu⁹. Šai grupai pieskaitāmas preču zīmes, firnu nosaukumi, ģeogrāfiskās norādes un adreses tīklā *Internet*.

Tā kā arī intelektuālie aktīvi ir pārāk plaša tēma, tālākajā iztirzājumā aplūkosim tikai vienu šīs aktīvu grupas daļu – preču zīmi.

Pašreiz novērojama tendence preču zīmju vērtībai pieaugt, par ko uzskatāmi liecina kompānijas *Interbrand* pētījumu rezultāti (sk. I.attēls).

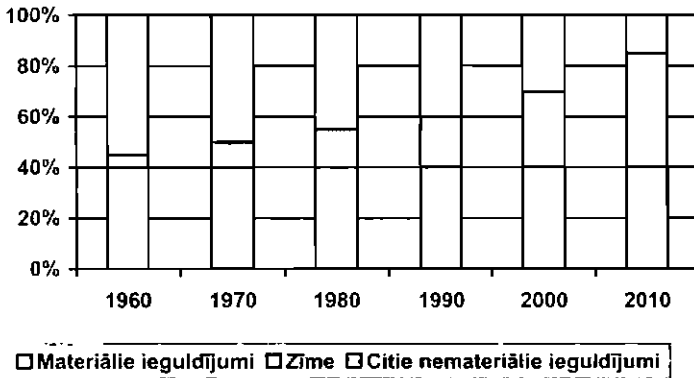
⁵ Оценка бизнеса/под редакцией А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой– Москва: «Финансы и статистика». 2000. – 502 стр.

⁶ Н.Лысенко. Годовой отчет как по нотам, Латвияс Экономистс, 2(91), 2000. – 14 стр.

⁷ Human Capital in Transformation. – Intellectual capital prototype report, SKANDIA, 1998. – 6.lpp.

⁸ В.М. Фейгельсон. Интеллектуальная собственность, недобросовестная конкуренция и ноу-хау, Москва: ВНИИПИ, - 1997, 109 стр.

⁹ В.М. Фейгельсон. Интеллектуальная собственность, недобросовестная конкуренция и ноу-хау, Москва: ВНИИПИ, - 1997, 109 стр.



1. attēls. Preču zīmes ienākumu attiecība aviorūpniecības kopējos ienākumos laikā no 1960.-2010. gadam¹⁰.

Attēlā redzamais preču zīmes nozīmīguma pieaugums ir prognozēts tikai vienā rūpniecības nozarē un pie nosacījuma, ka materiālie aktīvi paliks nemainīgi. Ir pieņemts uzskatīt, ka aviorūpniecība ir tā sfēra, kurā preču zīmes ietekme uz peļņu mēdz būt vismazākā, tomēr, kā liecina fakti, arī šajā nozarē var izsekot preču zīmes lomas pieaugumam uzņēmuma aktīvos.

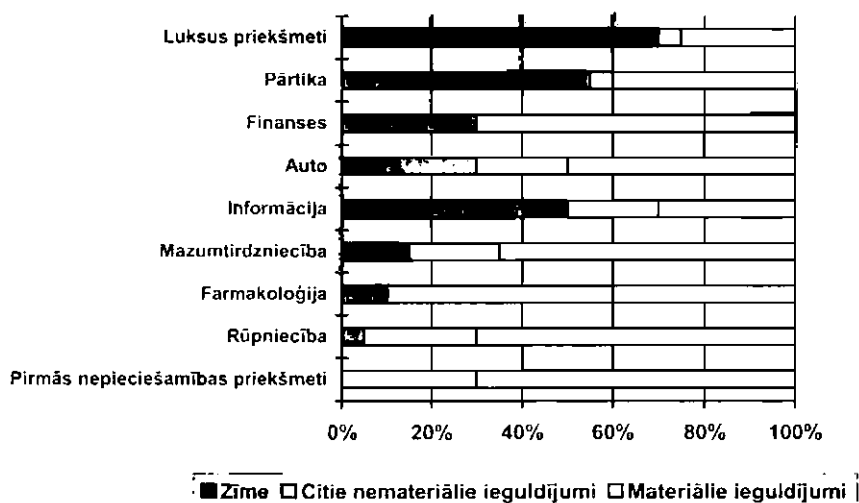
Jau 1960.gadā uz preču zīmes daļu varēja attiecināt 5% peļņas un līdz pat 1990. gadam, t.i., desmit gadu periodā arī pieauguma tendence bija 5%. Pēc 1990. gada preču zīmes un nemateriālo aktīvu nozīmīgums jau tika pārskatīti pēc būtības, parādījās pirmie precedenti preču zīmju novērtēšanā, radās izpratne par nemateriālo aktīvu ietekmi uz uzņēmuma attīstību un peļņu. Tāpēc 2000. gadā preču zīmes daļa uzņēmuma aktīvos sastādīja jau 30%, t.i., pieaugums palielinājās par 10 procenta punktiem salīdzinājumā ar 1990. gadu. Tādējādi, kļūst saprotama prognoze 2010. gadā pieaugumu palielināt līdz 15 procentu punktiem, vai, citiem vārdiem, paredzēt, ka preču zīme peļņas veidošanā dos 45%.

No šī pētījuma rezultātiem izriet, ka citu nemateriālu aktīvu ietekme uz peļņu ar laiku samazinās. Šāds pieņēmums rodas tāpēc, ka pētījumu veica, pieņemot materiālos aktīvus par konstantu lielumu. Analizējot materiālo un nemateriālo aktīvu attiecību dinamiku, pēc autoras domām nemateriālo aktīvu ietekme uz peļņu palielināsies, bet materiālo aktīvu ietekme pakāpeniski samazināsies un sastādīs mazāk nekā par konstantiem pieņemtos 40%.

Rezumējot iepriekšteikto, jāsecina, ka preču zīme ir daļa no intelektuālajiem nemateriālajiem aktīviem un tai piemīt liela ietekme uz kompānijas darbības rezultātiem. Tomēr attiecība starp materiāliem un nemateriāliem aktīviem, kā arī

¹⁰ Brand Valuation/Edited by Raymond Perrier, Third Edition, London: Premier Books, 1997, 236 p.

preču zīmes daļa nemateriālajos aktīvos dažādās uzņēmējdarbības sfērās mēdz būt dažāda (sk. 2. attēls).



2. attēls. Zīmju un citu uzņēmuma līdzekļu relatīvās daļas dažādās uzņēmējdarbības sfērās¹¹.

Šī pētījuma rezultāti parāda attiecību starp materiālajiem un nemateriālajiem aktīviem sadalījuma neviendabīgumu. Pilnīgi saprotami, ka pirmās nepieciešamības preču sfērā valdošie ir materiālie ieguldījumi (70%), bet preču zīmes nozīmīgumu raksturo nulle. Tas liek domāt, ka pircējam praktiski ir pilnīgi vienalga ar kādu nosaukumu iegādāties produktus. Savukārt, pretēja situācija pastāv luksus priekšmetu sfērā – materiālajiem ieguldījumiem tiek atvēlēti tikai 25%. Interessants, šķiet, arī pašu nemateriālo ieguldījumu 75% sadalījums: preču zīme 70% un pārējie nemateriālie ieguldījumi 5%. Tātad, luksus precēm nav svarīgi cik daudz materiālo resursu, zinātnības un tā tālāk ir ieguldīts ražošanā, svarīgākais ir *nosaukums* – preču zīme.

Finansu sfērā līdztekus 30% nosaukumam, liela nozīme ir arī 50% pārējiem nemateriālajiem aktīviem. Var pieņemt, ka šos 50% veido kompānijas tēls, zinātnība un cilvēkkapitāls. Farmakoloģijas sfērā preču zīme sastāda 10%, bet pārējie nemateriālie aktīvi 50%. Rādītājs tāds pats kā finansu sfērā, taču šajā gadījumā to drīzāk veido kompānijas izgudrojumu un zinātnisko izstrādņu vērtība.

¹¹ Brand Valuation/Edited by Raymond Perrier, Third Edition, London: Premier Books, 1997, 236 p.

Pārtikas preču sfērā dalījums starp nemateriālajiem (60%) un materiālajiem (40%) ieguldījumiem aptuveni varētu būt raksturojams kā 1:1, ņemot vērā, ka preču zīmes nozīmīgums ir 55%. Šāds sadalījums ir viegli izskaidrojams, jo tirgus ir piesātināts ar savstarpēji pēc kvalitātes un cenas līdzīgiem produktiem, bet vairums patērētāju, kā zināms, ir konservatori. Viņi ir “pieķērušies” jau vienreiz pārbaudītajam produktam, un, parādoties jaunam tomēr izvēlas “pazīstamo” ražotāju. Tieši tāpēc uztura produktu sfērā attiecībā uz preču zīmi ir tik liela nozīme precīzi izstrādātai preču zīmes pastiprināšanas stratēģijai. Šo stratēģiju veido, ņemot vērā sekojošo:

1. Iedarbību uz patērētāja apziņu ar spēcīgu zīmi, t.i., iegaumējamu, pievilcīgu un oriģinālu.
2. Zīmes reklāmas stratēģijas izstrāde saskaņā ar vajadzīgo auditoriju un produkcijas būtību.
3. Pašas zīmes stratēģijas izstrāde, t.i., nākamie pārdošanas apjomi, noieta tirgus, utt.
4. Zīmes tiesiskā aizsardzība.
5. Investīcijas reklāmā.

Tāpat preču zīmes vērtības veidošanā ietekmējošie faktori varētu būt šāds:

1. Zīmes izmantošanas intensitāte.
2. Tirgus mērogs (vietējais, starptautiskais).
3. Tirgus daļa.
4. Tirgus daļas izmaiņas dinamika.
5. Ekonomikas sfēra, kurā zīmi izmanto.
6. Vai tikusi izsniegta licence, kāda bijusi procentatskaitījumu likme (*royalty*).
7. Preču zīmes veidošanas kapitālieguldījumi.
8. Zīmes tiesiskā aizsardzība.
9. Investīcijas reklāmā.
10. Pārējās mārketinga investīcijas.
11. Papildu faktori, kuri, pēc zīmes īpašnieka domām, varētu ietekmēt vērtību.

Šāds faktoru daudzums, kas ietekmē tikai vienu no nemateriālo aktīvu komponentiem demonstrē vispārēju tendenci, proti, ka aktīvu vērtība ir mainīgs lielums, kurš atkarīgs no daudziem faktoriem.

Svarīgi vēlreiz atzīmēt to, ka preču zīmes vērtība nav pastāvīgs lielums, vai, citiem vārdiem, ir nepieciešams pastāvīgs izmaiņu monitorings par visiem preču zīmes vērtību ietekmējošiem faktoriem. Šajā sakarībā, kā piemēru, var minēt kompānijas *Interbrand* veiktā pētījuma rezultātus (sk. 2. tabulu).

2. tabula

Pašas dārgākās pasaules preču zīmēs jeb ražotāju markas (*brands*)¹²

Preču zīme	Preču zīmes vērtība, mlrd. USD	Dinamika, salīdzinot ar 2000.g., %
Coca-Cola	68.945	-5
Microsoft	65.068	-7
IBM	52.752	-1
GE	42.396	11
Nokia	35.035	-9
Intel	34.665	-11
Disney	32.591	-3
Ford	30.092	-17
McDonald's	25.289	-9
AT&T	22.828	-11

* Pēc *Interbrand* datiem uz 2001. gada jūlija beigām.

Pirmajā brīdī šķiet, ka pat tādām stabilām preču zīmēm kā Coca-Cola, Microsoft, IBM un citām ir nepieciešams novērtējums. Protams, šo zīmju vērtība ir pakļauta mazākām svārstībām. Tomēr vērtības pazeminājums par 17% (Ford) pusgada laikā kalpo kā signāls par popularitātes krišanos patērētāju vidū, kas, savukārt, nevar neatsaukties uz kompānijas ekonomiskās darbības rādītājiem.

Pārgrupējot 2. tabulu tādējādi, ka sakārtojam vietas atkarībā no preču zīmes vērtības dinamikas, iegūstam 3. tabulu.

3. tabula

Dārgākās pasaules ražotāju markas (*brands*) pēc vērtības dinamikas

Vieta	Preču zīme	Dinamika, salīdzinot ar 2000.g., %
1.	GE	11
2.	IBM	-1
3.	Disney	-3
4.	Coca-Cola	-5
5.	Microsoft	-7
6.	Nokia	-9
7.	McDonald's	-9
8.	Intel	-11
9.	AT&T	-11
10.	Ford	-17

¹² Е.Ерохомуич. Бренд – просто марка с репутацией/Бизнес & Балтия, #214(1847). 01.11.2001. – стр. 8.

Izmantojot informāciju, kas ievietota 3.tabulā, var noteikt to kompāniju, kuras politika attiecībā uz nemateriālajiem aktīviem ir izrādījusies visveiksmīgākā. Kaut arī 2001. gada pinnā puse visām kompānijām ir bijusi lejupejas periods, tomēr ir iespējams veikt vietu sadalījumu pēc nemateriālo aktīvu pārvaldības efektivitātes.

Pašreiz līdera vietu ieņem zīme GE, zīmes vērtības pieaugums sasniedzis atzīmi 11%, kas uzskatāms par rekordu salīdzinājumā ar pārējo kompāniju negatīvajiem rādītājiem. Sprotams, ka 3. tabula vairāk ir domāta kompāniju vadītājiem un potenciālajiem investoriem, nevis patērētājiem. Investori noteikti vēlēšies ieguldīt naudu daudz vērtīgākajos brendos.

Pēc autores domām, tomēr ir vērts salīdzināt brenda vērtību un tās svārstību dinamiku. Vadoties no divu tabulu datiem, par līderi būtu jāuzskata zīme IBM, kas 2. tabulā ieņēma ceturto, bet 3. tabulā otro vietu.

Skaidrs, ka šādu "atrašanos vadībā" jāuztver nosacīti, jo, sastādot 3. tabulu, tika ņemti vērā 2. tabulā minētie procenti, kuri atsevišķi parādīja katra brenda dinamiku, taču to nesaistīja ar kopējo dinamiku. Var teikt, ka 1% izmaiņu zīmei Coca-Cola nozīmēja daudz vairāk nekā 1% zīmei AT&T. Neskatoties uz to, minētās tabulas patiešām apliecina nepieciešamību veikt nemateriālo aktīvu vērtības izmaiņu novērtēšanu un monitoringu.

No konstatētās nepieciešamības v e r t ē t, savukārt, izriet nepieciešamība izpētīt vērtēšanas metodes un izanalizēt šo metožu īpatnības. Atkārtojot iepriekš jau vairākkārt minēto, ka nemateriālie aktīvi ir plašs jēdziens un, ka katrai, atsevišķai nemateriālo aktīvu daļai nepieciešams piemērot savas vērtēšanas metodes, šajā rakstā tiks iztirzāts piemērs tikai par preču zīmju vērtēšanu.

Galvenās un tradicionālās preču zīmju novērtēšanas metodes var iedalīt šādi:

- 1) vērtības noteikšana (cost-based),
- 2) tirgus novērtējums (market-based),
- 3) ienesīguma novērtējums (income-based).

1. Vērtības noteikšana.

Tādu novērtējumu veic, analizējot līdzekļu apjomu, kas nepieciešami analogiskas zīmes (analogiskas popularitātes, zināmības, utt.) radīšanai. Šo novērtēšanas koncepciju var iedalīt divās metodēs:

- cenas vēsturiskā izveidošana (historical creation cost),
- cenas kārtējā atjaunošana (current re-creation cost).

Cenas vēsturiskās izveidošanas metode paredz tekošās vērtības noteikšanu, novērtējot finansu izlietojumus zīmes radīšanai no sākuma momenta līdz pašreizējam līmenim. Šo metodi iespējams piemērot zīmei, kura izmantojama pietiekoši neilgā laikā un par kuru ir pilnīgi izlietojuma dati, piemēram, reklāmai; bez tam, zīmes lietošanā nedrīkst būt pārtraukumi, kuri varētu ietekmēt zīmes vērtības pazemināšanos.

Cenas kārtējās atjaunošanas metode ietver analogiskas zīmes radīšanai (ar tādu pašu ekonomisko vērtību kā novērtējamā zīme) nepieciešamā izlietojuma novērtēšanu. No iepriekšējās šī metode atšķiras ar to, ka vēsturiskajā cenas

radīšanas metodē summējas reālie vēsturiskie izlietojumi zīmes tēla radīšanai, bet kārtējā cenas atjaunošanas metode nosaka izlietojumu summu, kura nepieciešama analogiskas zīmes radīšanai konkrētajā momentā.

Abas šīs metodes ir teorētiskas un drīzāk noder materiālo aktīvu novērtēšanai, jo katra zīme ir unikāla, un atjaunot to (tās vērtību) nav viegls uzdevums.

2. Tirgus novērtējums

Šī novērtējuma koncepcija paredz salīdzināmu darījumu esamību (preču zīmju pārdošana). Novērtēšana ar šo metodi var balstīties uz zīmes vērtības salīdzināšanas ar citas zīmes zināmo vērtību. Metodes trūkums var būt salīdzināmo darījumu ierobežotais skaits, informācijas nepieejamība (tādu darījumu saturs galvenokārt ir konfidenciāla informācija).

Piemēram, metode "*premium-pricing technique*". Šī metode ir pietiekami tradicionāla preču zīmju novērtēšanā. Šajā metodē tiek analizēta tā cenas pielikuma summa, kuru iegūst ar preču zīmi marķēts produkts salīdzinājumā ar ekvivalentu produktu, kurš nav marķēts ar preču zīmi. Par visspilgtāko piemēru var kalpot izplatītais jēdziens «maksā par vārdu». Kabatlakatiņš no *Dior* pat pie vienādiem ražošanas bruto izdevumu vidējiem līmeņiem, vienmēr maksās dārgāk par «parasto», t.i., par mazāk populāro. Galvenais metodes trūkums ir tas, ka šajā gadījumā ir problemātiski aprēķināt summu (prēmiju), ko iegūst produkta zīme, kuram tirgū nav ekvivalenta, tas ir tad, ja konkurentiem nav analogisku produktu, vai arī, ja šie produkti būtiski atšķiras.

3. Ienesīguma novērtējums

Trešā alternatīvā preču zīmju novērtēšanas koncepcija – ienesīguma novērtēšana. Šī koncepcija tāpat ietver sevī vairākas metodes, galvenās no kurām ir:

- metode "royalty-relief" (atbrīvojums no licences procentaskaitījumiem),
- naudas plūsmu diskontēšana (discounted cash flows – DCF),
- ekonomiskās izmantošanas metode (economic use),
- ienākumu palielināšanas metode (multiple of historical earnings),
- sagaidāmo ienākumu diskontēšana (discounted future earnings).

No iepriekš aprakstītajām metodēm var secināt, ka nepastāv vienota universāla preču zīmju novērtēšanas metode, kas būtu noderīga visās situācijās.

Tiesvedībā tiesneši nereti dod priekšroku licences procentaskaitījumu metodei (royalty-relief method), ieņēmumu dienestī – deduktīvajai metodei, kā bāzi pieņemot uzņēmuma tirgus novērtēšanas rezultātus, bankas galvenokārt dod priekšroku ienākumu palielināšanas metodei (multiple of historical earnings) vai sagaidāmo ienākumu diskontēšanai (discounted future earnings).

Dažos gadījumos, novērtēšanas objektu oriģinalitātes un neatkārtojamības un katras metodes īpatnību dēļ, rekomendē izmantot vairākas metodes vienlaicīgi, lai pārbaudītu un salīdzinātu novērtēšanas rezultātus. Tomēr var apgalvot, ka visbiežāk lietotā metode ir ekonomiskās izmantošanas metode (zīmes sagaidāmo ienākumu diskontēšana).

Literatūra

1. I.R likums "Par uzņēmumu gada pārskatiem".
2. Brand Valuation/Edited by Raymond Perrier, Third Edition. London: Premier Books, 1997.
3. Human Capital in Transformation. - Intellectual capital prototype report. SKANDIA, 1998.
4. Unilever annual review. The summary consolidated accounts Balance sheet as at 31 December 2000. – <http://www.unilever.com/fi/html/balshe.html>.
5. Оценка бизнеса/под редакцией А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой – Москва: Финансы и статистика, 2000.
6. В.Есипов, Г.Малахова, В.Терехова. Оценка бизнеса.- Санкт-Петербург: «Питер», 2001.
7. В.М. Фейгельсон. Интеллектуальная собственность, недобросовестная конкуренция и ноу-хау. Москва: ВНИИПИ, – 1997.
8. Н.Лысенок. Годовой отчет как по ногам, *Латвийс Экономистс*, 2(91), 2000.
9. Е.Ерохович. Брэнд – просто марка с репутацией, *Бизнес & Балтия*, #214(1847), 01.11.2001., стр. 8.

Kopsavilkums

Nemateriālie aktīvi ir objekti, kuriem nav materiāla forma, kuriem nepiemīt fizikālas īpašības, bet kuri nodrošina uzņēmumam ienākuma iegūšanu ilgstoši un pastāvīgi. Darbā tika aplūkota daļa no nemateriālajiem aktīviem intelektuālā īpašuma skatījumā, proti, preču zīmes. Pašreiz pasaulē novērojama tendence preču zīmju vērtībai pieaugt. Preču zīmes vērtība nav pastāvīgs lielums. Tas nozīmē, ka jāorganizē regulāro izmaiņu monitorings par visiem preču zīmes vērtību ietekmējošiem faktoriem. Nepastāv vienota universāla preču zīmju novērtēšanas metode, kas būtu noderīga visās situācijās.

**Rīta Freimane (Latvijas Universitāte),
Ismena Revina (Latvijas Universitāte)**

INFLĀCIJAS MODELĒŠANAS IESPĒJAS LATVIJĀ

POSSIBILITIES OF INFLATION MODELLING IN LATVIA

Paper deals with the studies of several models used for inflation targeting in different countries, and analyses their adequacy to situation of Latvia. Links between money, output, expenditure, GDP and inflation are studied in the article.

Pēc neatkarības atgūšanas 1991. gadā Latvijā tika uzsāktas reformas, lai valstī izveidotu tirgus ekonomiku. Jau pašos reformu procesa pirmsākumos Latvijā tika ieviesta nacionālā valūta, radot iespēju Latvijas Bankai īstenot neatkarīgu monetāro politiku. Viens no svarīgākajiem Latvijas Bankas uzdevumiem ir noteikt un īstenot monetāro politiku, lai nodrošinātu cenu stabilitāti valstī, saglabājot iespējami zemu inflāciju. Inflācija Latvijā ir samazinājusies no aptuveni 980% 1992. gadā, kad preču cenas tika atbrīvotas no valsts kontroles, līdz 2-4 % robežām pašreiz.

Kādēļ inflācija ir tik svarīgs rādītājs?

Aplūkojot valsts svarīgākos ekonomiskos rādītājus ceturkšņos laika posmā no 1995. gada līdz 2001. gada pirmajai pusei, pat vienkārša lineārā regresija rāda šādas sakarības:

$IKP = 991,33 - 60,7 PCP$ ar determinācijas koeficientu $R^2 = 0,55$

$imports = 498,4 - 10,39 PCP$ ar determinācijas koeficientu $R^2 = 0,83$

$eksports = 288 - 4,79 PCP$ ar determinācijas koeficientu $R^2 = 0,81$

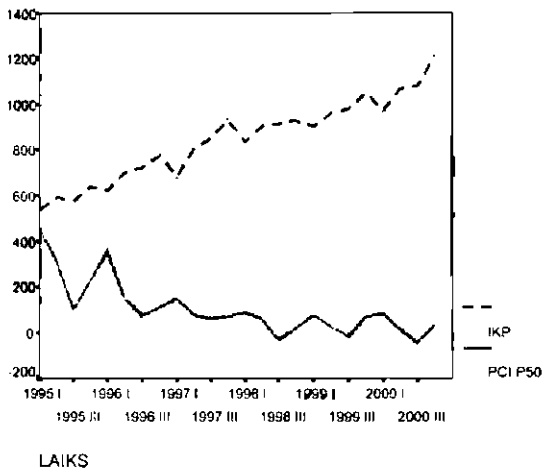
$patēriņš = 864256,7 - 14608,9 PCP$ ar determinācijas koeficientu $R^2 = 0,39$.

kur PCP – patēriņa cenu pārmaiņas, % pret iepriekšējo periodu;

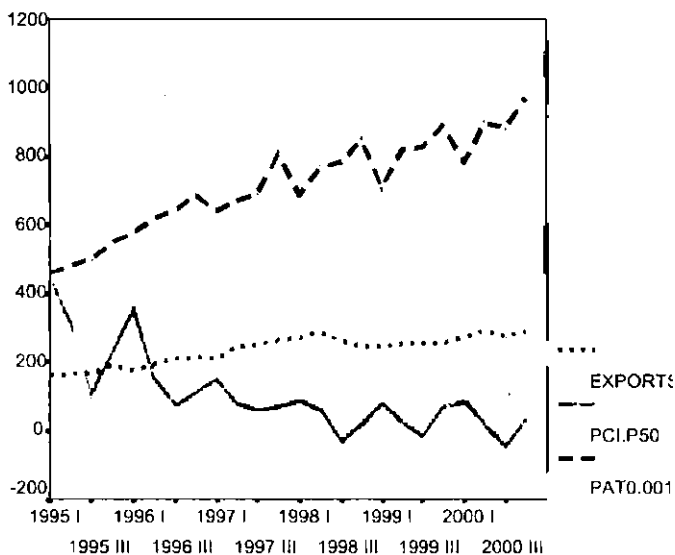
IKP – iekšzemes kopprodukts faktiskajās cenās milj. Ls;

patēriņš – gala patēriņa izdevumi faktiskajās cenās;

un ārējās tirdzniecības raksturošanai – eksports un imports milj. Ls.



1. zīm. IKP un PCP izmaiņas laikā.



LAIKS

2. zīm. Eksporta, patēriņa un PCP izmaiņas laikā.

Kā redzams pēc regresiju vienādojumiem, pieaugot inflācijai visi šie svarīgie makroekonomiskie rādītāji samazinās. Zīmējumos, lai inflācijas ietekme uz ekonomisko rādītāju būtu vizuāli labāk redzama, dati tika nedaudz pārveidoti, pareizinot ar koeficientu.

Zīmējumos izteiktiem inflācijas "pīķiem" ir redzama ietekme uz IKP, eksportu un patēriņu.

Nemot vērā iepriekšminēto negatīvo inflācijas ietekmi, ir svarīgi izveidot modeli, kas ļautu prognozēt inflācijas izmaiņas. Latvijā inflācijas veidošanās mehānisma analīze ir apgrūtināta, jo cenu veidošanās atbilstoši tirgus likumsakarībām ir notikušas salīdzinoši īsā laika periodā un secinājumi ilgtermiņa gadījumā ir grūti izdarāmi. Tieši tādēļ vispārīgi akceptēts makroekonomikas matemātiskais modelis, kas ļautu izdarīt spriedumus par inflācijas attīstību, vēl nav izveidots.

Inflācijas regulēšanā centrālā vieta ir ierādīta naudas piedāvājuma kontrolei. Ilgtermiņā inflācija ir monetārais fenomens un to var izskaidrot ar naudas piedāvājuma pieaugumu. Naudas kvantitātes teorijā ir dota sekojoša sakarība, kas izsaka, ka preču un pakalpojumu daudzums reizināts ar vispārīgo cenu līmeni ir vienāds ar naudas piedāvājuma un naudas aprites ātruma reizinājumu:

$$MV = PY, \text{ kur}$$

M – naudas piedāvājums (nominal money supply),

V – naudas aprites ātrums (income velocity of money)

P – preču un pakalpojumu vispārīgais cenu līmenis;

Y – preču un pakalpojumu reālais daudzums.

Šai identitātei pievienojot faktiskās inflācijas īstermiņa dinamiku, J. Halmans, R. Poters un D. Smols izveidojuši tā saucamo P* modeli, kas balstās uz šādu vienādību:

$$P^* = M \left(\frac{V^*}{Y^*} \right), \text{ kur}$$

P* – optimālais cenu līmenis,

V* – optimālais naudas aprites ātrums,

Y* – sagaidāmais preču un pakalpojumu izlaides apjoms.

Izdarot pieņēmumu, ka P tiecas uz P*, ir izveidots sekojošs modelis [2]:

$$\Delta \ln P_t = \beta_0 + \beta_1 (\ln P - \ln P^*)_{t-1} + \sum_{i=1}^n (\beta_i \Delta \ln P_{t-i}) + \varepsilon_t, \text{ kur}$$

$\Delta \ln P_t$ – patēriņa cenu izmaiņas procentos pret iepriekšējo periodu jeb i- tā perioda inflācija.

$(\ln P - \ln P^*)_{t-1}$ – faktiskā cenu līmeņa (P) logaritma novirze no optimālā cenu līmeņa (P*) logaritma iepriekšējā periodā.

$\Delta \ln P_{t-i}$ – inflācija ar aizkavēšanos. Tā ir pievienota modelim, lai ietvertu inflācijas īstermiņa dinamiku.

Šis modelis ir ticis veiksmīgi lietots ASV un citām lielām valstīm [1], bet mazu valstu gadījumā šī modeļa lietojums ir bijis neveiksmīgs [2]. Tātad tas nebūs piemērots arī Latvijas situācijai.

Naudas kvantitātes teorijas vienādojums parāda ilgtermiņa izmaiņas cenu līmenī, ko ietekmē naudas piedāvājuma pieaugums. Bet tādu autoru kā Kasese (Cassese) un Lothiās (Lothiass) darbos [3], testējot naudas piedāvājuma ietekmi uz inflāciju, ir secināts, ka atklātas ekonomikas gadījumā, naudas piedāvājuma ietekme uz inflāciju ir mazāk nozīmīga nekā citi faktori, īpaši valstīs ar fiksētu valūtas kursu.

Lai noteiktu naudas piedāvājuma M2X ietekmi uz inflāciju, tika izrēķināti sekojoši regresijas modeļi, kur s – koeficientu standartnovirzes, R² – determinācijas koeficients, σ – modeļa standartklūdas, D-W – Durbin-Vatsona autokorelācijas koeficients; F – statistika – modeļa nozīmīgums, p – F – statistikas nozīmības varbūtība.

$$\begin{aligned} 1. \quad \ln PCP_t &= 3,232 + 0,877 \ln PCP_{t-1} - 0,399 \ln M2X \\ (s) & \quad 2,852 \quad 0,099 \quad 0,343 \\ R^2 &= 0,965; \sigma = 0,1809; D-W = 1,236 \\ F &= 275,136 (p = 0,000) \end{aligned}$$

Lai gan modeļa determinācijas koeficients ir pietiekami liels, redzams, ka regresijas brīvais loceklis un koeficients pie $\ln M2X$ ir statistiski nenozīmīgi un līdz ar to modelim praktiski nav jēgas, $M2X$ neietekmē inflāciju.

$$2. \quad \ln PCPt = 2,833 + 0,896 \ln PCPt-1 - 0,354 \ln M2X t-1$$

(s)	2,789	0,091	0,339
-----	-------	-------	-------

$$R^2 = 0,964; \sigma = 0,1820; D - W = 1,171$$

$$F = 271,685 (p = 0,000)$$

Redzams, ka, meklējot naudas piedāvājuma ietekmi ar novēlošanos uz inflāciju, rezultāti nav pieņemami, lai gan determinācijas koeficients ir pietiekoši liels.

Mazās valstīs ar atklātu ekonomiku un fiksētu valūtas kursu iekšzemes cenu līmeni ilgtermiņā lielā mērā nosaka ārvalstu – tirdzniecības partneru – inflācijas līmenis [2]. Līdz ar to ekonomika tiek dalīta sektoros: atklātā (open) un slēgtā (closed). Atklātajā sektorā tiek iekļauta ekonomikas daļa, kas ir saistīta ar eksportu vai importu. Šajā sektorā cenu noteikšana ir ārpus šīs valsts kontroles, tādēļ cenas šeit nosaka tirdzniecības partnervalstu inflācija un attiecīgo valūtu kursi. Slēgtajā sektorā ārvalstu situācijai nav ietekmes. Inflāciju šajā sektorā nosaka algu un produktivitātes izmaiņas.

Kopējā cenu līmeņa izmaiņas šajā modelī var aprakstīt ar šādu diferencu vienādojumu:

$$\Delta P = \alpha(\Delta P^* + \Delta EX) + (1 - \alpha)(\Delta prod^A - \Delta prod^S) ,$$

kur

P – kopējais cenu līmenis;

α – atklātā sektora īpatsvars visā ekonomikā

P^* – tirdzniecības partnervalstu cenu līmenis,

EX – valūtas kurss, ko lieto, lai pārvērstu cenu vietējā valūtā,

$prod^A$ – ražošanas produktivitāte atklātā sektorā un

$prod^S$ – slēgtā sektorā.

Galvenais secinājums no šī modeļa ir tas, ka mazas valsts gadījumā pie fiksēta valūtas kursa atšķirīgs produktivitātes pieaugums atklātajā un slēgtajā sektorā veidos stabilu valsts inflācijas līmeņa atšķirību no pasaules cenu inflācijas. Un valstīs ar lielu atšķirību starp sektoriem inflācijas līmenis būs ievērojami lielāks par pasaules inflācijas līmeni.

Raksta mērķis bija parādīt inflācijas modelēšanas iespējas Latvijā, bet, tā kā modeļi ir pietiekoši complicēti, tad tie prasa vēl papildu pētījumus to praktiskajai pielietošanai. No visiem rezultātiem, arī tiem, kas nav parādīti rakstā, autore secina, ka inflācijas modeli vajadzētu veidot kā vienlaicīgu vienādojumu sistēmu ar vairākiem to ietekmējošiem makroekonomiskajiem rādītājiem, lai modeļi varētu izmantot ekonomikas attīstības simulēšanai.

Literatūra

1. Econometric applications in India. Oxford University press, 1997.
2. Jacobson T., Jansson P., Vredin A., Warne A. Monetary Policy Analysis And Inflation Targeting in a Small Open Economy, *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 16, No. 4, 2001, p. 487–520.
3. Cassese A., Lothian J. R. The Timing of monetary and price changes and the international transmission of inflation to Ireland, *The International Transmission of Inflation*. Chicago: University of Chicago Press, 1983, pp. 58-82.

Kopsavilkums

Inflācija negatīvi ietekmē svarīgākos ekonomisko augsmi raksturojošos lielumus, tādēļ šī rādītāja izpēte ir svarīga. Rakstā ir aplūkoti vairāki citās valstīs lietoti inflācijas prognozēšanas modeļi, un ir analizēta šo modeļu atbilstība Latvijas situācijai. Mazā valstī ar atklātu ekonomiku un fiksētu valūtas kursu ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm, veidojot inflācijas modeli ilgā laika posmā, jāņem vērā naudas piedāvājums un iekšzemes cenu līmenis partnervalstīs. Šīs analīzes rezultātā ir gūtas atziņas, kas jāņem vērā, realizējot plānu par Latvijas inflācijas modeļa izveidi.

Rasma Garleja (Latvijas Universitāte),
Ilmārs Kangro (Rēzeknes Augstskola)

PERSONĪBAS KVALITĀŠU, SPĒJU UN PROFESIONĀLĀS VIRZĪBAS ANALĪTISKĀ IZVĒRTĒŠANA

THE ANALYTICAL EVALUATION OF THE PERSONALITY'S QUALITY, ABILITY AND PROFESSIONAL PROMOTION

The regularity of human dialectics development is discrepancy in cognitive disonance.

There are discrepancies between:

- *intellectually acquired skills and hereditary aptitudes;*
- *individual disposition towards the knowledge selection and the study content;*
- *the selective choice of the knowledge content and the skill to utilize it in the professional field.*

The academic generalization of the results of experimental tests designed by Howard Gardener (Test of intellectual abilities and Professional activity motivation test) and Raven ("Progressive matrix" test) is reflected in this article.

Data processing was performed by Microsoft Excel 97 and SPSS for Windows, Release 9.0.

Cilvēka dialektikas attīstības likumsakarība ir pretrunīgums kognitīvā disonansē. Pretrunas pastāv starp:

- intelektuāli iegūtājām spējām un ģenētiski pārmantotajiem dotumiem;
- individuālo zināšanu atlasēs tieksmi un studiju saturu;
- zināšanu satura selektīvo izvēli un prasmi tās izmantot profesionālā darbībā.

Pievērsimies intelekta problēmām.

Nesen uzskatos par intelektu notika apvērsums: Hārvarda universitātes psihologs Hovards Gārdners apgalvo, ka visiem cilvēkiem piemīt septiņi atšķirīgi intelekta veidi: 1) lingvistiskais; 2) loģiskais – matemātiskais; 3) vizuālais un telpiskais; 4) muzikālais; 5) saziņas (starppersonu saskarsmes); 6) intropersoniskais; 7) ķermeņa kustību (kinestētiskais) intelekts.

Sen izveidotajos intelekta attīstības koeficienta (IQ) testos izmanto gandrīz vai identiskus jautājumus, kas tiek uzdoti trīs atšķirīgos veidos, lai pārbaudītu cilvēka verbālās, numerālās un uztveres spējas. Visu laiku bija pieņemts, ka, tāpat kā trīs pamatprickšmeti – lasīšana, rakstīšana un aritmētika, arī šī kombinācija ir pareizais akadēmiskā intelekta pārbaudes paņēmiens.

Mūsdienu sabiedrība reti kad atzīst vairāk nekā trīs no septiņiem tipiem, nosakot, kurš indivīds ir intelektuāli attīstīts. Pievienojamies apgalvojumam, ka četri pārējie tipi arī raksturo intelektu, tikai izpaužas ar citādu mācīšanās stilu un prasmē (Godvins, 2000).

Lai izpētītu Gārdnera spēju īpatnību studentu vidū, spēju saistību ar tradicionāliem (IQ) testiem, piemērotību profesijai, tika veikta RA Inženieru un ekonomikas fakultātes studentu pārbaude ar testiem:

- 1) Hovarda Gārdnera intelekta spēju tests;
- 2) Reivena "Progresīvo matricu" tests;
- 3) Profesionālās darbības motivācijas tests.

Respondenti ir 190 RA Inženieru un ekonomikas fakultātes studenti specialitātēs: uzņēmējdarbības vadība (grupa EU), finanšu un grāmatvedības vadība (grupa EG), uzņēmējdarbības tiesības (grupa EJ), tūrisma un viesnīcu uzņēmējdarbības vadība (grupa ET), sociālo zinātņu bakalaurs (grupa EB), inženieris – ekotehnologs (grupa VI).

1. Hovarda Gārdnera intelekta spēju tests.

Pielikuma 1. attēlā redzama 7 visraksturīgākās intelekta spējas: "1) lingvistiskās spējas; 2) matemātiskā un loģiskās spējas; 3) vizuālās un telpiskās

spējas; 4) muzikālās spējas; 5) starppersonu saskarsmes spējas; 6) intrapersonālās spējas; 7) kinestētiskās spējas” un to kombinācijas: “12) spējas 1) un 6) (vienādā mērā piemīt gan lingvistiskās, gan intrapersonālās spējas); 15) spējas 2) un 4); 16) spējas 2) un 5); 17) spējas 2) un 6); 18) spējas 2) un 7); 20) spējas 3) un 5); 21) spējas 3) un 6); 22) spējas 3) un 7); 24) spējas 4) un 6); 25) spējas 4) un 7); 26) spējas 5) un 6); 27) spējas 5) un 7); 28) spējas 6) un 7); 29) spējas 2) un 3) un 4) un 6); 30) spējas 3) un 6) un 7); 31) spējas 2) un 3) un 6); 32) spējas 1) un 2) un 6); 33) spējas 10 un 4) un 5) un 6); 34) spējas 2) un 3) un 5) un 6)”

Pievērsīsimies spēju klasifikācijas raksturojumam.

Intrapersonālās spējas:

- darbība saskaņā ar personīgām vērtībām un uzskatiem, augsts vērtējums personības izaugsmei un attīstībai;
- izteikta individualitāte apgērba izvēlē, uzvedībā, paradumos, attieksmē pret dzīvi;
- nepieciešama darbības skaidra motivācija;
- personiskā pieredze tiek iegūta darbojoties pēc savas iniciatīvas, darbības gaitā uzdodot jautājumus;
- vislabākā mācību forma -- darboties pēc sava plāna, vairāk mācoties no savas, mazāk no citu pieredzes.

Kinestētiskās spējas:

- zināšanas un pieredze tiek iegūta un apstrādāta ar ķermeņa maņu sajūtām;
- mācās darot; vislabāk iemācīties, kustinot un pārvietojot lietas.

Starppersonu saskarsmes spējas:

- izteikta sociālo attiecību veidošana ar līdzceilvēkiem, izprotot citu domas, jūtas, attieksmes un uzvedību, uzklausot un respektējot citu uzskatus;
- labus rezultātus gūst, strādājot komandā un dodot savu ieguldījumu tās darbībā un attīstībā;
- vislabākā mācību forma – iesaistīšanās komandas aktivitātēs un sabiedriskos pasākumos.

Loģiski – matemātiskās, vizuālās un telpiskās, muzikālās spējas, lai arī atrodas vienādā līmenī, tomēr krietni atpauzē no iepriekš minētajām. Vismazāk pārstāvētas ir lingvistiskās spējas.

Loģiski matemātiskās spējas.

Intelekta forma izpaužas kā abstraktās domāšanas spēja – saprast abstraktus simbolus, kas apzīmē konkrētus objektus un jēdzienus, rīkoties ar tiem, saskatīt modeļus un sakarības un matemātiskās domāšanas spēja – formulēt argumentus, kas pamatoti ar faktiem, savākt pierādījumus, veikt aprēķinus, izveidot modeļus un izvirzīt hipotēzes. Vislabākā mācību forma ir ar stratēģiju un mīklu palīdzību.

Vizuālās un telpiskās spējas.

Intelekta formai raksturīga spēja domāt vizuālos tēlos, spēja konstruēt, būvēt un aptvert trīsdimensiju objektus vai iztēloties to projekciju plaknē, paredzēt

objekta kustību telpā. Vislabprātāk mācās, skatoties vai novērojot veidojot, atmiņu kartes.

Muzikālās spējas.

Intelektu formu vislabāk atpazīt vidē, kurā mūzikai ir svarīga loma. Iespējams saklausīt skaņās muzikālu zīmējumu un veikt eksperimentus ar to, ievērojot pārmaiņas savā noskaņojumā mūzikas ietekmē. Mācīšanās laikā fonā skan mūzika. Vislabāk iemācīties ar nevārdisku skaņu un ritma palīdzību.

Lingvistiskās spējas.

Intelektu formas dominantā ir audiālā reprezentācijas sistēma, vienmēr ir patikušas vārdu spēles, piemīt lielāka prasme iegaumēt jaunus vārdus vai apgūt jaunu valodu nekā pārējiem. Vislabākā mācību forma ir klausoties, lasot, diskutējot.

Pielikuma 2. attēls parāda intelektu spēju sadalījumu akadēmiskās grupās:” a) attiecīgā spēju veida vidējais līmenis pa visām grupām; b) grupa EG; c) grupa ET; d) grupa EU; e) grupa EB; f) grupa EJ; g) grupa VI.”

Lingvistiskās spējas ir pārstāvētas tikai grupās EU, EJ un pārsniedz vidējo līmeni. Matemātiskās un loģiskās spējas grupā ET atrodas vidējā līmenī, grupās EG, EU pārsniedz vidējo, bet grupās EB, EJ atrodas nedaudz zem vidējā līmeņa.

Jāpiebilst, ka eksperimentāli iegūtais matemātisko un loģisko spēju sadalījums lielā mērā atbilst novērotajiem studentu sasniegumiem matemātiskā kontaktstundās un patstāvīgajā darbā. Vizuālās un telpiskās spējas grupā EJ nav pārstāvētas, grupā EG atrodas vidējā līmenī, grupās EB, VI pārsniedz, bet ET, EU atrodas zem vidējā līmeņa.

Muzikālās spējas grupā ET nav pārstāvētas, grupā EG praktiski atrodas vidējā līmenī, grupās EU, EB, VI atrodas virs, bet grupā EJ zem vidējā līmeņa.

Starppersonu saskarsmes spējas grupā EG atrodas stipri zem vidējā līmeņa, mazāk no tā atšķiras grupā VI, nedaudz zem vidējā līmeņa ir grupā ET un pārējās grupās – EU, EJ, EB pārsniedz vidējo līmeni, pie kam grupā EB visai ievērojami.

Visvairāk pārstāvētā intelektu spēja – intrapersonālā grupā EG atrodas praktiski vidējā līmenī, grupā EU stipri zem vidējā līmeņa, mazāk no tā atšķiras grupā EB un pārējās grupās – VI, EJ, ET pārsniedz vidējo līmeni, grupā ET – visai ievērojami.

Aplūkotais starppersonu saskarsmes un intrapersonālo spēju sadalījums ir adekvāts novērotajām pedagoģiskās saskarsmes situācijām, arī ar studentu sasniegumiem matemātikas studiju procesa (Kangro, 2001 – a, 2001 – b, 2001 – c).

Kinestētiskās spējas grupā ET atrodas vidējā līmenī, grupā EJ – stipri zem vidējā līmeņa, mazāk no tā atšķiras grupā EB, bet grupās EG, EU un VI pārsniedz vidējo līmeni.

Saprotams, ka nepārprotamu sakarību atrašanai starp Hovarda Gārdnera intelektu spējām un studentu sadalījumu akadēmiskās grupās, īpaši specialitātes izvēli, ir nepieciešams lielāks respondentu skaits un ilgstošāki pētījumi, taču arī aplūkotajos sadalījumos neapšaubāmi ir saskatāma intelektu spēju saistība ar izvēlētās specialitātes specifiku.

2. Reivena "Progresīvo matricu" tests.

Reivena "Progresīvo matricu" tests paredzēts "psihometriskā intelekta" spēju noskaidrošanai (Дружинин, 1999). Jāpiebilst, ka pasaulē veikti daudzi pētījumi "psihometriskā intelekta" un sekmības savstarpējās ietekmes noskaidrošanai. Pagaidām nevienam nav izdevies izdalīt sekmību kā specifisku spēju, kas būtu atdalāma no vispārējā intelekta (Дружинин, 1999).

Arī Rēzeknes Augstskolas Inženieru un ekonomikas fakultātes 1999./2000. m.g. un 2000./2001. m.g. studentu aptaujās atrastais korelācijas koeficients starp rezultātiem Reivena "Progresīvo matricu" testā un matemātikas zināšanu vērtējumu bija robežās no 0,241 līdz 0,327 (Kangro, 2001 – c). Ne pārāk augsto korelāciju var izskaidrot ar to, ka "stiprie" un "vājie" studenti atšķiras ne tikai pēc intelekta, bet arī pēc mācību motivācijas (Дружинин, 1999, Kangro, 2001 – c).

Vēl mazāk ir izpētīts jautājums par Hovarda Gārdnera intelekta spēju saistību ar tradicionālajiem (IQ) testiem. piemēram, Reivena "Progresīvo matricu" testu. 3. attēlā respondentu sadalījums pēc Reivena testa rezultātiem un akadēmiskajām grupām redzams: uz horizontālās ass atlikts Reivena testa vērtējums ballēs (atbilstoši iegūtajam punktu skaitam 9 ballu sistēmā), uz vertikālās – respondentu skaits procentos akadēmiskajās grupās (respondentu, kuri ieguvuši atbilstošo balli, skaits attiecina pret kopējo cilvēku skaitu grupā, un izteikts procentos).

Redzams, ka gandrīz visās akadēmiskajās grupās dominē vērtējums 6 balles (kvalificēti speciālisti), grupā EJ – 7 balles (augsti kvalificēti speciālisti), no kura pa kreisi un pa labi esošais sadalījums samazinās: 5 balles (vidējās kvalifikācijas speciālisti), 8 balles (mazāk kvalificēti profesionāļi), 9 balles (administratori un augstas kvalifikācijas profesionāļi).

4. attēlā redzams respondentu sadalījums pēc Reivena testa rezultātiem un Gārdnera intelekta spējām. Uz horizontālās ass atlikts Reivena testa vērtējums ballēs, uz vertikālās – respondentu skaits procentos, kuriem pienīt attiecīgā intelekta spēja vai to kombinācija.

Redzams, ka respondentiem ar matemātiski loģiskām spējām Reivena testa vērtējums ir ne mazāks kā 5 balles un kā vienīgajam spēju veidam 9 balles, lielākais īpatsvars ir 6, 7 ballēm.

Starppersonu saskarsmes spējām vislielākais īpatsvars atbilst 5 ballēm, nedaudz mazāk – 5 ballēm un vēl mazāk – 7, 8 ballēm.

Sakarību ciešuma noteikšanai starp Reivena testa rezultātiem un Gārdnera intelekta spēju sadalījumu tika atrasts Pīrsona kontingences koeficients, tā vērtība ir 0,688 (nozīmības līmenis – 0,05). Jāatzīmē, ka kontingences koeficienta vērtība 0,286 jau raksturo vidēji ciešas sakarības (Ciemiņa, Krastiņš, 1991).

3. Profesionālās darbības motivācijas tests.

Tā kā Gārdnera tests ļauj saskatīt intelekta spēju saistību ar izvēlēto specialitāti, un respondentu visplašāk pārstāvētais intelekta spēju veids – intrapersonālās spējas raksturo personības izteiktu individualitāti, darbības skaidru

motivāciju, u.c., tad visai pamatoti bija turpināt pētījumu profesijas izvēles aspektā un iekļaut Profesionālās darbības motivācijas testu, kura metodiku izstrādājis E. Kļimovs (Ильин, 2000).

Ar testa palīdzību var noskaidrot respondentu piederību atbilstošajai profesiju grupai. 5. attēlā redzams 5 visraksturīgāko profesiju grupu:

"1) cilvēks – daba; 2) cilvēks – tehnika; 3) cilvēks – cilvēks; 4) cilvēks – zīmju sistēma; 5) cilvēks – māksla; 6) grupa 1) un 2) (vienādā mērā izvēlēta gan grupa 1), gan grupa 2)); 7) grupa 1) un 3); 8) grupa 1) un 4); 9) grupa 1) un 5); 10) grupa 2) un 3); 11) grupa 2) un 4); 12) grupa 2) un 5); 13) grupa 3) un 4); 14) grupa 3) un 5); 15) grupa 4) un 5); 16) grupa 1) un 2) un 3); 17) grupa 1) un 2) un 4); 18) grupa 1) un 2) un 5); 19) grupa 1) un 4) un 5); 20) grupa 1) un 3) un 5); 21) grupa 2) un 3) un 4); 22) grupa 2) un 3) un 5); 23) grupa 1) un 3) un 4); 24) grupa 3) un 4) un 5); 25) 2) un 4) un 5); 26) grupa 2) un 3) un 4) un 5)" sadalījums respondentu vidū.

Grupā "1) cilvēks – daba" ietilpst visas profesijas, kuras saistītas ar dzīvo dabu: biologs, ģeologs, lopkopis, u.c., grupā "2) cilvēks – tehnika" – saistītas ar tehniku: inženieris, mehāniķis, šoferis, u.c., grupā "3) cilvēks – cilvēks" – darbs saistīts ar cilvēkiem: pārdevējs, skolotājs, ārsts, iestādes vadītājs, u.c., grupā "4) cilvēks – zīmju sistēma" – darbs saistīts ar cipariem, burtiem, rasējumiem: korektors, datoroperators, plānotājs, rasētājs, u.c., grupā "5) cilvēks – māksla" – radošās profesijas: mākslinieku, dzejnieki, arhitekti, rakstnieki, u.c.

Pielikuma 6. attēls parāda respondentu sadalījumu pēc izvēlētajās profesiju grupas un akadēmiskās grupas. Uz horizontālās ass atlikta respondentu izvēlētajā profesiju grupa vai to kombinācija (ir parādītas profesijas vai to grupas, kuru procentuālais sadalījums Pielikuma 5. att. ir ne mazāks par 1,2%), uz vertikālās respondentu skaits procentos akadēmiskajās grupās (grupu apzīmējumi b) – g) analogi Pielikuma 2., 3. att., a) attiecīgās profesiju grupas izvēles vidējais līmenis).

6. attēlā redzams, ka profesiju grupas 1) cilvēks – daba izvēlē dominē grupa VI profesiju grupai 2) cilvēks – tehnika priekšroku dod grupas EU studenti. Gandrīz līdzvērtīgu izvēli profesiju grupai 3) cilvēks – cilvēks ir izdarījušas grupas ET, EU, EB. Turpretī profesiju grupas 4) cilvēks – zīmju sistēma izvēle krietni atšķirīgāka – dominē grupas EG un EB, atstājot aiz sevis pārējās grupas.

Profesiju grupas 5) cilvēks – māksla izvēle ir visai viendabīga grupām EG, ET, EU, EB, kuras nedaudz apsteidz grupa EJ. Grupas VI pārstāvji nosaukto profesiju grupu nav izvēlējušies.

Atrastie Pīrsona kontingences koeficienti starp respondentu sadalījumu profesiju grupās un Gārdnera intelekta spēju sadalījumu (0,895, nozīmības līmenis – 0,05), starp respondentu sadalījumu profesiju grupās un Reivena testa rezultātiem (0,619, nozīmības līmenis – 0,05) norāda uz visai ciešām sakarībām.

Rezumējums.

1. Kognitīvās darbības produktivitāte ir atkarīga no studiju satura nozīmīguma vērtējuma.
2. Studiju satura nozīmīgumu studenti vērtē atbilstoši sava intelekta kapacitātei, profesionālajai virzībai un individuālajām interesēm.

3. Intelektā spēju apzināšana ļauj studentam izvēlēties viņa spējām labāk atbilstošu uzvedības un mācīšanās stilu, pasniedzējam dod iespēju piemērot tām atbilstošas mācību formas un metodes.
4. Ir novērotas statistiski nozīmīgas sakarības starp:
 - a) Hovarda Gārdnera intelekta spēju testa rezultātiem un Reivena testa rezultātiem;
 - b) Profesionālās darbības motivācijas testa rezultātiem un Hovarda Gārdnera intelekta spēju testa rezultātiem;
 - c) Profesionālās darbības motivācijas testa rezultātiem un Reivena testa rezultātiem.

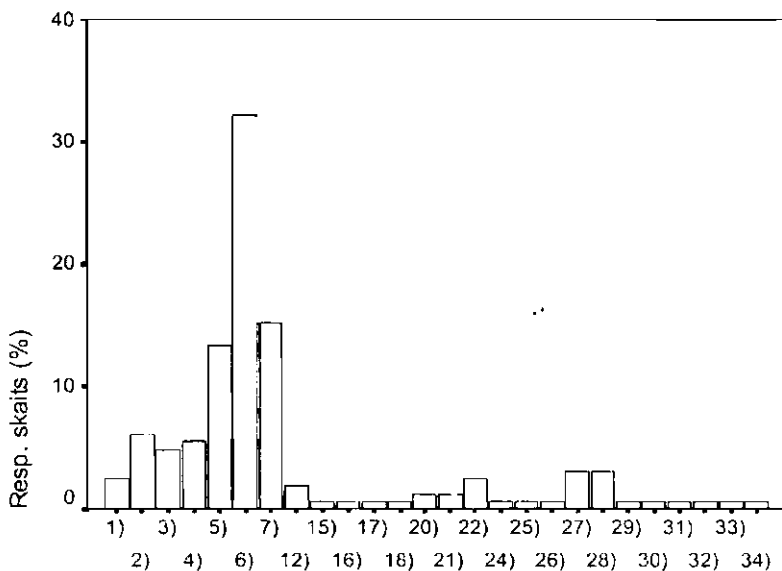
Literatūra

1. Ciemiņa I., Krastiņš O. 1991. Kontingences koeficienti. Rīga: LU, 1991, 35 lpp.
2. Godvins M. 2000. Kas Jūs esat? 101 veids, kā iepazīt sevi. Rīga: Zvaigzne ABC, 104 lpp.
3. Kangro I. 2001 – a. Personības individuālās identitātes veidošanās matemātikas studijās. Vispārīgā didaktika un audzināšana. LU PPI zinātnisku rakstu krājums. Rīga: "Izglītības solī", 2001, 174.-181. lpp.
4. Kangro I. 2001 – b. Es, matemātika un mana specialitāte. Izglītības zinātnes un pedagogija mūsdienu pasaulē; LU: PPF Zinātniskie raksti 635. Sējums/ Zinātniskais redaktors prof. J. Krastiņš. Rīga: Latvijas Universitāte, 2001, 193.-200. lpp.
5. Kangro I. 2001 – c. Matemātikas studiju organizācijas menedžmenta problēmas. Raksts LU PPI doktorantu lasījumos 2001. gada jūnijā, iesniegts publicēšanai LU PPI zinātnisko rakstu krājumā, 18 lpp.
6. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. - Санкт-Петербург, Издательство „Интер„ - 1999. 368 стр.
7. Е. П. Ильин. Мотивация и мотивы. Санкт-Петербург, Издательство „Интер„ -2000. 508 стр.

Summary

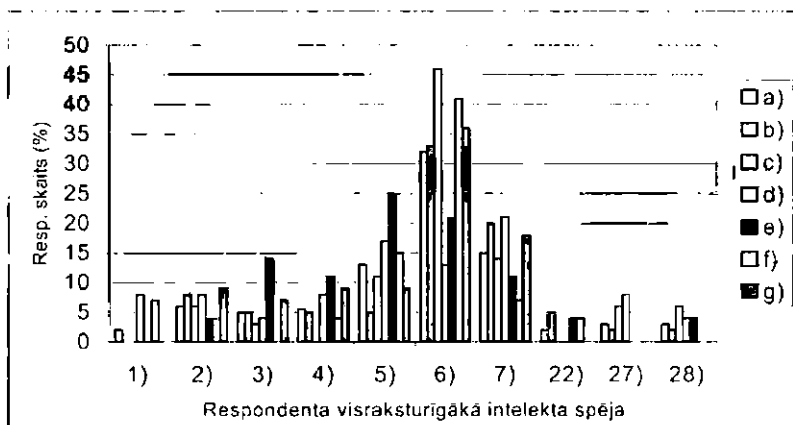
1. *The productiveness of cognitive activity depends on the meaningfulness of the study content in students' estimation.*
2. *Students estimate the meaningfulness of the study content according to their intellectual capacity, professional orientation and individual interests.*
3. *The awareness of their intellectual abilities allows the students to choose the most appropriate behaviour and learning style and enables the teachers to adapt the forms of organizing teaching/learning and teaching/learning methods to the study content.*
4. *The research led to the establishment of the following connections between:*
 - a) *H. Gardner's test of intellectual abilities and Raven's test results;*
 - b) *Professional activity motivation test and H. Gardner's test results;*
 - c) *Professional activity motivation test and Raven's test results.*

Pielikums

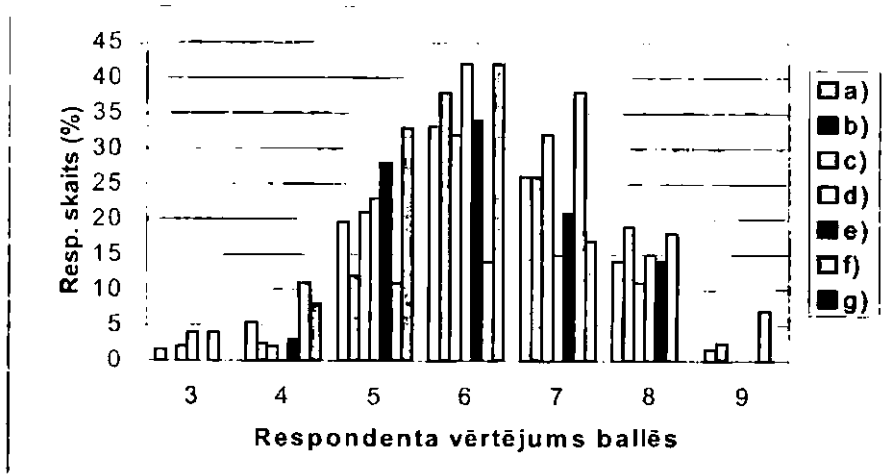


Respondenta visraksturīgākā intelekta spēja

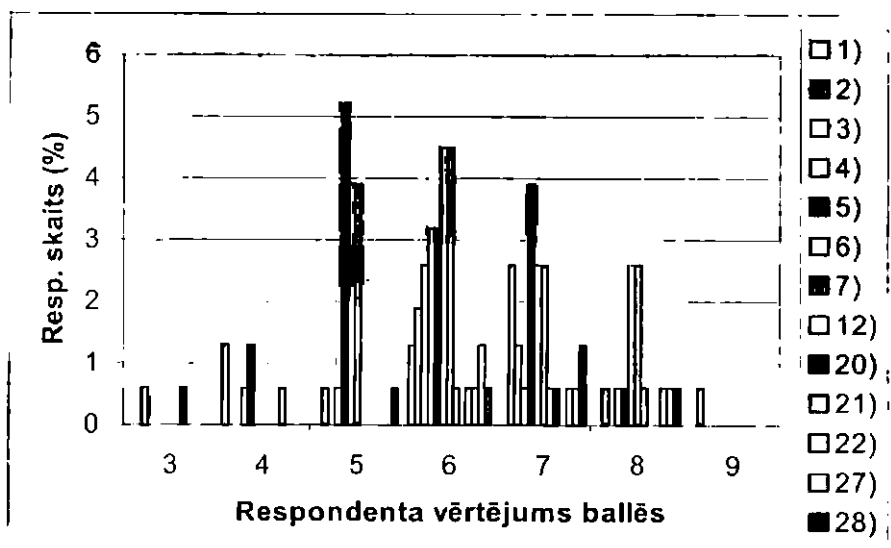
1. att. Respondentu sadalījums pēc Hovarda Gārdnera intelekta spējām.



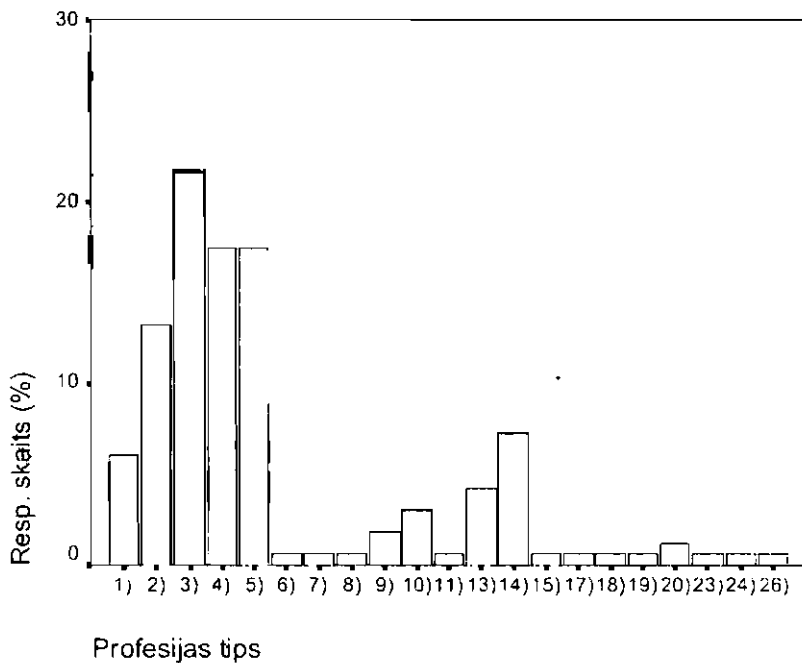
2. att. Respondentu sadalījums pēc Hovarda Gārdnera intelekta spējām un akadēmiskajām grupām.



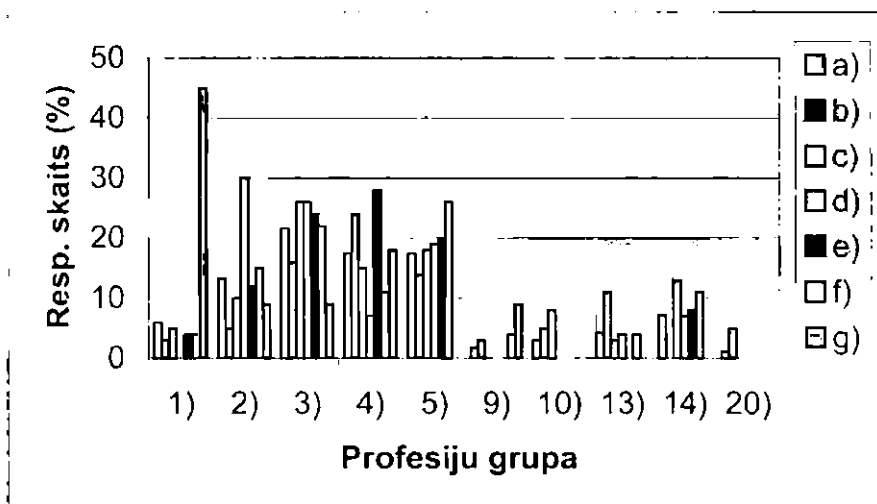
3. att. Respondentu sadalījums pēc Reivena "Progresīvo matricu" testa rezultātiem un akadēmiskajām grupām.



4. att. Respondentu sadalījums pēc Reivena "Progresīvo matricu" testa rezultātiem un Gārdnera intelekta spējām.



5. att. Respondentu sadalījums pēc izvēlētās profesiju grupas.



6. att. Respondentu sadalījums pēc izvēlētās profesiju grupas un akadēmiskās grupas.

Rasma Garleja (Latvijas Universitāte),
Ella Skvorcova (Latvijas Universitāte)

ORGANIZĀCIJAS PSIHOLĒGIJAS ASPEKTI UN IESPĒJAS TAUTSAIMNIECĪBĀ

ASPECTS AND POTENTIALITIES OF ORGANIZATIONAL PSYCHOLOGY IN ECONOMICS

Organizational psychology as a scientific and practical discipline with analyzing the functioning of organization in context of organizational power in a new outlook on organizational problems, problems of efficiency, motivation, leadership, conflicts, personnel, selection, create model of etching organizational psychology.

Education in organizational psychology gives us deep grounds for formulating a new theory harmonizing individual goals with the common goal of organization, so as presents principles, methods determining professional skills, revealing the psychological phenomenon in the real organizations, revealing the psychological conception of the values and attitudes.

Organizational culture in organizational process is an important and forceful tool. Organizational psychology "case studies" allows to apply discuss. A material of organizational problems. Therefore this thesis implies some tests with real information. The authors have made conclusions and suggestions about main task of organizational psychology.

Organizācijas psiholoģija kā psiholoģijas zinātnes virziens izveidojās nesēn. 20. gadsimta trīsdesmitajos gados Amerikā. Šī virziena iedibinātāji ir E. Meijo, E. Šteins, Dž. Moreno, A. Fāids, Dž. Homanss, D. Kacs, P. Senge u.c.

Organizācijas psiholoģija ir praktiskās psiholoģijas virziens, kas pēta cilvēka izturēšanos organizācijās, komandas veidošanās psiholoģiskos aspektus, sociālo uzvedību, sadarbību, starppersonu attiecības, darbības motivāciju, konfliktus, stresa cēloņus un daudzus citus sociālās uzvedības jautājumus organizācijā.

Organizācijas psiholoģijā organizācija tiek pētīta kā tās komandas locekļu uzvedības process, ko nosaka mērķu, interešu, vajadzību, uzskatu, vērtīborientāciju atšķirības un dinamika konkrētos apstākļos.

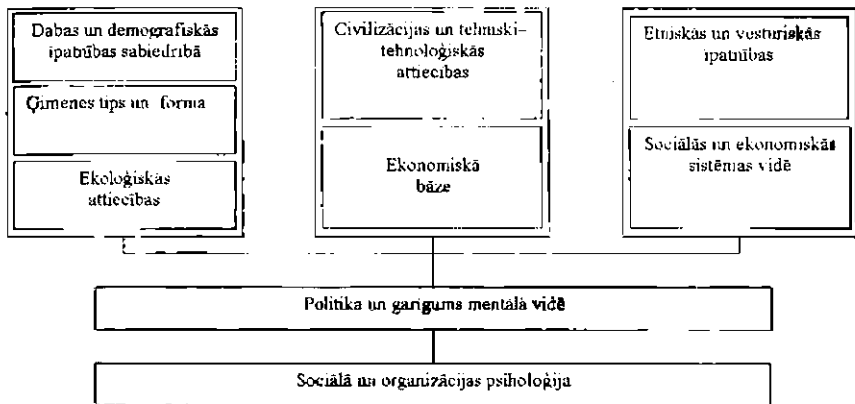
Organizācija ir veselā daļu mijiedarbība, iekšēja sakārtotība, kopvirzība sociāli ekonomiskā vidē. Jebkura organizācija ir visu tās darbinieku funkcionālās darbības lauks.

Amerikāņu zinātnieks Pīters Senge norāda: "Organizācija, kura pašattīstības ceļā sasniedz savus mērķus, ir vieta, kurā cilvēki pastāvīgi atklāj, ka tieši viņi veido realitāti, kurā dzīvo un darbojas"¹.

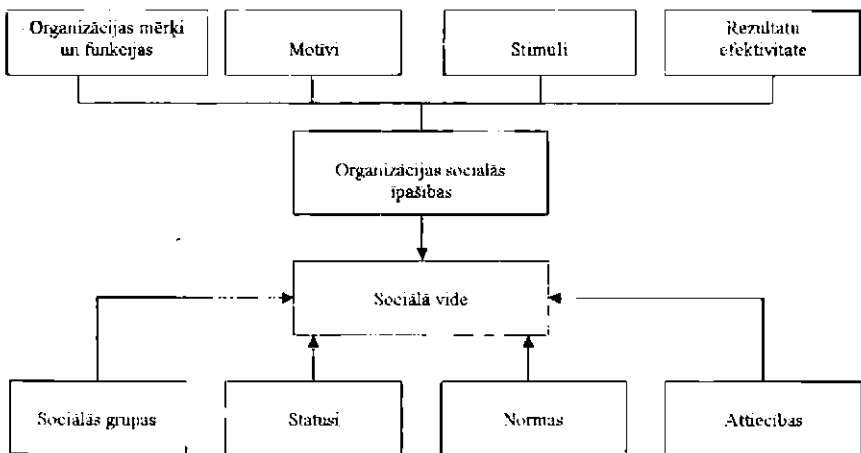
¹ Практикум по менеджменту и профессиональной деятельности / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Светкова. СПб: Речь, 2001. 448 с.

Organizācija darbojas kā atvērta sistēma, kuru veido elementu grupas un sociālās kvalitātes (1., 2., 3. att.). Elementu grupas veido:

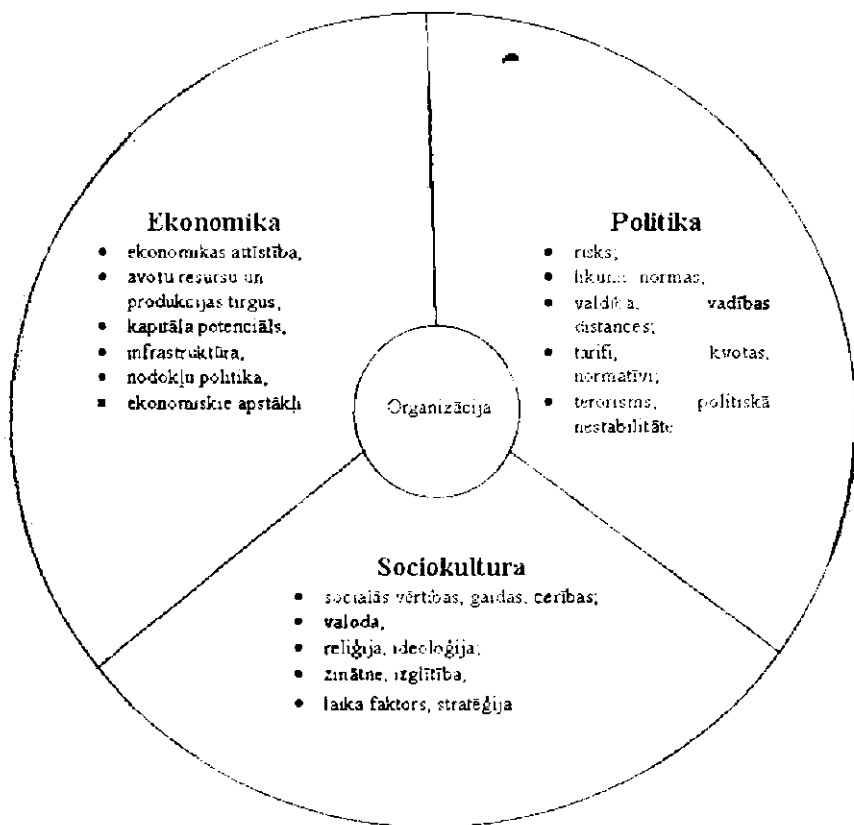
- cilvēks – komandas loceklis (domājošs, darbojošs, emocionāls, mērķorientēts);
- ārējā vide (sociālā, ekonomiskā, dabas vide, ideoloģija, politika, valdība);
- tehnoloģija (iekārtas, informācijas tehnoloģija, sakaru sistēmas);
- organizācijas struktūra (darba dalīšana, darba attiecības, komandas struktūra);
- organizācijas kultūra (filozofiskie priekšstati, sociālā atbilstība, sociālās gaidas, identitāte, ētikas principi)



1. attēls. Organizācijas psiholoģija sociāli ekonomiskā vidē.



2. attēls. Organizācijas sociālās kvalitātes.



3. attēls. Organizācijas modelis vidē.

Cilvēks organizācijas psiholoģijā raksturojas ar personības kvalitātēm un to atbilstību organizācijas mērķiem un uzdevumiem:

- intelektuālais potenciāls, darbības motivācija;
- vērtīborientācija;
- uztvere;
- piederības vajadzība, atbildība;
- personības veselums;
- pozīcija

Organizācijā darbojas cilvēka un vides subjektīvo un objektīvo faktoru savstarpējās atbilstības kopums:

- sakritība vai pretrunas starp subjektīvo un objektīvo;
- sakritība vai pretrunas starp personības uzvedību un motivāciju;

- vides atbilstības personības vēlmēm un vajadzībām;
- personības profesionālā gatavība, emocionālā intelīģence, atbilstība sociālā statusa prasībām.

Organizācijas psiholoģijā plaši izmanto sociālās uzvedības teorijas un psiholoģiskās vadīšanas metodes un paņēmienus:

- orientācija uz cilvēkresursiem;
- orientācija uz darbības rezultātiem,
- sistēmpieceja;
- situatīvā pieceja

Darbojošās puses ir: cilvēks – cilvēks;
civīlks zīmju sistēma;
civīlks tehnoloģija;
civīlks – daba

Orientācija uz cilvēkresursiem ir vērsta uz komandas locekļu potenciāla maksimālu izmantošanu, iesaistot organizācijas mērķa realizēšanā.

Orientācija uz darba rezultātiem ir organizācijas darbības kvalitātes un kvantitātes vērtējums, samērojot ar cilvēkresursu sociālo potenciālu un iespējām.

Sistēmpieceja organizācijas uzvedībā raksturojas ar ieguldījumu un rezultātu salīdzinošo novērtējumu:

*indivīda potenciālais rezultāts * resursi * iespējas = organizācijas rezultāts*

Sistēmvērtējums raksturojas ar mērķu harmoniju, augstu sadarbības līmeni konkrētu sociāli psiholoģisku problēmu risināšanā, psiholoģiskās konsultēšanas efektivitāti; prasmi vērtēt otru cilvēku kā vērtību un sevi, kā savas dzīves darbības subjektu.

Situatīvā pieceja pamatojas uz uzvedības variativitātes iespējām, specifiku konkrētā situācijā ar mērķi nodrošināt augstāku darbības efektivitāti.

Organizācijas psiholoģijā plašāk lietotās psiholoģiskas vadīšanas metodes ir:

- darba procesa modelēšana;
- ekspertmonitorings;
- dzīvesdarbības gatavības vērtējums;
- organizācijas darbības sistēmvērtējums u.c.

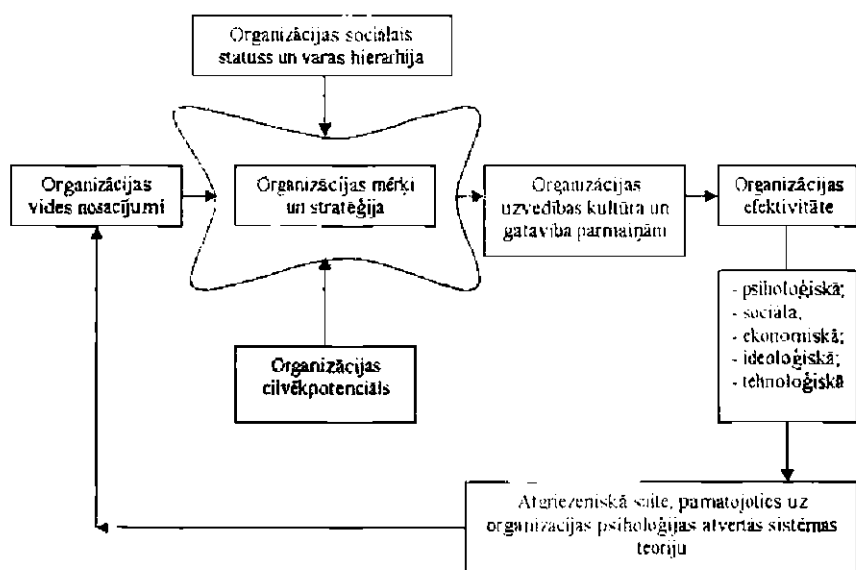
Darba modelēšanā ietilpst organizācijas mērķu hierarhijas analīze, uzdevumu precizēšana, profesionālās darbības funkcijas noteikšana atbilstoši spējām, interesēm, dzīves stratēģijai; prognoistisko un normatīvo modeļu konkretizācija un aprobācija organizācijas veseluma koncepcijā, darba tehnoloģijas izstrāde inoatīvo pārmaiņu apstākļos, organizācijas sistēmas imidža analīze, ņemot vērā cilvēkresursu iespējas.

Ekspertmonitorings ir profesionālās kompetences vērtēšana, darba subjekta produktivitātes stratēģijas izstrādāšana, tai atbilstošu metodiku un instrumentu

novērtējums, zinātniski praktisku rekomendāciju izstrāde darba subjekta ekspertīzei un psihodiagnostikai.

Dzīves darbības gatavības vērtējums ietver darba darītāju ietekmējošu faktoru un apstākļu pētīšanu; organizācijas kultūras novērtējumu; pārmaiņu psiholoģisko adaptāciju, komandas locekļu psiholoģisko spēju atjaunošanas pēc konfliktiem vai citām negatīvajām starppersonu attiecībās; audzinoši izglītojošās darbības organizācija.

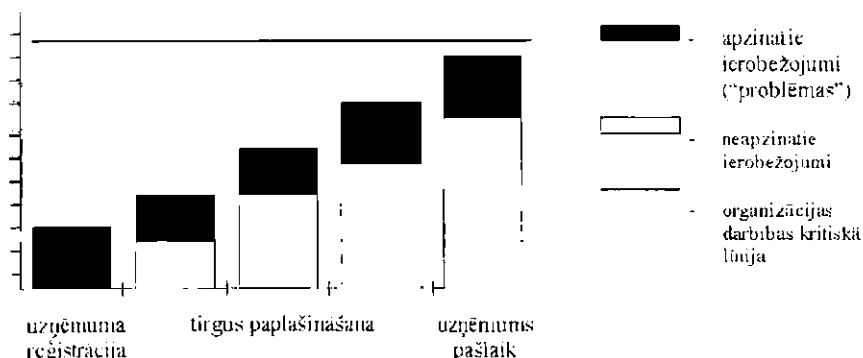
Organizācijas darbības sistēmvērtējums ir mērķu sasniegšanas līdzekļu izvērtējums (skat. 4. att.).



4. attēls. Organizācijas efektivitātes sistēmvērtējuma modelis.

Organizācijā tiek izvirzīti funkcionālie mērķi un modulmērķi. Funkcionālie mērķi tiek virzīti uz ienākumu palielināšanu, jaunu produkcijas veidu apgūšanu, jaunas tehnoloģijas ieviešanu. Modulmērķi ir saistīti ar organizācijas ierobežojumu samazināšanos. Organizācijai var būt slēptie ierobežojumi, kas uzkrājoties samazina tās potenciālu. Tuvojoties kritiskai robežai, slēptie ierobežojumi var izraisīt bankrotēšanu² (skat. 5. attēlu).

² Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Светкова. СПб: Речь, 2001. 365 с.



5. attēls. Organizācijas ierobežojumu slēptā uzkrāšana

Organizācijas psiholoģiskā efektivitāte ir atkarīga no komandas zināšanām un prasmēm organizācijas psiholoģijā. Intelektuālā kompetence izpaužas:

- prasmē vērtēt sevi komandā;
- prasmē organizēt komandas darbu (iedvesmot, ietekmēt, konsultēt, saskaņot rīcību u.tml.);
- prasmē atrast variatīvus risinājumus saskarsmē;
- prasmē veidot starppersonu attiecības, prasmē stādīt komandā.
- pras nē izskaidrot savstarpējās attiecības, ievērojot citu cilvēku uzvedības motivāciju, problēmas, uztveri utt.

Nemot vērā šo sociālo pasūtījumu raksta autori, strādājot pie organizācijas psiholoģijas kursa izveides, kā galvenās tēmas saturā iekļāva:

- organizācijas psiholoģijas priekšmets, teorijas, metodoloģija;
- organizācija kā atvērta sistēma, tās elementu raksturojums;
- organizācijas dzīves cikli un transformācijas;
- komunikācijas kultūra un informācijas tehnoloģijas māksla;
- cilvēkpotenciāls, indivīds, personība, līderis, vadītājs;
- konsultēšanas procesu stadijas un rezultativitātes vērtēšana, asertivitāte;
- vārda un emociju psiholoģiskais spēks, atgriezeniskā saikne, konstruktīva kritika;
- panākumu un imidža veidošanas psiholoģija;
- darba organizācijas psiholoģija: sensorā darbība, motoriskā darbība, domāšana, uztvere, atmiņa u.c.
- organizācijas kultūras psiholoģiskais skaidrojums, starpkultūru sakari.

Organizācijas psiholoģija kā studiju kurss sociālās zinātnēs ļoti labi iekļaujas problēmorientētas izglītības modelī. Studiju procesā ir iespējams izmantot akadēmiskās grupas kā organizāciju laboratorijas un referentās grupas. Tādējādi zināšanas un prasmes organizācijas psiholoģijā var apgūt, nevis tīrāžējot lekciju

konseptus vai norunājot lekciju, bet gan pamatojoties uz rekomendēto literatūru, iegūtās zināšanas nostiprinot grupu diskusijās un dialogā, ar docētāju atrisinot organizācijas psiholoģijas problēmjautājumus. Tā iegūtās zināšanas un prasmes ir sociāli aprobežotas atziņas ar individuālu kognitīvu rezultātu. Ir zināms, ka studenti bieži vien vairāk uzticas vienaudžu spriedumiem problēmsituācijās, nekā ienācētiem algoritmiem vai rekomendētām alternatīvām atbildēm.

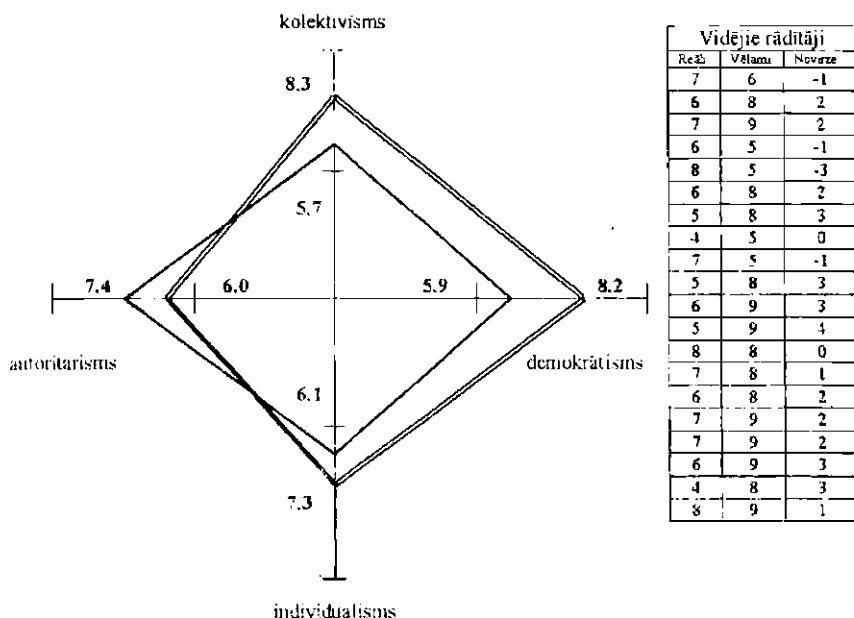
Piemēram, lai izvērtētu organizācijas psiholoģijas kultūras faktisko līmeni un vēlamās pārmaiņas konkrētā organizācijā, ar anketēšanas metodi var iegūt organizācijas psiholoģisko raksturojuma karti. Anketā iekļautie jautājumi ietver organizācijas psiholoģijas problēmas. Vērtējot katru jautājumu no 0 līdz 10, var aprēķināt respondentu vidējo vērtējumu, kā arī konstatēt būtiskās atšķirības vērtējumos. Organizācijas kartē uz koordinātu X ass pozitīvā virzienā attēlo, piemēram, demokrātismu starppersonu attiecībās, bet negatīvā virzienā – autoritārismu, savukārt uz Y ass pozitīvā virzienā – kolektīvismu, sadarbību organizācijas kultūrā, bet negatīvā virzienā – individuālismu, noslēgtību, informācijas slēpšanu u.tml.

Anketas jautājumi

1. Organizācija savā darbā izmanto tradicionālās darba organizācijas metodes.
2. Organizācija ir gatava inovatīvām pārmaiņām.
3. Organizācija orientējas uz darba rezultātu.
4. Organizācijā netiek apspriestas problēmas, kas saistās ar darbu, viss norit it kā pats par sevi.
5. Visus jautājumus izlemj augstākstāvošas personas un dod rīkojumus padotajiem.
6. Organizācijas vadība ņem vērā personību intereses, vajadzības.
7. Organizācijas vadība ir gatava mērķu korigēšanai.
8. Šķiet, ka vadības klātbūtnē nav sevišķi nepieciešama, jo katrs darbinieks zina savus pienākumus.
9. Katrs saņem tikai to informāciju, kas viņam nepieciešama.
10. Vadītāji atbalsta darbinieku radošu uzvedību.
11. Izvirzītā mērķa sasniegšanai tiek izmantoti gan veci, gan jauni paņēmieni.
12. Darba virzību nosaka ne tik daudz dotie rīkojumi, kā kopējā mērķa apziņa un izjūta.
13. Vadība nosaka konkrētus darbības mērķus un līdzekļus to sasniegšanai.
14. Jautājumus, kas skar konkrētu darbu, izlemj paši cilvēki, kas veic šo darbu.
15. Konkrētu mērķu sasniegšanai bieži tiek veidotas darba grupas, kuru vadītāji var mainīties atkarībā no risināmā jautājuma.
16. Lēmumus var pieņemt patstāvīgi, bet tiem jāatbilst organizācijas kopējiem mērķiem.
17. Organizācijā augsti vērtē darbinieku lojalitāti, ilgu stažu darbavietā.
18. Augsti vērtē izdomu un originalitāti darba jautājumos.

19. Vadība vairāk cenšas atvieglot un veicināt organizācijas kultūras paaugstināšanas pasākumus.
20. No darbiniekiem gaida centsties individuālos mērķus.

Anketu datu "N" organizācijā apkopošanas rezultāti ir atspoguļoti 6. attēlā.



6. attēls. Anketu datu "N" organizācijā.

Cits anketēšanas piemērs studentu auditorijā "Cilvēks savā darbavietā" tika veikts Tirdzniecības pētīšanas magistratūras studentu grupā; piedalījās 35 studenti un informāciju apstrādāja un organizēja diskusiju studenti A. Derilo un U. Kamars autoru vadībā.

Anketas jautājumi:

1. Vai Jūs esat apmierināts ar darba apstākļiem?
2. Vai Jūsu darbs prasa patstāvīgu rīcību?
3. Vai Jūsu darbs ir interesants?
4. Vai apmaksa ir atkarīga no paveiktajiem darba rezultātiem?
5. Vai darbs starp visiem darbiniekiem ir sadalīts taisnīgi?
6. Vai Jūs apmierina attiecības ar darba kolēģiem?
7. Vai Jūs apmierina attiecības ar administrāciju?
8. Vai Jūsu uzņēmumā ir kaut kas darīts darbinieku darba drošībai?

Tādējādi studenti paši atklāj problēmas un virzības loģiku, izdara secinājumus un vispārinājumus, izraugās visracionālākos problēmsituāciju risinājumus, izdara slēdzieni, formulē savu attieksmi.

Kontroles testu rezultātā noskaidrots, ka studenti 80% informācijas uztver līdzpārdzīvojot, 70% debatējot par problēmu, hecristiskās pārrunās. 95% pašam komentējot un skaidrojot iegūto informāciju.

Literatūra

1. Cole M. Cultural Psychology. The Belknap Press, Harvard University, 1996. 432 p.
2. Zaltman G., Wallendorf M. Consumer Behavior. New York: John Wiley & Sons, 1993.
3. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Светкова. СПб.: Речь, 2001. 448 с.

Summary

1. The organizational psychology is a new field in science integration of scientific discipline.
2. The economics psychology problems look like methodology and practice analysis.
3. Flexibility of human behavior are factors determining the behavior of organizational functioning.
4. Organization culture is determinant of a individual's attitudes.

Геннадий Гончаров (Латвийский Университет)

МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ФИРМЫ КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-СРЕДЫ ЛАТВИИ

MAZĀS UN VIDĒJĀS FIRMAS, KĀ LATVIJAS BIZNESVIDES ELEMENTS

The discussion concerning the adoption and application of the Commercial Law of the Republic of Latvia included the questions of legality of the use of such terms as "firm", "commercant". The article considers the etymology of the term.

the structure of firms from the point of different classification bases is shown. The necessity of the formation of grounded governmental policy of small business support is proved.

В статье рассматривается характеристика малых и средних предприятий как составной и важной части бизнес-среды. Показаны их роль и место в национальной экономике, даны предложения по совершенствованию формирования условий бизнеса этим объектам.

В условиях рынка, хозяйствующими субъектами выступают предпринимательские единицы (фирмы), которые организационно, практически и с использованием определенной технологии, объединяют факторы производства (средства производства, труд, в т.ч. предпринимательскую способность, а так же финансовые ресурсы). Комбинируют их в разумной, оптимально подобранной целесообразности для выпуска продукта, его дальнейшей реализации с целью получения прибыли.

Стимулирование малого и среднего бизнеса (предпринимательства) является одним из приоритетных направлений политики Латвии. Так как именно эти предприятия своей мобильностью и гибкостью не только обеспечивают стабильность функционирования рынка, но и увеличивают конкуренцию, прослойку работодателей, создают в обществе рабочие места и способствуют формированию стабильного "среднего слоя" населения. Кроме того, они являются естественным условием появления и развития крупных эффективных корпораций. Конкретными шагами в развитии малого и среднего бизнеса явилось, начиная с 1992 года принятие и использование программы PHARE по реструктуризации хозяйства, 9 сентября 1997 года **утверждена** национальная программа развития малых и средних предприятий, фирм Латвии.

Содержание термина "фирма" (от итальянского *firma* - надпись) имеет интересные исторические корни. Например, в середине XIX века этот термин использовался для обозначения имени торгового дома: "Торговый дом открыл под фирмой: Перовъ съ сыновьями."

Получается, что в этот период, термин "фирма" использовался (если применять современную терминологию), для обозначения наименования определенной организационно-правовой формы предпринимательства.

Энциклопедические словари (конца двадцатого века) дают более расширительное толкование термина "фирма". При этом подчеркивается, что этот термин (выступающий, кстати говоря, объектом интеллектуальной собственности), используется для обозначения не только фирменного наименования торгового дома или промышленного предприятия, но и типа производственного объединения предприятий. Еще одно значение термина "фирма", "фирменный" (т.е. относящийся к фирме) характеризует отношение объекта к той или иной промышленной отрасли, предприятию. Закон

Латвийской Республики "О регистре предприятий ЛР" от 20 ноября 1990 года, уточняет смысл понятия "фирма" в контексте хозяйственного права: "Официальное и сокращенное наименование (фирмы) предприятия (предпринимательского общества) образуется на латышском языке в соответствии с требованиями грамматики латышского языка. Официальное и сокращенное наименование (фирма) предприятия (предпринимательского общества) переводу не подлежат. (См.: Закон ЛР "О регистре предприятий ЛР" от 20.IX.1990.).

Рассмотрение содержания понятия "фирма", с позиций экономического управления позволяет выделить дополнительные аспекты этого термина. Так, специалисты финансового менеджмента используют его в качестве подтверждающей подписи "на деловом документе", а так же для обозначения первичной ячейки рыночного хозяйства, а так же предприятия, компании или организационной единицы, преследующей коммерческие цели).

Еще одним, пожалуй, самым распространенным значением термина "фирма" является обозначение хозяйственной организации определенного типа, осуществляющей деятельность по комбинации факторов производства с целью получения прибыли либо достижения каких-либо социальных значимых потребностей.

Получается, что термином "фирма" обозначается наименование организации, выступающей держателем капитала, практики упоминают об этом термине как о названии "держателя кошелька" уставного фонда бизнес-организации.

Использование термина "фирма" для обозначения формы организации хозяйственной единицы уместно еще и потому, что кроме отражения рыночной специфики хозяйства, оно позволяет выгодно обозначать производительную единицу независимо от того, какова натурально-вещественная форма выпускаемого продукта.

Зачастую, в централизованной неэффективной экономике именно форма конечного продукта учитывалась при отнесении хозяйственной единицы к конкретной отрасли. Поэтому выделялись хозяйственные единицы, со специализацией в области производства продукта конкретной физической формы предприятия и другие хозяйственные единицы - выпускающие "неосязаемый" продукт (услугу, продукт в дематериализованной форме) — организации, учреждения.

С этой позиции термин "фирма" более приемлем для рыночного хозяйства так как удобен для обозначения любого хозяйственного звена, независимо от назначения и формы выпускаемого им продукта. Он просто подчеркивает факт объединения, концентрации финансовых средств, ресурсов с целью реализации конкретного проекта получения дохода в соответствии с установленным порядком в государстве.

Поэтому Коммерческий Закон Латвийской Республики, принятый Сеймом 13 апреля 2000 года, выделяя правовую сторону понятия, в

специальном четвертом разделе, определяет и описывает функционирование фирмы.

Вкратце определим структуру частной фирмы. Получается, что фирма - это относительно обособленная хозяйственно-производственная единица, имеющая следующие особенности:

- самостоятельное использование закрепленного имущества (в соответствии с Уставом предприятия, фирмы) и принципами рыночного расчета;
- самостоятельно арендующая либо построившая помещения для организации производственного процесса;
- самостоятельное комплектование работников;
- приобретение машин, сырья и материалов;
- реализация производственного процесса;
- изготовление и продажа продукции;
- осуществление возмещения израсходованных материалов, ремонт основных фондов;
- наличие законченной системы учета и отчетности (позволяющей определить конечные результаты хозяйственной деятельности; прибыльность или убыточность функционирования).

Фирма (частная или государственная) должна иметь: название, печать, самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, в соответствии с установленным законом порядком иметь право выступать истцом или ответчиком в суде, т.е. обладать качествами самостоятельного юридического лица (выступать объектом права). Получается, что фирма - это хозяйственное звено, реализующее продукт (независимо от его формы) с целью получения прибыли.

Значение фирм в хозяйстве, национальной экономике можно охарактеризовать объемом валового внутреннего продукта страны (ВВП), в производстве которого они прямо либо косвенно участвуют.

Данные о производстве ВВП приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Производство ВВП Латвии за 1990-2001 годы
(млн. лат).**

Показатели	Годы			
	1990	1995	2000	2001 (1-3 кварт. расчет)
Валовый Внутренний Продукт	62,4	2349,2	4333,0	4375,3

Источник: Latvijas statistiskas gadagrāmata, 2001. Rīga: LR Centr.stat.pārvalde.- 13.lpp.

Из данных следует, что в 2001 году объем производства ВВП, связанный с началом реструктуризации хозяйства превысил величину аналогичного показателя 1990 года в 70,1 раза.

С позиции совершенствования анализа финансовой деятельности, улучшения управления хозяйством, важно решить вопрос о классификации совокупности фирм, как хозяйственных единиц, что актуально в переходных к рынку условиях, когда продолжается сосуществование различных форм организации производства, бизнеса.

В таком случае, фирмы могут классифицироваться в общем на две группы. Первая из них выступает совокупностью организаций предпринимательской деятельности, целью которых является получение дохода в виде прибыли (в денежной форме), это так называемые коммерческие фирмы;

Вторая группа объединяет организации, стремящиеся к достижению прибыли, выступающей в форме дематериализованной (например, к достижению какой-либо общественно-значимой цели, например, создание благоприятных условий для ведения хозяйства страны), так называемых некоммерческих организаций. С учетом этого обстоятельства в настоящем материале рассмотрим организацию финансов упомянутых специфических организаций.

При классификации коммерческих фирм условно принято использовать следующие основания:

- во-первых, величину (мелкие, средние и крупные);
- во-вторых, отраслевую принадлежность;
- в-третьих, уровень (степень) концентрации финансов;
- в-четвертых, степень отношения к национальному хозяйству.

Возможно использование и других оснований классификации фирм, однако упомянутый способ более предпочтителен, так как позволяет привлечь данные официальной статистики, строить логические схемы развития, словом, охарактеризовать малые и средние фирмы и их финансовые особенности.

1. Косвенным показателем концентрации финансов фирмы являются численность занятых, данные о производственных площадях, объеме выпускаемой продукции и др., а так же размеры основного капитала, капиталовложений, величина годового оборота (объем продаж и др.). Европейская традиция относит к малым и средним предприятиям фирмы с количеством занятых от 1 до 100 человек. С точки зрения предпринимателей Литвы, к мелким и средним предприятиям, условно могут быть отнесены хозяйственные объекты с численностью занятых от 1 до 50 человек. Польские бизнесмены практикой придерживаются мнения, что мелкие и

средние предприятия – это хозяйственные объекты с численностью занятых около 50 человек.

Законодательство Латвии к малым и средним предприятиям, относит фирмы с числом работников не более 250 человек и годовым нетто-оборотом не более 2 млн. лат или итогом баланса не более 1 млн. лат (См.: "Правила о контроле за поддержкой государством и самоуправлениями предпринимательской деятельности. - Правила КМ ЛР N 284 от 5 августа 1997 года). Однако, для более адресного принятия финансовых решений, в 2002 году предусмотрено принять новые правила государственного контроля за поддержкой малого и среднего бизнеса, где предлагается увеличить критерии отнесения предприятий к средним, например, численность занятых здесь должна быть не более 250 человек, а годовой нетто-оборот должен быть не более 15 млн. лат. Предусмотрено выделять еще и микро предприятия. У них численность занятых не должна превышать 9 человек, а годовой нетто-оборот – не должен превышать 0,4 млн.латов.

В Латвии (по данным на 1 сентября 1995 года) из 73575 зарегистрированных фирм (не считая крестьянских хозяйств), 18402 (25.0 процентов) были индивидуальными предприятиями и 47473 (64,5 процентов) – общества с ограниченной ответственностью (ООО). Прочие формы предпринимательства были представлены всего 10 процентами (в том числе госпредприятия составляли 1,6 процентов; предприятия самоуправлений – 1,5 процента; акционерные общества – 2,1 процента; предприятия других форм – 5,2 процента). (См.: Латвийский статистический ежемесячный бюллетень, 1995. Рига: Госкомитет по статистике ЛР, № 10, стр. 67.) Приходится констатировать, что количество зарегистрированных действующих предприятий в ходе реструктурирования несколько сократилось и к 1 сентября 1999 года составило 50 522 (или 68,7 процентов от уровня 1995 года). (Здесь и далее расчеты автора по: Латвийский статистический ежегодник.-Рига:Госкомитет по статистике ЛР,-1999,с.19). По формам предпринимательства фирмы были представлены следующим образом: 27 процентов- индивидуальные предприятия; 64,1 процента ООО; прочие формы предпринимательства были представлены всего 8,9 процентами (в том числе на долю госпредприятий приходилось только 0,38 процента). Таким образом, можно констатировать, что структурная перестройка латвийского хозяйства сопровождается увеличением количества предприятий малого и среднего бизнеса (индивидуальных предприятий и ООО), с одновременным сокращением других форм организации фирм.

На начало 2002 года в Латвии функционирует 39 тысяч малых и средних фирм, что составляет 99 процентов от общего количества зарегистрированных и функционирующих предприятий.

В Латвийской Республике, начиная с середины 90-х годов сформировалась производственная структура, представленная средними и мелкими фирмами, которая к концу 1999 года значительно укрепилась. Принятая Государственная программа развития малого и среднего бизнеса.

на период до 2005 года, предусматривающая создание благоприятных условий развития малого предпринимательства, в основном, реализуется.

2. При классификации фирм по основанию их отраслевой принадлежности используются показатели специализации производства на основании назначения выпускаемой продукции и др. Группы фирм, похожие по производственной технологии или производящие однородный продукт, объединяются в отрасли. Общее представление отраслевой структуры хозяйства Латвии даст распределение занятых по отраслям, приведенное в Табл. 2 "Структура занятых в народном хозяйстве Латвии". При этом, данные на 2000 год получены использованием методов экстраполяции и экспертной оценки.

Таблица 2

Структура занятых в народном хозяйстве*
(в среднем за год в процентах)

Вид занятости	1990	1995	1998	2000
1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,5	18,0	18,2	18,2
Рыболовство	0,9	0,5	0,5	0,5
Промышленность	27,8	19,2	19,2	19,1
Строительство	9,7	6,0	5,6	5,7
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов, личных вещей и домашних хозяйственных принадлежностей	7,7	13,8	14,6	14,7
Транспорт и связь	7,5	8,6	7,9	8,0
Государственное управление и обязательное социальное страхование	1,5	4,7	6,7	6,7
Образование	2,7	8,8	8,7	8,5
Охрана здоровья и социальное обеспечение	4,8	6,2	5,3	5,3
Прочие	16,4	14,0	13,3	13,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

* Составлено по: Обзор экономического развития Латвии. -Рига, Министерство экономики ЛР/ООО "Krauklitis", -1997, стр. 19, 57; Обзор экономического развития Латвии. -Рига: Министерство экономики ЛР: ООО "Мадона-Полиграфисте", 1999, с.58.

Как видно из таблицы 2, наиболее репрезентативными отраслями республики являются: сельское и лесное хозяйство (в этих сферах доля занятых увеличивается), промышленность (в этой сфере доля занятых значительно сокращается), отрасли сферы обращения: торговля, ремонт

технических и транспортных средств (в этой сфере доля занятых увеличивается). Если сопоставить данные этой таблицы с данными о формах предпринимательства, то можно отметить, что большинство занятых по отраслям, функционирует на частных мелких и средних фирмах, при этом, некоторым из них можно обеспечить приоритет в развитии за счет государственной поддержки (например, отрасли строительства, транспорта, ведь они осуществляют обеспечение общих условий хозяйственного развития, где частный капитал в силу значительного временного блага между началом инвестиций и их окупаемостью не всегда имеет стимулы эффективного использования, а вместе с тем, эти отрасли бизнеса характеризуются значительной величиной капиталовложений и повышенной потребностью в привлечении источников оборотного капитала).

3. Классификация фирм по уровню (степени) концентрации капитала пуждается в некоторых замечаниях. Например, учет особенностей внутренней организационной структуры предполагает выделение фирм, которые относятся к крупным. Однако, обращение к опыту первых лет становления Латвийского рынка, позволяет отметить, что в финансовой сфере, особенно важной на начальной стадии рынка, функционировали именно малые и средние предприятия (по количеству занятых), которые, тем не менее распорядились значительной величиной капитала по масштабам Латвийского хозяйства. Организационная форма подобных фирм представлена холдинговыми компаниями: концернами, трестами, конгломератами и др. Получается, что по отношению к таким формам крупной концентрации капитала, мелкий и средний бизнес во-первых, составляет общую среду функционирования, и во-вторых, выступает неизменным обязательным условием существования крупных корпораций. С другой стороны, независимо от размеров финансовых параметров, фирмам выгодна регистрация в качестве мелкой либо средней, с учетом льгот существующих для гибких фирм.

В различных странах, такие фирмы, как хозяйствующие единицы, функционирующие в соответствии со своими целями (зарегистрированными в Уставах деятельности), называются по-разному. В США это корпорации. Причем, независимо от того, какой продукт они выпускают, специализация их упоминается в названии. Например, корпорация по производству автомобилей "Дженерал моторс", финансовая корпорация т.е. корпорация, занимающаяся финансовым обслуживанием, т.е. производящая финансовый продукт и т.д. Причем, название типа предпринимательской формы практически индифферентно по отношению к размеру и прочим атрибутам "объема" хозяйственного объекта.

В Германии, упомянутые самостоятельные производственные единицы, негосударственные формы хозяйствования, называются фирмами, предприятиями.

В России это, как правило, предприятия различной организационно-правовой формы.

В Латвийской Республике использован тот же, что и в Европе традиционный подход. Поэтому такие организационные предпринимательские единицы, возникшие в условиях активного формирования рыночной среды, носят названия: фирма, предприятие (uzņēmums, лат.яз.- предприятие). Хотя для Латвии, стремящейся использовать рыночный опыт организации хозяйственных единиц западного типа, уместно называть эти формы организации и интеграции финансовых средств фирмами, корпорациями, концернами. Эти организационно-правовые формы концентрации капитала наиболее характерны и для США. В Латвии – наиболее распространенная форма корпорации – концерн (см., например, Закон Латвийской Республики “О годовых отчетах предприятий, гл.8).

Американские исследователи Р.Брейли и С. Майере в монографии “Принципы корпоративных финансов”, рассматривая финансовые проблемы функционирования фирм, используют понятие “корпорация” в качестве синонима “финансового управления”, “финансового менеджмента”. Получается, что корпоративные финансы – это прикладное “преломление” процесса инвестиционных решений фирмы и выбора источников финансирования этих решений.

Поэтому, говоря о месте корпораций в хозяйстве, как организационных форм бизнеса, выделяют прежде всего их финансовую составляющую, имея ввиду управление финансами фирмы, т.е. корпоративные финансы. С позиции финансовой теории, можно подчеркнуть, что эта категория выражает вопросы управления финансами не только на уровне корпораций (как основных производителей финансовых ресурсов), но так же на уровне государственных и муниципальных финансов, предприятий других форм собственности, а кроме того, может даже использоваться при исследовании финансов физических лиц. Поэтому в качестве “гопальных” всеохватывающих моментов финансового управления, универсальными, выступают понятия: финансовый поток, доход, приведенная стоимость капитала, временная стоимость денег и др. Это благоприятно для теоретического исследования и позволяет выделить цель корпоративных финансов. Она состоит в том, чтобы:

- дать представление, понятие о разнообразных категориях финансового управления (в том числе и на предприятиях малого и среднего бизнеса) и их использовании на практике;
- обосновать определенную иерархию и последовательность принятия инвестиционных решений фирмы, корпорации;
- показать возможности принятия решений по подбору источников финансирования избранных инвестиционных решений.

4. Классификация степени отношения капитала к национальному хозяйству, предполагает выделение национальных, (т.е. местных) фирм, а кроме того международных, (т.е. организованных иностранным капиталом) и

смешанных (т.е. с использованием капитала отечественных и зарубежных предпринимателей). Рассматривая Латвийский опыт, отметим что несмотря на благоприятный закон о иностранных инвестициях, предусматривающий ряд льгот для предприятий с долей иностранного капитала распространение такой формы финансирования малого и среднего бизнеса в Латвии еще имеет значительные перспективы.

С развитием рынка, центр тяжести мобилизации финансовых ресурсов для обеспечения благоприятных условий цивилизованного рыночного развития, переносится на совершенствование финансовых связей с другими субъектами хозяйства, прежде всего, с такими производственными единицами, которые являются независимыми в хозяйственном отношении, т.е. с фирмами, предприятиями.

Получается, что у государства и фирм растут качественно и количественно финансовые потоки, участвующие в формировании и развитии государственных фондов денежных средств.

Поэтому имеет смысл говорить о специально выделившейся группе денежных отношений фирм и государства – финансах частных фирм, предприятий. В связи с тем, что именно на частных фирмах, предприятиях (этим термином обозначаем хозяйственную единицу, производящую продукт с целью получения прибыли, независимо от вида этого продукта и сферы его изготовления создается валовый внутренний продукт и национальный доход, как источник финансовых ресурсов). Поэтому именно фирмам в финансовой системе хозяйства, занимают ведущее место.

Вместе с тем, необходимо отметить, что например, в бюджете страны на 2002 год малым и средним фирмам не уделяется достаточно внимания. Например, налоговые преимущества предусмотрены для крупных предприятий прежде всего. Поэтому для обеспечения более благоприятных условий развития малого и среднего бизнеса, целесообразно обеспечить более благоприятные правовые и финансовые условия их работы.

В том числе – сделать более адресными целевые финансовые программы Правительства поддержки малого и среднего бизнеса, использовать внебюджетные ресурсы муниципалитетов, создать акционерные общества поддержки малого и среднего бизнеса, включить задачи развития малых и средних фирм в бюджеты крупных национальных финансовых программ.

Это позволит реально обеспечить смену приоритетов развития хозяйства в пользу малых и средних фирм и придерживаясь их, обеспечить преобладание финансовой политики в отношении перспективных форм предпринимательства.

Литература

1. Latvijas Republikas Komerclikums, *Latvijas Vēstnesis*, 04.05.2000.
2. Gončarovs G. *Finansu teorija*. Rīga: LU. 2000.-110. lpp.

3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов.-М.: Олимп-пресс, стр. 1077.-1088.
4. Latvijas statistiskas gadagrāmata. Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde.- 2001, 250 lpp.
5. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2001, 142 lpp.

Резюме

В дискуссии по поводу принятия и использования Коммерческого закона Латвии обсуждались вопросы правомерности использования терминов «коммерсант», «фирма». В статье рассматривается этимология термина, показана структура фирм с точки зрения различных классификационных оснований. Доказывается необходимость формирования обоснованной государственной политики поддержки малых фирм.

Аргурас Гребляускас (Университет Вилгаутаса Великого, Литва)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

STRATĒĢISKA VALSTS VADĪBA EKONOMISKĀS DROŠĪBAS ASPEKTĀ

The article "Strategic State Management In Economic Security Situation" analyses the system of state goals through the prism of national economic security. The goal of ensuring economic security of a state is accommodated within the system of state goals, which consists of three levels: mega, macro and micro. It is stated in the article that the state faces several goals: at the mega level – to protect the nation and create conditions for its self-expression; at the macro level - to ensure national competitiveness which vertically permeates through this three-level hierarchy; and at the micro level – to build an effectively functioning institutional network. It is obvious that the goal of ensuring economic security of the state also crosscuts vertically this hierarchy of the goals. Just like the aim of ensuring national competitiveness, this goal cements the whole hierarchy and also provides certain guidance for the overall system of goals.

В статье система целей государства рассматривается с точки зрения экономической безопасности. Государственную цель обеспечения экономической безопасности автор пытается поместить в систему государственных целей, которая состоит из трех уровней – мезо, мезо (макро) и микро. Выдвигается утверждение, что на мезоуровне перед государством встает задача защиты и охраны нации и создания условий для ее самовыражения; на мезо- (макро-) уровне – цель обеспечения национальной конкурентоспособности, кроме прочего, эта цель пронизывает данную иерархию трех целей по вертикали; на микроуровне – цель упорядочения институциональной структуры страны. Не вызывает сомнения, что цель обеспечения экономической безопасности страны также пронизывает эту иерархию целей по вертикали. Данная цель, как и цель обеспечения национальной конкурентоспособности, цементирует эту иерархию и придает всей системе целей определенную направленность.

На сегодняшний день проблема стратегического государственного управления представляется как никогда прежде актуальной. В научной печати появляются все новые статьи на эту тему. Об отсутствии в Литве системы стратегического государственного управления все более открыто говорят высокопоставленные должностные лица Литвы. Важность и необходимость системы стратегического государственного управления еще яснее осознается на фоне начавшегося в Литве последнего этапа приватизации, так как именно проекты приватизации энергетических и транспортных предприятий, их связь со структурами соседних государств во многом будут определять будущее Литвы, ее положение в Балтийском регионе и в Европе в целом, иначе говоря, то, каким значением в регионе будет обладать Литва как политический и экономический субъект. «Если специалисты, экономисты, политики не начнут разрабатывать стратегический план государства на ближайшие годы... Литва может стать государством, не имеющим в регионе значения и влияния». (Petrauskis K., 25.01.2001)

Авторы, пишущие о глобализации, полагают, что национальное государство как субъект экономики постепенно утрачивает свое значение, однако, в таком случае, руководствуясь логикой глобалистов, можно прийти к выводу, что и национальное государство оказывает влияние на глобальные процессы (будучи элементом системы, влияет на работу всей системы и достижение целей). Именно в этом (экономическом, социальном, финансовом, культурном) смысле следует говорить о системе стратегического государственного управления.

Автор настоящей статьи не ставит перед собой цели раскрыть контекст выдвижения стратегических целей национального государства, подобные попытки имели место ранее (Grebliauskas A., 2000, № 15). Основная цель статьи – раскрытие проблемы экономической безопасности малого государства, включение цели экономической безопасности государства в общую систему его целей.

Система целей государства

«Современное государство является механизмом согласования различных потребностей и интересов граждан и их организаций в целях обеспечения всеобщего блага» (Vansevičius St., 2000, С. 67). Из определения следует, что государство является механизмом согласования потребностей и интересов для достижения всеобщего блага. Кроме того, достаточно даже поверхностного исследования различных определений для того, чтобы увидеть в них общие структурные элементы – граждане и их организации, потребности и интересы, механизм согласования.

Каждое государство, будучи системой стратегических решений, имеет главной целью защиту и охрану нации, создание условий для ее самовыражения. Таким образом, защита нации и создание условий для ее самовыражения является основной задачей любого государства. Это стремление к всеобщему благу. (Автор не считает нужным приводить здесь какие-либо теоретические доказательства последних утверждений). На данную тему писал, правда, в социологическом аспекте, Р.Григас. Его труды только подтверждают мысль о том, что у государства и быть не может иной цели. (Grigas R., 2001 a, Grigas R., 2001 б).

Понятие «механизм согласования» отчасти усложняет положение исследователя, как бы загибая его внутрь себя, более точным представляется определение «механизм взаимосогласования», позволяющий исследователю оставаться вовне.

Если взглянуть шире, можно обнаружить и еще одну важную цель – это обеспечение национальной конкурентоспособности в области экономики, социальной сферы, системы здравоохранения и просвещения, экологии, науки и технологий, коммуникаций и т.п. Обеспечение национальной конкурентоспособности включает как внутренние, так и внешние цели, внутреннюю и внешнюю политику. «Национальная конкурентоспособность – это способность нации объединить экономические, социальные, политические и географические преимущества, культурный, научно-технологический и управленческий потенциал в целях обеспечения «прорыва» к новым видам ресурсов и возможностям их эффективного усвоения». (Grebliauskas A. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai, Менеджмент организаций: системные исследования*, № 15). Указанная цель пронизывает иерархию целей по вертикали, и к ее достижению следует стремиться на всех уровнях – мега, макро и микро. Кроме того, с точки зрения глобальной конкуренции, правительствам государств, находящихся на различных уровнях развития, приходится решать однородные задачи, среди которых: достижение макроэкономической стабильности, обеспечение базового уровня медицинского обслуживания и здравоохранения, роста экономики и экспорта, поддерживающего валютный курс на конкурентоспособном уровне. Для государств, основой экономики которых традиционно являются первичные

товары (сырье и материалы для производства других товаров) и которые стремятся выйти на более высокий уровень развития, некоторые задачи представляются особенно важными – это развитие инфраструктуры, усовершенствование системы просвещения, технического образования и создание мобильного рынка труда. Наконец, государствам, стремящимся перейти от экономики, потребляющей технологии, к экономике, создающей технологии (инновационной), в первую очередь необходимо решить следующие задачи: усовершенствование финансовой и правовой базы для учреждения новых предприятий, включая создание благоприятных условий на начальном этапе их работы, увеличение государственных расходов на научно-технические исследования, а также усовершенствование правовой базы для защиты интеллектуальной собственности. Третья цель – это **упорядочение институциональной структуры национального государства**. Без этого достижение первых двух целей невозможно. Таким образом, мы получаем систему, состоящую из трех уровней: во-первых, государство должно защищать и охранять нацию, создавать условия для ее самовыражения; во-вторых, государство обязано обеспечить достижение национальной конкурентоспособности и эффективность достижения; в-третьих, государство должно упорядочить и адаптировать свою институциональную структуру. Позже мы вернемся к этой трехуровневой системе. Перечисленные три группы целей и три уровня тесно связаны с эволюцией нации. Кроме того, общенациональные цели можно охарактеризовать как (Lydeka Z., 1999):

- внутренние и внешние;
- универсальные, выражающие общие для всех государств интересы – эффективность, справедливость, безопасность, стабильность, рост;
- специфические, характерные для каждого государства, обусловленные большей частью историческими событиями, геополитическим и геоэкономическим положением;
- всеобщие, учитывающие интересы общества, и локальные, выражающие интересы отдельных групп.

Следует отметить, что вмешательство государства в экономику проявляется в основном на мегауровне. С точки зрения отношений между государством и экономикой, только на данном уровне возможно оправдать стремление государства к регулированию экономики.

В настоящей статье автором представлена попытка дать интерпретацию указанной системы целей с использованием понятий политологии, стратегического управления, синергетики.

Объект статьи – механизм согласования системы целей государства сквозь призму цели обеспечения экономической безопасности.

Государство как субъект экономики, политики и идеологии, вне всякого сомнения, обладает своими интересами. (Владимиров А.И., 2000, № 2. С. 15). С другой стороны, имеются различные мнения по поводу того, какие цели государство может и должно реализовывать. По мнению либералов,

основной задачей государства является расширение границ равной свободы каждого индивида. Консерваторы в большей степени ценят согласие и порядок, традиции и основополагающие этические ценности, зачастую пришедшие из различных религий. Социалисты целью государства считают справедливость, гармоничное культурное развитие и демократические отношения между предприятиями. (Lamentowize W., 1998). Это отчасти идеологический аспект, указывающий в большей мере на способы и методы достижения цели. Из этого следует вывод о том, что на систему целей государства оказывает влияние идеология существующей в то время власти.

При рассмотрении данного вопроса в контексте теорий международных отношений, приходится сталкиваться с тремя основными понятиями -- Реализмом, Плюрализмом и Структурализмом.

«В каждом из них действующие лица, процессы и их результаты понимаются по-разному. Перспектива Реализма <...>. Государства -- это монолиты, обладающие своими интересами, но главный их интерес -- обретение наибольшей мощи. Для мира, в котором происходят подобные действия и процессы, характерна непрекращающаяся борьба за доминирование. <...>»

С точки зрения плюралистов, государство продолжает оставаться важным действующим лицом, однако оно все чаще сталкивается с миром, в котором на его территорию проникают и сокращают его автономию другие действующие лица -- не государства. Эти действующие лица -- субнациональные, наднациональные, транснациональные -- имеют свои специфические интересы, которые могут сталкиваться с интересами государства. Протекающие процессы в корне отличаются от постулируемых представителями реализма. Изменяется само понятие процесса внешней политики, так как действующие в нем лица и возникающие проблемы заставляют сомневаться в существовании разделения внутреннего и международного окружения. Для указанных процессов характерно многообразие политических дел и отсутствие какой-либо видимой иерархии доминирования. Приоритетом внешней политики становится не обеспечение сохранности государства, а **управление окружающей средой, состоящей из различных новых политизированных областей и различных действующих лиц.**

Возникший впоследствии Структурализм на международные отношения взирает с позиций менее развитых государств. <...>. По словам структуралистов, государство остается главным действующим лицом международных отношений, но в весьма специфическом качестве выразителя набора экономических интересов. <...>»

Сравнивать эти позиции сложно, так как они определяют различные миры. С точки зрения каждого, наиболее важными представляются разные проблемы, так как обсуждаются разные процессы и действующие лица различных типов. В каждом случае по-разному определяются наиболее

значимые последствия, подлежащие исследованию». (Hollis M., Smith St., 1998, С. 49-50).

Внутренние и внешние цели государства. Внутренние цели проявляются, главным образом, в таких секторах как экономика, социальная защита и здравоохранение, наука и просвещение, экология и др. (Grebliauskas A., Smilga Ed. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai, *Менеджмент организаций: системные исследования*, № 11, С. 96). Внешние цели – это внешняя политика, внешняя торговля, оборона, интеграция. В методологическом смысле стратегического управления, внешние цели отражают стагтику и динамику внешней среды. Внутренние и внешние цели государства по существу соответствуют внутренней и внешней политике государства. Именно в них наиболее остро проявляется смена власти, и здесь встает вопрос о политической преемственности. Наличие или отсутствие политической преемственности в принципе подвергает сомнению структуру целей, политики и тактики органов государственного управления (стратегического и оперативного). В силу своей природы, профессионализма и знаний, государственные органы немедленно приспосабливаются к целям, стратегии и тактике новой политики. Это словно две подсистемы стратегического управления, которые в цельную систему стратегического государственного управления объединяются моделью внешнеэкономической деятельности, одновременно придающей системе динамичность. Назначением модели внешнеэкономической деятельности является сбор и систематизация поступающей с внешних рынков информации и предоставление ее через министерство иностранных дел органам и структурам, осуществляющим внутреннюю политику. В противоположном направлении должна поступать информация о существующем в Литве положении и потенциальных возможностях. Модель внешнеэкономической деятельности – это институционализация процесса коммуникации с внешней средой. (Grebliauskas A., № 16).

Сложность внешней среды – ее интенсивность и динамичность, (Jurkovič R. 1985) трансформация информации и знаний – и понимание во многих случаях зависит и от механизма внешнеэкономической деятельности, который является в определенном смысле связующим звеном между внутренней экономической средой государства (внутренними целями) и внешней средой (внешними целями). Таким образом, модель внешнеэкономической деятельности трансформирует исходящие от внешней среды сигналы через институциональные и предпринимательские структуры государства, ее системы управления, субстратегии и т.п. и таким способом формирует адаптивное поведение экономики страны.

Специфические, характерные для каждого государства, цели, обусловленные в основном историческими событиями, геополитическим и геоэкономическим положением. Литва в геополитическом и геоэкономическом контексте характеризуется определенными особенностями. Во-первых, Литва – маленькое европейское государство с небольшим, но по

существованию уже сформировавшимся, рыночным потенциалом; во-вторых, экономика Литвы – это открытая экономика, что иллюстрирует соотношение экспорта и ВВП; в-третьих, Литва обладает удобным геополитическим и геоэкономическим положением, что дает ей определенное преимущество в транзитном секторе; в-четвертых, действующая в Литве модель валютного управления ограничивает действия банка Литвы в области классической монетарной политики. Можно обнаружить и многие другие отличия, однако, это не является задачей настоящей статьи.

Геополитическое и геоэкономическое положение Литвы позволяет органам стратегического управления литовского государства формировать цели в области развития социальных, производственных и современных инфраструктурных услуг, а также в сфере транзита. Наиболее реальным представляется, что в Литве в первую очередь может сформироваться национальный кластер транзитных услуг, который, без сомнения, будет включен в мировые транзитные потоки.

Одной из наиболее важных целей государства в современном быстро меняющемся мире является изменение самих структур, которые включают в себя социальные институты, распределение прав собственности, разделение труда и распределение экономической деятельности, организацию различных рынков, а также нормы и режимы, регулирующие экономические вопросы. (Gilpin R., 1998, С. 119). Термин «структурное изменение» определяется как изменение указанных институтов и существенных событий. Данные цели обуславливаются изменениями во внешней среде или мировым геоэкономическим порядком и необходимостью для каждого национального государства привести свои внутренние структуры и системы управления в соответствие с требованиями нового геоэкономического порядка.

Понимание системы целей государства будет неполным без сравнения ее с понятием национальных интересов. Основной в контексте данной статьи можно поставить вопрос, на каком, более низком или более высоком, уровне абстракции находится понятие «национальные интересы» по сравнению с понятием стратегических целей. Во-первых, ясно, что понятие «национальные интересы» применительно только к государству, во всяком случае, на сегодняшний день оно употребляется именно так. Ясно также, что «национальные интересы» указывают на определенное направление деятельности государства. (Kenichi Ohmae, 1996, С. 59-71). Таким образом, в плане стратегического управления «национальные интересы» могут осознаваться как определенное видение и миссия государства в мире. Что касается абстрактности, то это понятие более высокого уровня, нежели стратегические цели государства, которые, собственно, и вытекают из национальных интересов.

Вернемся к системе целей, упомянутой в начале статьи. Внутренние и внешние цели должны быть достаточно ясными, точнее, ясной должна быть их природа, то, какие интересы они представляют, кем они выдвинуты и тому подобное. Проводя исследование такого порядка, необходимо

абстрагироваться от идеологических и политических признаков целей, их влияния на всю систему целей. Внутренние цели структурируют и упорядочивают внутреннюю среду системы, внешние – внешнюю среду. В данном случае нас интересует их взаимосвязь, приоритет, эволюция и коэволюция. С другой стороны, внешние цели четко отражают траекторию развития государства, а внутренние – способность действовать во внешней среде, стремясь к развитию и саморазвитию выдвинутых целей.

Теперь перейдем к цели «обеспечения экономической безопасности». Дело в том, что экономическая безопасность является частью национальной безопасности. В настоящей статье мы больше внимания уделим экономической безопасности государства и ее связи с другими целями государства.

Понятие экономической безопасности относится к тем понятиям, суть которых интуитивно понятна, однако с трудом поддается точному и всестороннему определению. (Тамбовцев В., 1997, С. 45).

В зависимости от контекста, понятие экономической безопасности употребляется в различных смыслах. Подобное многообразие понятия может объясняться следующими обстоятельствами. Это действие конкретных экономических угроз и уязвимые места, их восприятие внутри политической системы конкретного государства. Это также зависит от конкретной экономической данности определенного государства. Иначе говоря, понятие экономической безопасности обретает содержание только при анализе конкретных случаев конкретных государств.

С другой стороны, само понятие экономической безопасности достаточно противоречно и ставит некоторые «неудобные» вопросы. С учетом того, что деятельность любого субъекта в условиях рыночной экономики по определению связана с некоторыми угрозами, то, следует заметить, достаточно сложно прочертить границу, разделяющую нормальное функционирование экономики и такое ее функционирование, которое представляет или потенциально может представлять опасность для национальной безопасности государства. Другими словами, возникает спорный вопрос о взаимоотношениях между механизмом саморегуляции рыночной экономики и государственным регулированием – разногласия возникают только при обосновании пределов государственного регулирования экономики, оценке возможностей государства выбрать приемлемую для общества целевую ориентацию и в соответствии с ней оказывать действительное влияние на развитие экономики посредством выбора средств, методов, рычагов и организационных форм государственного регулирования экономики. (Vasiliauskas A., 2000, С. 50)

Если рассматривать экономику как систему, которой характерна достаточно сложная иерархическая структура, то объекты экономической безопасности можно идентифицировать с учетом разноуровневых отношений. (Ликини С., Свинаренко А., 1997, С. 116-117). Объект

экономической безопасности обуславливается выбранным уровнем анализа. На разных уровнях анализа находятся разные объекты.

На международном уровне объектом экономической безопасности является слаженно функционирующая международная система экономических отношений, обеспечивающая наличие определенного механизма обмена товаров и услуг, различные торговые и иные режимы, договоренности, воздействие и влияние международной системы экономических отношений на национальную экономику.

На макроэкономическом субуровне национального уровня объектом экономической безопасности является экономика государства, особенности ее функционирования, уязвимость, внутренние и внешние угрозы, их предупреждение, регламентирующая все это правовая база и т.п. Одновременно, на микроэкономическом субуровне объектом экономической безопасности является нормальное функционирование стратегических отраслей экономики государства, ее предприятий и других объектов, обеспечение их деятельности тогда, когда угрозы становятся более интенсивными и возникает угроза национальной безопасности.

На уровне индивида объектом экономической безопасности является гарантия благополучия индивида, стремление к постоянному росту этого благополучия, созданию предпосылок и возможностей для всестороннего развития индивида.

Также целесообразным является указать типичные вопросы экономической безопасности.

Дистанцируясь от специфики конкретных государств, Бузан, Вивер (Waever), де Вайлд (de Wilde) и Кейбл (Cable) представили характерные, по их мнению, для экономической безопасности вопросы. Указанные авторы полагают, что, независимо от политических процессов, протекающих в конкретном государстве, эти вопросы должны учитываться стратегами, формирующими государственную стратегию (Cable V., 1995, С. 306-307; Buzan B., Waever O., de Wilde J., 1998, С. 23-29).

1. Способность государства сохранить возможность обеспечения потенциала военной безопасности (издержки содержания военных сил, производства военной продукции) на глобальном рынке.
2. Способность управления последствиями экономической взаимозависимости, обеспечивая поставки стратегически важного сырья и продукции таким образом, чтобы возможное давление поставщика на это государство было минимальным.
3. Опасения, что при функционировании глобального рынка проигравших будет больше, чем победителей, вследствие чего возрастет существующее неравенство.
4. Страх перед негативными последствиями доминирующего на глобальном рынке капитализма – нелегальная торговля, распространение наркотических и психотропных веществ, торговля военными технологиями, губительное влияние растущей индустриализации и

массового потребления на окружающую среду в глобальных масштабах.

5. Опасение кризиса самой глобальной экономики, который может возникнуть в результате ослабляющего политического лидерства, усиливающихся тенденций протекционизма, структурной нестабильности мирового финансового порядка.

Несмотря на довольно короткий список, Бузан, Вивер (Waever), де Вайлд (de Wilde) и Кейбл (Cable) отмечают, что в принципе, при соответствующих обстоятельствах любой из вопросов может оказаться на повестке дня национальной безопасности. Все зависит от политических процессов, в которых авторы выделяют стадии актуализации вопросов и их превращения в вопросы национальной безопасности.

Для оценки степени влияния экономических угроз на экономическую, а значит, и национальную безопасность, в первую очередь необходимо отметить специфический характер этих угроз. Экономические угрозы являются наиболее сложными и трудно разрешаемыми в рамках национальной безопасности (Бузан В., 1997, С. 169). На это оказывает влияние логика самой рыночной экономики как функционирования определенной системы, так как, если сама идея рыночной экономики и не обуславливает непосредственной опасности, то по крайней мере заставляет рисковать участвующих в ней субъектов. А такое положение постоянного риска, независимо от дополнительных обстоятельств, потенциально может быть чревато прямыми последствиями государственной экономической безопасности. Бузан верно заметил, что «... значительно сложнее определить угрозы в отношении экономики, нежели в отношении более конкретных элементов - территории и институтов власти. В случае отсутствия возможности определить конкретные условия чего-либо и неизвестности, какие меры способствуют или препятствуют, то установление действий, могущих представлять угрозу, является сложным». (Там же, С. 171.) Итак, выделение экономических угроз является достаточно проблематичным процессом, скрывающим в себе ряд элементов субъективного характера. Что касается элементов субъективного характера, во-первых, следует определить необходимость политического решения по определению угроз и последствий такого решения.

Здесь следует отметить еще одну специфику экономических угроз, т.е. большую их динамичность. Экономические угрозы по сравнению с военными, политическими, социальными или экологическими, более непостоянны, в большей мере склонны к изменениям и варьированию. Это неизбежно приводит к тому, что вопрос об угрозах с трудом попадает в повестку дня как национальной безопасности, так и ее составной части – экономической безопасности. Здесь следует оценить интенсивность опасности, которую представляют угрозы национальной безопасности. Каждая угроза отличается своей степенью интенсивности воздействия.

Несмотря на эту проблематичность, все экономические угрозы, в зависимости от характера их происхождения, можно разделить на два типа – внутренние и внешние. К внутренним экономическим угрозам можно отнести такие угрозы, источник происхождения которых кроется внутри государства и которые представляют или при неблагоприятной ситуации потенциально могут представлять угрозу экономической или национальной безопасности государства. Выделение же внешних угроз связано с положением государства в международной системе.

Следует заметить, что это выделение также в достаточной степени субъективно, так как и внутренние, и внешние угрозы зачастую тесно связаны и оказывают влияние друг на друга. Часто нейтрализация или смягчение внутренних угроз является средством разрешения внешних экономических проблем, а вместе с тем и угроз (Архинов А., Городецкий А., Михайлов Б., 1997, С. 36-37). Значение дифференциации экономических угроз на внутренние и внешние заключается в том, что это позволяет аналитически оценить экономическую безопасность (ее степень) конкретного государства.

Следует отметить, что теоретическая оценка экономических угроз не может в полной мере раскрыть состояния экономической безопасности конкретного государства, она лишь дает предпосылки для специфической оценки концепции экономической безопасности конкретного государства. Кроме того, список угроз целесообразнее составлять при исследовании каждого конкретного случая.

Итак, экономическую безопасность в узком смысле можно определить как состояние лиц, принимающих экономические и политические решения, при котором возможно стремление к национальным интересам и обеспечивается достаточный военный потенциал для отражения агрессии даже при неблагоприятных тенденциях развития внутренних и внешних процессов (Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки, 1998, С. 12).

Иными словами, экономика осознается в качестве вспомогательной меры для обеспечения военной безопасности – военная безопасность доминирует в концепции национальной безопасности. Это узкое значение экономической безопасности совпадает с концепцией, представленной в работах реалистов.

Одновременно плюралисты, в отличие от реалистов, склонны значительно шире трактовать экономическую безопасность, придавать ей большее значение и отводить большее место в концепции национальной безопасности. Согласно плюралистам, государственная экономика занимает центральное место в обеспечении национальной безопасности.

Российский академик Абалкин предлагает выделить в концепции экономической безопасности три основных элемента, которые помогают определить понятие экономической безопасности, – *экономическую независимость, стабильность и резистентность национальной экономики и способность развиваться* (Абалкин Б., 1997, С. 5).

Экономическая независимость государства, безусловно, не является абсолютным понятием, имеющим толко два значения – автаркия или полная зависимость. Напротив, данный элемент концепции экономической безопасности является условным понятием, указывающим на различную степень экономической независимости разных государств. Итак, данный элемент концепции экономической безопасности прочно связан с явлением взаимозависимости. Кроме того, в современной международной системе существует только несколько в прямом, но отрицательном смысле, экономически независимых государств. Самый яркий пример – автаркическая экономика Бирмы. Безусловно, автаркия гарантирует экономическую независимость в прямом смысле, однако главная ее отрицательная черта состоит в том, что она не поощряет повышения эффективности продукции (Фаминский И., 1997, С. 5). *Стабильность и резистентность национальной экономики* подчеркивает способность экономик государств решать возникающие проблемы, минимизировать или нейтрализовать влияние угроз, показывает возможность экономик адаптироваться к возникшим новым обстоятельствам. А *способность развиваться* является одним из системных свойств нормально функционирующей экономики, позволяющих установить уровень экономической безопасности (Cable V., 1995, С. 306-307).

Оценивая данные элементы, Абалкин предлагает определить экономическую безопасность как состояние взаимодействия различных условий и факторов, гарантирующее экономическую независимость страны, стабильность и резистентность национальной экономики, а это согласуется с развитием экономики (Абалкин Л., 1997, С. 5). Это значение экономической безопасности в широком смысле. Следует отметить, что данное определение совершенно не акцентирует важности обеспечения военной безопасности и выходит за рамки характерного для реалистов понятия национальной безопасности. Это свойственно плюралистической парадигме, опирающейся на логику: сильная экономика, следовательно, сильный военный потенциал государства.

Давая оценку определению понятия экономической безопасности, следует заметить, что обеспечение экономической безопасности является долговременным процессом. В этом процессе с учетом данностей конкретного государства идентифицируются угрозы экономической безопасности, разрабатываются планы минимизации или нейтрализации оказываемого угрозами воздействия, предусматриваются меры и механизмы их применения. Иными словами, проводится анализ, готовится, осуществляется и реализуется стратегия обеспечения экономической безопасности.

Одним из основных механизмов обеспечения экономической безопасности является государственная деятельность, направленная на выявление внутренних и внешних угроз экономики. (*Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки*, 1998, С. 30). Для реализации

такого механизма необходима правовая база, в которой предусмотрены ответственные органы, их права и обязанности. Главным элементом такой правовой базы должен быть мониторинг экономических тенденций. Значение мониторинга заключается в необходимости не только реагировать на проявляющиеся экономические угрозы, но и прогнозировать их возникновение и своевременно предпринимать меры для минимизации их воздействия. Это должно быть основой государственной экономической политики, направленной на обеспечение экономической безопасности. Ответственные органы обязаны непрерывно следить за различными аспектами функционирования экономики, исследовать существующее положение и перспективы развития, а также с учетом всего этого заниматься прогнозом возможных угроз, их возможного влияния на экономику. Такой мониторинг существующего положения, фиксирующий потенциально возникающие угрозы, даст возможность минимизировать возможное влияние угроз на экономику, гарантируя тем самым экономическую, а также и национальную безопасность государства. Иными словами, необходим стратегический анализ. Объектом стратегического анализа в государственном масштабе являются внешние и внутренние факторы, определяющие условия и возможности функционирования и развития экономики, или, иначе говоря, экономика страны и ее внешняя среда. Анализ же касается не только ситуации настоящего периода, но включает также предшествующий и будущий периоды, а стадия стратегического анализа охватывает и прогнозирование (Vasiliauskas A., 2000, С. 54-55).

В начале статьи изложена определенная система целей государства. Коротко напомним. Главная и важнейшая цель государства – **защита и охрана нации, создание условий для ее самовыражения**. Независимо от способов достижения этой цели, при нормальных условиях она все же является основной для каждого государства. Вторая цель – **обеспечение национальной конкурентоспособности** экономики, социальной сферы, систем здравоохранения и просвещения, экологии, науки и технологий, коммуникаций и т.п. Обеспечение национальной конкурентоспособности включает внутренние и внешние цели, внутреннюю и внешнюю политику. Третья цель – **упорядочение институциональной структуры национального государства** (согласование с внешней средой, рационализация, оптимизация и т.п.). Без упорядоченной институциональной структуры невозможно достижение первых двух целей. С точки зрения методологии стратегического управления, интерпретация данной системы представляется следующей. Государства, принимая во внимание геэкономическую ситуацию, стремятся к сохранению своей нации, так как на сегодняшний день это основной признак процветания любого государства. Для эффективного осуществления государством своей главной цели – защиты и охраны нации, создания условий для ее самовыражения – оно должно в первую очередь повышать национальную конкурентоспособность. Третья цель – упорядочение институциональной структуры – вытекает из

того, что цели и стратегия обуславливают государственную институциональную структуру. Иными словами, после рассмотрения стратегических целей государства необходимо реформировать и институциональную структуру. С другой стороны, взгляды политической власти придают этой системе некоторые оттенки, однако не изменяют ее в корне.

Обеспечение экономической безопасности является целью, пронизывающей иерархию государственных целей по вертикали. Ее значимость проявляется на всех трех уровнях: мега, мезо и микро.

Цель макроуровня – обеспечение национальной конкурентоспособности. Это уровень, как уже отмечалось, объединяющий в одно целое внутреннюю и внешнюю политику. И на данном уровне, как полагает автор, полностью раскрывается понятие национальных интересов государства. Например, национальный интерес – обеспечение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Безусловно, по большому счету, с точки зрения методологии стратегического управления это цель определенного уровня. Понятие национальных интересов государства в большей степени связано с экономической безопасностью государства и идентификацией экономических угроз. Можно выделить следующие основные экономические угрозы (Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки, 1998, С. 32):

- угроза структурной деформации;
- угроза сокращения активности инвестиционной и инновационной деятельности;
- угроза «уничтожения» научно-технического потенциала;
- угроза зависимости от роста импорта;
- угроза сокращения валютных резервов;
- угроза роста темпов страгификации общества;
- угроза роста внешнего долга;
- угроза роста коррупции в экономических отношениях.

Как уже можно было заметить, список угроз изменяется в зависимости от степени открытости экономики. Согласно логике теории систем, чем более экономика открыта, тем меньше угроз должно возникать для национальной экономики. С другой стороны, угрозы перерастают в метауровень: в мегауровне угроз не существует, а в мезоуровне – существуют. С течением времени цели и угрозы изменяются и механизм их изменения, по крайней мере внутренний, достаточно ясен. В этом смысле очень важным является ясный и точный анализ и интерпретация иерархичности как принципа.

С экономической точки зрения национальные интересы в большей степени отвечают целям, выдвигаемым макроэкономикой, таким как рост экономики, низкий уровень безработицы, малый дефицит текущего счета, небольшой государственный долг и тому подобное.

Как уже было сказано, мезоуровень управляет «кратковременными» переменными, которые задают тон микроуровню.

Автор связывает микроуровень с институциональной структурой национального государства. Именно от ее способности к адаптации и от ее рациональных чаяний зависит достижение целей первого и второго уровней. Вообще, микроуровень не следует отождествлять с микроэкономической политикой. С другой стороны, если мы выделяем макро- и микроэкономическую политики, то имеем в виду вопрос, как это связать. Но не более. Именно на микроуровне и рождается определенная онтология, законы бытия.

Выводы

1. Систему государственных целей следует рассматривать сквозь призму трех уровней. На мегауровне основная цель государства **защита и охрана нации, создание условий для ее самовыражения**. На мезо- (макро-) уровне главная цель государства **обеспечение национальной конкурентоспособности** экономики, социальной сферы, систем здравоохранения и просвещения, экологии, науки и технологий, коммуникаций и т.п. На микроуровне **упорядочение институциональной структуры**, укрепление ее адаптивного потенциала.
2. Обеспечение национальной конкурентоспособности включает внутренние и внешние цели, внутреннюю и внешнюю политику. Так как «Национальная конкурентоспособность – это способность нации объединить экономические, социальные, политические и географические преимущества, научно-технологический и управленческий потенциал, с целью обеспечения «прорыва» к новым видам ресурсов и возможностям их эффективного усвоения».
3. Третья цель – **упорядочение институциональной структуры национального государства**. Без упорядоченной институциональной структуры невозможно достичь первых двух целей.
4. Образуется определенная система, состоящая из трех уровней: первое, государство должно защищать и охранять нацию, создавать условия для ее самовыражения; второе, государство должно обеспечить достижение конкурентоспособности и эффективности достижения; третье, государство должно упорядочить свою институциональную структуру.
5. Экономическую безопасность можно определить как состояние взаимодействия различных условий и факторов, гарантирующее экономическую независимость страны, стабильность и резистентность национальной экономики. Все это согласуется с развитием экономики и отражает государственные цели и их взаимодействие.

Литература

1. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: Оценки, проблемы, способы обеспечения // *Вопросы экономики*, 1997, № 3.
2. Беля Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. М., 1999.
3. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. М., 1999.
4. Буданов В.Г. Трансдисциплинарное образование // *Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов*. М., 2000. С. 285-304.
5. Вайццеккер Э., Ловинс Э, Ловинс Л. Фактор четыре. Затраг – половина, отлача – двойная. Новый доклад Римскому клубу. М., 2000.
6. Владимиров А.И. О национальной государственной идее России // *Вестник Моск. ун-та*. Сер. 7. Философия. 2000, № 2, С. 14-28.
7. Герчикова И.И. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Уч. пос. М., 2000.
8. Дробот Г.А. Политико-экономические аспекты глобализации // *Вестник Моск. ун-та*. Сер. 18. Социология и политология. 2000, № 1, С. 37-51.
9. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства). М., 1999.
10. Кузык Б. Стратегия развития: задачи перехода к геоэкономической модели // *Российский экономический журнал*, 2000, № 3.
11. Ласло Э. Основания трансдисциплинарной единой теории // *Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов*. М., 2000.
12. Портер М.Э. Конкуренция. М., 2000.
13. Пригожин И., Стенгенре И. Время, хаос, квант. М., 1999.
14. Пригожин И., Стенгенре И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М., 2000.
15. Пригожин И., Стенгенре И. Время, хаос, квант. К решению парадокса времени. М., 2000.
16. Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов. М., 2000.
17. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки / Под ред. Сенчагова В.К. М., 1998.
18. Balczerowicz L. Socializmas, kapitalizmas, transformacija. (*Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация*). Vilnius, 1998.
19. Buzan B. Žmonės, valstybės ir baimė: Tarptautinio saugumo studijos po Šaltojo karo. (*Бузан Б. Люди, государства и страх: Исследование международной безопасности после Холодной войны*). 1997.
20. Dunleavy Patrick ir O'Leary Brendan. Valstybės teorijos: liberaliosios demokratijos politika. (*Теории государства: политика либеральной демократии*). Vilnius, 1999.

21. Gilpin R. Tarptautinių santykių politinė ekonomija. (*Политическая экономия международных отношений*). Vilnius, 1998.
22. Grebliauskas A., Smilga E. Valsybės strateginio valdymo koncepcijos kontūrai // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. (*Гребляускас А., Смилга Э. Контуры концепции стратегического государственного управления // Менеджмент организаций: системные исследования*). Kaunas: VDU, 1999. Nr. 11.
23. Grebliauskas A. Nacionalinės valstybės ir transnacionalinės korporacijos // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. (*Гребляускас А. Национальные государства и транснациональные корпорации // Менеджмент организаций: системные исследования*). Kaunas: VDU, 2000. Nr. 13
24. Grebliauskas A. Strateginis valstybės valdymas: nacionalinių tikslų identifikavimo geoekonominis aspektas // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. (*Гребляускас А. Стратегическое государственное управление: геэкономический аспект идентификации национальных целей // Менеджмент организаций: системные исследования*). Kaunas: VDU, 2001. Nr. 16
25. Grigas R. Tautinė savivoka. (*Григас Р. Национальное самосознание*). Vilnius, 2001a.
26. Grigas R. Sociologinė savivoka. Specifika, metodai, lituanizacija. (*Григас Р. Социологическое самосознание. Специфика, методы, литуанизация*). Vilnius, 2001b.
27. Hollis M., Smith St. Tarptautiniai santykiai: aiškinimas ir supratimas. (*Международные отношения: разъяснение и понимание*). Vilnius, 1998.
28. Lamentowicz W. Šių laikų valstybė. (*Ламентович В. Современное государство*). Vilnius, 1998.
29. Lydeka Z. Transformacijos proceso organizacinis aspektas // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. (*Лидяка З. Организационный аспект процесса трансформации // Менеджмент организаций: системные исследования*). Kaunas, 1999. Nr. 11.
30. Lydeka Z. Diskusija apie naująją ekonomikos paradigmą amžių sandūroje // Ekonomika (*Лидяка З. Дискусия о новой парадигме экономики на стыке веков // Экономика*). Vilnius, 2000. Nr. 50.
31. OECD ekonomikos apžvalgos, 1999-2000: Baltijos šalys: regioninė ekonominė analizė / OECD centras bendradarbiavimui su šalimis ne narėmis (CCNM) (*Экономические обзоры ОЭСР, 1999-2000: Страны Балтии: региональный экономический анализ/ Центр ОЭСР по сотрудничеству со странами-не членами (CCNM)*). Vilnius, 2000.
32. Petrauskis K. Verslo priedangoje geopolitiniai interesai // Veidas (*Петраускис К. Под прикрытием предпринимательства геополитические интересы // Вейдас*). 2001. Nr. 4. С. 12-13.
33. Smilga E., Grebliauskas A. Lietuvos ekonomikos konkurencingumas: strateginio valdymo aspektas // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai (*Смилга Э., Гребляускас А. Конкуренцеспособность литовской*

- экономики: аспект стратегического управления // Менеджмент организаций: системные исследования*). Kaunas, 2000. Nr. 14.
34. Vansėvičius St. Valstybės teisės ir teorija: mokomoji priemonė (*Вансевичюс Ст. Теория государства и права: учебное пособие*). Vilnius, 2000.
 35. Vidickienė D. Rinkos sampratos ir jų įtaka Lietuvos ekonominiai reformai // *Politologija (Понятия рынка и их влияние на экономическую реформу Литвы / Политология)*. 1998. Nr. 2.
 36. Ball D.A., Wendell H. International business. USA. Texas. 1985.
 37. Brian J.L. Berry, Edgar C. Conkling, D. Michael Ray. The Global Economy in Transition. Prentice Hall International, Inc. 1997, p. 4.
 38. Buzan B., Waever O., de Wilde J. Security: A New Framework For Analysis. - Boulder and London: Lynne Rienner Publishers, Inc., 1998. – pp. 23-29.
 39. Cable V. What is international economic security? // *International Affairs*. - 1995. – Vol. 71, No 2. – pp. 306-307;
 40. Castells M. The Information Age. Economy, Society and Culture. Blackwell Publishers. 1996.
 41. Drucker P.F. Post-Capitalist Society. N.Y., Harper Collins Publishers. 1995.
 42. Jurkovich R. A Core Typology of Organizational Environments, ASQ, 1985.
 43. Porter M.E. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. New York: A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. 1980.
 44. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York: A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. 1990.
 45. United Nations Development Program. Human Development Report. New York: Oxford University Press. 1992.

Заключение

В статье система целей государства рассматривается с точки зрения экономической безопасности. Государственную цель обеспечения экономической безопасности автор пытается поместить в систему государственных целей, которая состоит из трех уровней – мезо, мезо (макро) и микро. Выдвигается утверждение, что на мезоуровне перед государством встает задача защиты и охраны нации и создания условий для ее самовыражения; на мезо- (макро-) уровне – цель обеспечения национальной конкурентоспособности. кроме прочего, эта цель пронизывает данную иерархию трех целей по вертикали; на микроуровне – цель упорядочения институциональной структуры страны. Не вызывает сомнения, что цель обеспечения экономической безопасности страны также пронизывает эту иерархию целей по вертикали. Данная цель, как и цель обеспечения национальной конкурентоспособности, цементирует эту иерархию и придает всей системе целей определенную направленность.

Ruta Grēviņa (Latvijas Universitāte)

PAKALPOJUMI UN TO KVALITĀTI IESPAIDOJOŠI NOSACĪJUMI

SERVICES AND ITS QUALITY INFLUENCING FACTORS

There are considered the following questions in article "Services and it influencing factors":

- *what is meant by the concept - quality of service;*
- *what are the service quality influencing factors;*
- *according to what indicators can be evaluated quality of service;*
- *what problems do have Latvian consumer choosing service provider.*

Pakalpojumi ir specifisks produkts, pēc kuriem pieprasījums pastāvīgi pieaug. Ja to īpatsvars Latvijas iekšzemes kopproduktā 1990.g. sastādīja tikai 31,9%, 1995.g. 56% [3: 15], tad 2000.g. tas jau bija 70,2% [1: 18]. Pakalpojumu pieaugumu galvenokārt radīja to daudzveidības un piedāvājuma palielināšanās, valsts iedzīvotāju dzīves līmeņa paaugstināšanās. Viens no pakalpojumu pirkšanas izšķiršanās kritērijiem ir pakalpojumu kvalitāte. Atšķirībā no precēm, par pakalpojumu kvalitāti var pārliecināties tikai pēc to izpildes vai labu laiku pēc tās. Literatūrā nav viennozīmīga uzskata par to, kā definējama pakalpojumu kvalitāte.

Vieni uzskata, ka pakalpojumu kvalitāte ir izpildītā pakalpojuma īpašību summa, kas rāda, cik lielā mērā šīs īpašības atbilst noteiktiem standartiem, piem., viesnīcu kvalitāti nosaka, cik lielā mērā to potenciāls atbilst noteiktiem standartiem. Tātad šī virziena pārstāvji iesaka pakalpojumu kvalitāti vērtēt pēc objektīviem kritērijiem t.i. standartiem.

Otrie iesaka pakalpojumu kvalitāti definēt kā klientu apmierinātības pakāpi, t.i., vērtēt pēc subjektīviem kritērijiem.

Vēl citi pakalpojumu kvalitāti definē kā pasākumu daudzumu, kurus pakalpojumu sniedzējs veic, lai pakalpojumu pircējs būtu apmierināts. Šo pasākumu daudzums ir tas, kas pakalpojumu sniedzējus var iedalīt kategorijās vai kā citādi.

Nemot vērā iepriekšteikto, mūsaprāt, pakalpojumu kvalitāti var definēt šādi: *pakalpojumu kvalitāte ir pakalpojuma sniedzēja spēja pircējam sniegt pakalpojumu tā, lai viņš būtu apmierināts un būtu ievēroti noteiktie pakalpojuma sniegšanas nosacījumi vai standarti.*

Mūsu valsts uzņēmēji sniedz ļoti daudz dažāda veida pakalpojumus un to skaits arvien palielinās, lai labāk apmierinātu iedzīvotāju vajadzības un sagādātu tiem dažādas ērtības. Katram pakalpojumam ir savas specifiskas īpašības. Tāpēc arī

to sniegšanas kvalitāte ir atkarīga no dažādiem nosacījumiem un pēc tiem zināmā mērā var spriest par sagaidāmo pakalpojumu izpildes kvalitāti. Literatūrā nav viennozīmīga uzskata par to, kā labāk iedalīt šos pakalpojumu kvalitāti iespaidojošos un noteicošos nosacījumus un rādītājus. A. Donabedians pakalpojumu kvalitāti iespaidojošos nosacījumus un to rādītājus iedala šādās grupās:

Potenciālie nosacījumi un to rādītāji. Tie ir tehniskie, organizatoriskie līdzekļi un darbaspēka resursi, kas ir uzņēmuma rīcībā un ko var izmantot pakalpojuma sniegšanai (ēkas, transporta līdzekļi, datori, to sistēmas u.c., darbinieki, to izglītība, pieredze, vēlme labi padarīt darbu).

Procesu izpildes nosacījumi un to rādītāji. Procesu nosacījumi rāda kā pakalpojumu sniedzējs sniedz pakalpojumu un vai tas apmierina pakalpojuma pircēju. Šie rādītāji ir sevišķi svarīgi tiem pakalpojumiem, kuros pakalpojuma pircējs ir klāt pakalpojuma izpildes procesā, piem., ārsta, ekskursiju, mācību, friziera u.c. Pie šiem nosacījumiem pieder pakalpojuma izpildes vieta, ātrums, izpildes paņēmieni u.c.

Rezultātu rādītāji. Tie ir rādītāji, kas rāda, kā pakalpojuma pircējs ir apmierināts ar viņam sniegto pakalpojumu (izremontēto automobili, nogrieztiem matiem, cenas atbilstību saņemtam pakalpojumam u.c.).

Ne visiem šiem rādītājiem ir vienāda nozīme visa veida pakalpojumu kvalitātes nodrošināšanā. Vieniem pakalpojuma kvalitāte būs galvenokārt atkarīga to izpildē izmantotā tehniskā potenciāla un izpildes tehnoloģijas (piem., automobiļu remonta un kravu un pasažieru pārvadājumos), citiem pakalpojumiem svarīgi ir piegriezt lielāku vērību tā izpildes funkcionālajai pusei un šī aspekta rādītājiem: spējai izprast pircēja vēlmes, izpildes laikam, vietai u.c. (piem., sabiedriskā ēdināšana, piedāvājot un iesakot ēdienus, servēšanas manierei, apkalpošanas ātrumam u.c.), vēl citiem pakalpojuma kvalitāti pilnībā nodrošina uzņēmuma darbinieki, piem., ārsta, jurista, kādas sfēras konsultanta u.c.

A.Parasumans, V.A.Zeithamls un L.L.Berri izšķir piecas pakalpojumu dimensijas, kas iespaido un nosaka pakalpojumu kvalitāti. Tās ir:

- *Vides dimensija*, kas nosaka pakalpojuma uzņēmuma kvalitātes kategoriju. Pie šīs dimensijas pieder telpas, to iekārtojums, cilvēki, viņu attieksme pret klientu u.tml.
- *Uzticēšanās pakalpojuma sniedzējam*, ka tas ir spējīgs sniegt labas kvalitātes pakalpojumu.
- *Pakalpojuma sniedzēja reaģēšanas spējas pakalpojuma pircēju vēlmēm.* Pie šīs dimensijas pieder pakalpojuma uzņēmuma darbinieku spēja izprast pakalpojuma pircēja vēlmes, viņu reaģēšanas ātrums, varēšana ieteikt kā labāk izpildāms pasūtījums u.c.
- *Pakalpojuma sniedzēja uzņēmuma darbinieku kompetence.* lai tā vietu pasūtītājam uzticību.
- *Pakalpojuma uzņēmuma rīcībā esošie tehniskie līdzekļi un to izmantošanas prasme.* Šī pakalpojuma uzņēmuma dimensija ir ļoti svarīga tieši to pakalpojumu tirgvedībā, kuru kvalitāte ir tieši atkarīga no

uzņēmuma rīcībā esošajiem tehniskajiem līdzekļiem un darbinieku kompetence šos tehniskos līdzekļus izmantot, piem., tehnikas remonta darbos.

Abas pakalpojumu uzņēmumu to kvalitāti iespaidojošo nosacījumu jeb dimensiju iedalījums ir parcīzs, tikai pēdējais vairāk uzsver tos momentus, kas ir sevišķi svarīgi pakalpojuma pircējam, lai darījums varētu notikt. Daudziem pakalpojumu veidiem to izpildes nosacījumi nav pakalpojuma pircējam redzami un zināmi, arī tajos gadījumos, kad pakalpojums tiek sniegts tieši pircējam. Pakalpojuma pircējam ir jāuzticas pakalpojuma sniedzēja kompetencei. Minētais ir saistīts ar to, ka pakalpojums vienošanās procesā par tā pirkšanu, pircējam nav redzams un viņam ir jātic, ka šis produkts būs kvalitatīvs.

Par iespējam uzticēties pakalpojuma uzņēmumam vai individuālam tā sniedzējam vispirms var kalpot tam piešķirtais sertifikāts, kas apliecina uzņēmuma vai personas iespēju nodarboties ar noteikta veida uzņēmējdarbību. Vēl lielākā mērā var uzticēties uzņēmumiem, kam ir ISO 9000 sertifikāts, kas apliecina, ka uzņēmumā ir ieviesta pilnīgi vai daļēji visaptverošā kvalitātes vadīšanas sistēma.

Prakse mūsu valstī rāda, ka ne visi uzņēmumi un individuālie pakalpojumu izpildītāji visos gadījumos sniedz kvalitatīvus pakalpojumus. Pakalpojumu uzņēmumiem nekvalitatīvu pakalpojumu izpilde rodas tajos gadījumos, kad tiem ir daudz pasūtījumu un, lai tos izpildītu, tiek piesaistīti jauni darbinieki, kuru kvalifikācija daudzos gadījumos neatbilst vajadzīgai (ir daudz profesiju, kurām ir speciālistu deficīts). Bieži vien tiek pieņemti darbinieki, kuriem šīs deficitās profesijas darbs nepatīk un tāpēc attieksme pret to ir negatīva. Šāds stāvoklis ir ar ēku un telpu remontētājiem, būvdarbu veicējiem u.c. Šo darbu jomās uzņēmuma vadība cenšas defektus izlabot uz sava rēķina un brāķdarim par brāķi nesamaksāt, vai liek to labot pašam. Šajā gadījumā brāķis tiek novērsts. Gadījums beidzas ar zināmu pakalpojuma pircēja neapmierinātību un nelielu pakalpojuma uzņēmuma vadības uztraukumu par sava tēla saglabāšanu. Sliktāk ir sertificētiem ārstiem un skolotājiem, kas savas sliktās attieksmes dēļ pret pacientiem padara tos par invalīdiem un skolniekus ar slimām un kroplām dvēselēm. Šos brāķus pa lielāku daļai nevar izlabot, piem., ķirurgs ir nepareizi iztaisījis operāciju un rezultātā slimnieks ir nomiris vai nevar vairs staigāt, plaši izreklamēts zobārsts, labojot jaunam cilvēkam iedzimus zobu defektus, zobus novilē par daudz, atverot zobu nervus, kas pēc tam zem zobu kroņiem bojājas un tie ir jāizrauj. Jaunajam cilvēkam ir jāieliek protēzes. Skolotāja, kas izvēlējusies šo profesiju gadījuma pēc, un, savās stundās slikti pasniegdama priekšmetu, rada skolniekos nepatiku pret to un negatavošanos tam. Skolotājas tālāka reakcija ir deklarēšana, ka skolnieki ir neapdāvināti, nespējīgi iemācīties. Skolniekiem no šādiem apgalvojumiem sāk trūkt pašapziņa un pašvērtība saviem spēkiem. Rodas jautājums, pēc kādiem kritērijiem izvēlēties šo pakalpojumu sniedzējus, ja sertifikāts neliecina par viņu kvalifikāciju un kvalitatīvu darbu. Tam par iemeslu, laikam ir viegla sertifikāta un klientu piesaistīšanas prakse, kā arī atbildības trūkums par sava darba kvalitāti. Piem., daudzu Rīgas veselības centru ģimenes ārsti pacientus ieguva, pāreģistrējot

sev bijušos sava apkalpojamā rajona pacientus. Veselības centrs piejauj arī ģimenes ārsta izvēles brīvību, bet pēc kādiem kritērijiem to izdarīt, ja vestibilā par piedāvātiem ģimenes ārstiem var uzzināt vienīgi to uzvārdus. Tad jau labāk palikt pie bijušā, jo tas jau ir pazīstams.

Pakalpojuma sniedzēja izvēlē var izmantot arī tādu informācijas avotu, ko literatūrā sauc par informāciju "no mutes mutē". Šai informācijai var uzticēties, ja tās sniedzējam ir līdzīga izpratne par lietām un parādībām kā tās izmantotājam. Informācija var izrādīties kļūdaina, ja pakalpojuma sniedzējs savu pakalpojumu kvalitāti ir spodrinājis ne ar darbu, bet ar skaistu runāšanu, kura darba kvalitāte atklāsies tikai pēc zināma laika.

Prasības pakalpojuma kvalitātei un tā izpildītāja izvēlē liela nozīme ir pakalpojuma pircēja pieredzei noteiktā pakalpojuma izmantošanā: jo lielāka būs šī pieredze, jo augstākas būs pircējam prasības, un otrādi, jo mazāka būs šī pieredze, jo mazākas būs pakalpojuma pircēja prasības tā kvalitātei.

Daļa pakalpojumu pircēju pakalpojuma sniedzējus izvēlas, izmantojot dažāda veida reklāmas sludinājumus un raidījumus, kas veido kāda pakalpojuma sniedzēja un tā pakalpojuma pozitīvo tēlu.

Pakalpojuma izpildītāja izvēle, lai nebūtu pēc tam jāviļas par sliktu to izpildi, sevišķi par nozīmīgu pakalpojumu veikšanu, prasa rūpīgu informācijas vākšanu, tās studēšanu un tikai uz tās pamata lēmuma pieņemšanu. Daudzu pakalpojumu izpildītāju izvēli apgrūtina tas, ka jāizvēlas labākais no labākiem, bet gan mazāk sliekšnis no sliekšņiem.

Sakarā ar to, ka pakalpojumu piedāvājums pieaug un palielinās arī pieprasījums pēc tiem un ka tie ne vienmēr apmierina šī produkta pircēju, mūsdiā, būtu nepieciešams:

1. Izstrādāt visu veidu pakalpojumu sniedzēju darba kvalitātes kritērijus, kā tas ir viesnīcu sistēmā.
2. Izstrādāt normatīvo dokumentu sistēmu, kas paaugstina pakalpojumu sniedzēja atbildību par sniegto pakalpojumu kvalitāti.
3. Pakalpojumu sniedzējiem profesionalitāti apliecināšus sertifikātus izsniegt ne tikai pēc teorētisko eksāmenu nokārtošanas, bet tikai tad, kad speciālists praksē ir parādījis nevainojamu darbu, ieviest mācekļa vai asistenta praksi.
4. Pakalpojumu sniedzējiem uzņēmumiem savās telpās vajadzētu labāk parādīt sava darba izpildei izmantojamo tehnisko potenciālu un izpildītāju profesionalitāti, lai klientam būtu izvēles iespējas.

Literatūra

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību.- Rīga, 2001.
2. Donabedian, A. The Definition of Quality and Approaches to its Assessment. Explorations in Quality, Assessment and Monitoring, Vol. I, Ann Arbor, 1980.
3. Knipše, S. Eiropas valstu ekonomikas struktūra joprojām mainās, *Dienas business*, 1998.g. 1. jūnijs, 15. lpp.

4. Meffert, H., Bruhn M. Dienstleistungs marketing. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler, 1997.
5. Parasuraman, A., Zeitham, V.A., Berry, L.L. A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research, *Journal of Marketing*, Vol. 49, No1, pp. 41–50.

Kopsavilkums

Raksts "Pakalpojumi un to kvalitāti iespaidojošie nosacījumi" apskata šādus jautājumus:

- ko ietver sevī jēdziens pakalpojumu kvalitāte;
- no kādiem nosacījumiem tā ir atkarīga;
- pēc kādiem rādītājiem var spriest par pakalpojumu kvalitāti;
- kādas problēmas ir Latvijas pakalpojuma pircējam, izvēloties pakalpojuma sniedzēju.

Baiba Griezēna-Vīrcoka (Latvijas Universitāte)

EKONOMISKIE ASPEKTI FREKVENČU SPEKTRA MENEDŽMENTA NODROŠINĀŠANĀ

ECONOMIC ASPECTS OF FREQUENCY SPECTRUM MANAGEMENT IN COMPATIBILITY

The present paper reflects economic aspects of frequency spectrum in ensuring electromagnetic compatibility as seen in different sources, assesses their benefits and drawbacks.

The present paper shows the necessity for economic approach in frequency spectrum management as well as analyses experience of other countries in implementing economic aspects in management of this spectrum. By way of conclusion possibilities of developing economic methods in frequency spectrum management in Latvia are mentioned.

Ekonomiskie aspekti frekvenču spektra menedžmenta nodrošināšanā

Doma par ekonomisko metožu pielietošanu radiofrekvenču spektra uzraudzības sistēmā bija izvirzīta jau XX gadsimta 50. gados un tajā laikā ļoti plaši tika apspriesta. Arī mūsdienās ekonomiskās metodes frekvenču spektra vadīšana ir ļoti aktuāls jautājums visās attīstītās valstīs. Šīs metodes ir jāpilnveido paralēli līdz

ar jauno radiosakaru tehnoloģiju attīstību un atbilstoši katras valsts ekonomiskajām tendencēm un ģeogrāfiskajām īpatnībām.

Pieaugošais jauno tehnoloģiju izmantojums radījis milzīgas iespējas sakaru infrastruktūras un ekonomikas uzlabošanai valstī. Vēl vairāk, notiekošā tehnoloģiskā attīstība devusi jaunas radiofrekvenču spektra izmantošanas iespējas. Šī attīstība, kura padarījusi radiofrekvenču spektra izmantošanu daudz efektīvāku, izraisījusi lielu interesi un pieprasījumu pēc esošajiem ierobežotajiem spektra resursiem. Tādējādi lietderīgs un efektīvs spektra menedžments kļuvis sarežģītāks. Pilnveidotās datu apstrādes jaudas un inženier tehniskās analīzes metodes ir sava veida atrisinājums, lai apmierinātu daudzo un dažādo lietotāju pieprasījumu, kas meklē pieeju spektra resursiem. Ja spektra resursus lieto efektīvi un lietderīgi, tad pieejamā spektra dalīšana lietotāju vidū jākoordinē saskaņā ar frekvenču tabulu nacionālajā teritorijā un saskaņā ar Starptautiskās Radio sakaru savienības (ITU – *International Telecommunication Union*) Radio reglamentu. Iespēja katrai nācijai pilnībā izmantot spektra resursu sniegtās priekšrocības lielā mērā ir atkarīga no spektra vadītāju spējām sekmēt radiofrekvenču sistēmu ieviešanu un nodrošināt to saskaņotu darbību. Bez tam līdzsvara trūkums starp radio frekvenču pieprasījumu un spektra resursu pieejamību turpina pieaugt, īpaši pilsētu apvidos. Atbilstoši ekonomikai, kad nepietiekoša resursa pieprasījums pārsniedz piedāvājuma iespējas, ir jāievieš tāda cenu sistēma, lai izveidotu normēšanu. Uzliūkojot frekvenču spektru kā nepietiekošu resursu, jāpieņem lēmumi, kas attiektos uz spektra menedžmentu no ekonomiskā viedokļa. Tādējādi vajadzīgs ir katrs pieejamais līdzeklis, ieskaitot ekonomiskos līdzekļus, lai uzlabotu nacionālā spektra menedžmentu.

Šīs pieejas ne tikai veicina ekonomisku lietderību, bet arī sekmē tehnisko un administratīvo lietderību. Izstrādājot ekonomiskās metodes, tiek izvirzīti šādi uzdevumi:

- veicināt radiofrekvenču spektra izmantošanas efektivitāti;
- piešķirt radiofrekvenču spektru prioritārām radiosakaru sistēmām;
- dot pēc iespējas vairāk pozitīvu atbilžu uz frekvenču pieprasījumu;
- veicināt frekvenču administrācijas spēju pielāgoties sociāli-ekonomiskām un tehnoloģiskām pārmaiņām.

Nacionālā spektra menedžmentā pastāv pieaugoša interese par ekonomiskajām pieejām. Šajā darbā aplūkoti jautājumi, kas attiecas uz šo ekonomisko pieeju iespējām ietekmēt nacionālā spektra menedžmenta finansēšanu, paaugstinot gan ekonomisko, gan tehnisko, gan administratīvo lietderību. Ņemot vērā, ka ekonomiskās pieejas galvenokārt uzskata par līdzekli, lai palielinātu ienākumus, ekonomisko pieeju uzdevumam jāskan ar administrāciju mērķiem un nacionālā spektra menedžmenta sistēmas nolūkiem. Ekonomiskās pieejas izmanto nolūkā veicināt efektīvu nacionālā spektra menedžmentu. Pieejas, kas veicina efektīvu nacionālā spektra menedžmentu, tiek iedalītas spektra sadales metodēs, tajās, kas pamatojas ar tirgus nosacījumiem, un tajās, kas uz tirgu neatsaucas, un tālāk nododamās īpašuma tiesībās.

Ekonomiskās (ar tirgus pieprasījumu pamatotas) pieejas var izmantot, lai uzlabotu nacionālā spektra menedžmentu dažādos veidos. Kā apzīmē pats termins,

Šis pieejas veicina ekonomisku lietderību, tās sekmē arī tehnisko un administratīvo lietderību.

Jebkuriem resursiem, ieskaitot spektru, primārais ekonomiskais uzdevums ir sniegt sabiedrībai maksimāli tīru (neto) labumu, kādu var iegūt no šī resursa. Tas ir tas, ko ekonomisti sauc par ekonomiski lietderīgu resursu sadali. "Resursus uzskata par lietderīgi sadalītiem un vispārējo labumu sabiedrībai par maksimāli izpaustu tad, ja ir neiespējami to pārdalīt tā, lai vismaz vienam indivīdam būtu vēl lielāks ieguvums, tajā pašā laikā neliekot kādam citam kaut ko zaudēt" [4, 285]. Šādu resursu sadali sauc par "Pareto optimālo kritēriju" par godu tā radītājam itāļu ekonomistam Vilfredo Pareto (1848 – 1923). Stingra šī kritērija ievērošana, pieņemot lēmumus, tomēr lielā mērā ierobežo tās iespējas, kas pieejamas spektra menedžeriem, tādēļ ka vienmēr būs vismaz viena persona, kurai tiks nodarīts pāri jebkura lēmuma rezultātā, tādēļ mazāk ierobežojošais "Pareto potenciālais optimālais kritērijs" ir daudz pieņemamāks. "Šis kritērijs nosaka, ka resursu pārdale noved pie vispārējas sabiedriskas labklājības pieauguma, un tādēļ tas būtu ievērojams, ja tie, kuri pārdales rezultātā ieguvuši ko vairāk, varētu pēc būtības pilnībā atļūdzināt tiem, kuriem nodarīts pāri, pie tam joprojām saņemot lielāku peļņu nekā pirms šīs pārdales" [4, 286].

Otrs ekonomiskais uzdevums, kas attiecas uz spektra menedžmentu, ir resursu nomas iegūšana. Ekonomisti šķiro pa kategorijām resursu vērtību, vai tas ir spektrs, nafta vai kokmateriāli, kā "nomājamu". Tiesībām vai privilēģijām no zemes izurbt naftu ir vērtība to sabiedrību skatījumā, kas var šo naftu pārdot patērētājiem, vai izlietot to savu transporta līdzekļu darbināšanai; tāpat arī tiesībām vai privilēģijām izmantot radiofrekvenču spektru ir vērtība tā spektra lietotāja acīs, kas var pārdot radio pakalpojumus (piemēram, peidžeru sistēmas sabiedrība) vai izmantot radio tehnoloģijas, nodrošinot citas preces vai pakalpojumus (piemēram, taksometru sabiedrība). Nomu, kas saistās ar šo resursu, ieskaitot spektra licenci, var skaitliski izteikt ar cenu, kādu šis resurss ienesīs atklātajā tirgū.

Spektra vērtība atspoguļojas divos nešķīramos nomas veidos: atšķirīgā nomu un nepietiekamības noma. Atšķirīga noma pastāv tāpēc, ka katrai frekvences joslai ir īpašas izplatīšanas īpatnības, kas padara šo joslu piemērotu noteiktiem pakalpojumiem. Pieeja visatbilstošākajai frekvences joslai varētu samazināt iekārtu izmaksas līdz minimumam un optimizēt radiofrekvenču sistēmas darbu. Spektra nepietiekamība nav meklējama vienīgi tā kvantitatīvajā ierobežojumā, bet arī frekvenču lietojuma ekskluzivitātē.

Teorētiski gan Pareto optimālo kritēriju, gan resursu nomas iegūšanas mērķi var tikt sekmēti, radot spektra brīvu tirgu. Tādā tirgū visus spektra iedalījumus veidos labi definētas, likumīgas tiesības, kuras var nodot tālāk, apvienot un sadalīt sīkāk. Šajā gadījumā īpašnieks būs tiesīgs izmantot tās jebkurā nolūkā, kamēr šī raidīšana neiejaucas kādu citu spektra lietotāju īpašuma tiesību sfērā. Tomēr izvairīšanās no iekļaušanās starp tehniskā ziņā atšķirīgiem pakalpojumiem (piemēram, TV raidīšanas, mobilie, fiksētie un satelītu sakaru pakalpojumi) spektra tirgū prasīs ārkārtīgi sarežģītu inženiertehnisku analīzi. Vēl vairāk,

lielākā daļa spektra menedžeru uzskata, ka ir daudz citu spektra tirgu ierobežojošu iemeslu. Tie ir šādi:

- kritiska valdība, kur zinātniskā izpēte un citas sabiedriskās prasības netiek atbilstoši apmierinātas;
- individuālajiem lietotājiem var būt vēlama spektra apvienošanas ierobežojumi, lai izslēgtu anti-konkurējoša tirgus dominēšanu;
- iedalot noteiktas joslas noteiktam lietotājam, vai nu uz vienaspusīgas, nacionālas bāzes, vai arī uz daudzpusīgas, starptautiskas bāzes, var sekmēt iekārtu ražošanas mēroga ekonomiku;
- starptautiski iedalītas joslas globālajiem mobilajiem spektra lietotājiem, tādiem kā mobilo sakaru lietotājiem jūras un gaisa kuģu satiksmē, palīdz nodrošināt daudzkārtīgu raidītāju un uztvērēju sakaru funkciju efektivitāti.

Attiecīgi nacionālā spektra menedžeri visā pasaulē parasti ir izvēlējušies atturēties no atbrīvota spektra tirgus un sadalījuši frekvenču joslas noteiktam lietotājam ar atšķirīgiem tehniskajiem ierobežojumiem. Bez spektra tirgus šādus novērtējumus iespējams izdarīt nepilnīgi, taču tirgus pilnvaru izmantošana, tādu kā pakalpojumu ienākumu novērtēšana un pakalpojuma ietekme uz iekšzemes kopproduktu un nodarbinātību, var būt vērtīga datu apkopošanā, lai tos izmantotu, veicot sadali un pieņemot citus spektra menedžmenta lēmumus.

Ar maksas noteikšanu radiofrekvenču spektrā saprot, ka tiek noteikta maksa par radiofrekvenču spektra elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un izmantošanas tiesībām saistībā ar šī resursa specifiku.

Ekonomisko metožu darbībā viens no svarīgākajiem jautājumiem ir maksas noteikšana. Maksas noteikšana katrai konkrētai frekvenču joslai noteikti sekmē spektra izmantošanas efektivitāti, bet no radiofrekvenču spektra lietotāja viedokļa tā nedrīkst palielināt pakalpojumu tarifus, līdz ar to kavējot jaunu tehnoloģiju attīstību.

Ir divi pamatveidi. a: kuriem var noteikt maksu par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un tiesībām uz radiofrekvenču spektra izmantošanu, — izsole un aprēķini.

Izsoles ir lietderīgi organizēt tajos gadījumos, kad frekvenču josla ir pilnībā izmatota un ir liela konkurence uz frekvences izmantošanas tiesībām konkrētajā joslā. Izsole kā viena no pamatprocedūrām tiek izmantota Austrālijā un Jaunzēlandē. Dažas no pasaules valstīm, piemēram, Gricķija un Argentīna, pārdeva izsolē licences šūnu radiosistēmu izveidošanai. Lielbritānija un Zviedrija organizēja eksperimentālas izsoles frekvencēm apraides dienestam. Izsoles organizēšanas procedūra ir šāda: tiek publicēta informācija par konkrētu frekvenču joslu, ieinteresēto pušu pieteikumu savākšana, pieteikumu atbilstības novērtēšana iepriekš noteiktajām prasībām, vairāksolīšana un frekvenču izmantošanas atļaujas piešķiršana izsoles uzvarētājam. Izsoles organizēšana ir pamatota, jo šeit darbojas princips: kas vairāk par radiofrekvenču spektra izmantošanu samaksās, tas to centīsies izmantot pēc iespējas efektīvāk, lai kompensētu savus izdevumus. Piemēram, 1991. gadā Jaunzēlandē pēc četrām izsolēm kopējā peļņa sasniedz 46 miljardus Jaunzēlandes dolāru.

Ja elektrosakaru tirgū nav konkurences, tad, loģiski izsoles netiek organizētas. Tādos gadījumos darbojas princips: kas pirmais pieprasa, tas pirmais saņem operatora licenci un frekvenču izmantošanas atļauju, pirms tam, protams, samaksājot gan par licenci, gan par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu (frekvenču izmantošanas atļauju).

Maksas noteikšanai par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un tiesībām uz radiofrekvenču spektra izmantošanu pamatā ir trīs metodes, ko izmanto gan izsolēs, gan aprēķinos:

- maksa par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un tiesībām uz radiofrekvenču spektra izmantošanu, kura balstīta uz sistēmas tehniskajiem parametriem;
- “apslēptā maksas summa”;
- maksa par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un tiesībām uz radiofrekvenču spektra izmantošanu, kura balstīta uz frekvenču administrācijas reālo izdevumu segšanu.

Teorētisko bāzi maksas noteikšanai par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un tiesībām uz tās izmantošanu tā saucamajai “apslēpti noteikto maksas summas” metodei rūpīgi ir izstrādājuši Amerikas zinātnieki. Šī metode pamatojas uz ekonomiskiem un tehniskiem pētījumiem, ar kuru palīdzību analizē un novērtē paredzamos ienākumus no izveidojamā radiosakaru dienesta, ņemot vērā arī firmas reālo maksātspēju. Pēc tam aprēķina maksu par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu un tiesībām izmantot radiofrekvenču spektru.

“Apslēpti noteiktai maksas summai”, pielieto ļoti dažādas aprēķinu metodes. Kā vienu no tām var minēt ekonomisko.

Tā tika izstrādāta komerciāla rakstura apraides dienesta operatoriem. Metodes pamatideja ir tā, ka komerciāla rakstura apraides dienesta operatoriem ir liels kapitālieguldījuma atmaksāšanās koeficients. Tā ir tīrās peļņas attiecība pret kopējo pamatkapitāla daļu. Tas izskaidrojams ar to, ka apraides dienesta operatori, saņemot frekvenču lietošanas atļauju, automātiski liedz iespēju izdalīto frekvenci noteiktā apkalpes zonā izmantot kādam no konkurentiem. Tādā veidā apraides dienesta operatori strādā oligopola¹ stāvoklī, kad no radiofrekvenču menedžmenta viedokļa nepastāv tirgus nosacījumi, bet tiek izvirzītas tikai tehniskās prasības nodrošināt elektromagnētisko saderību.

Kā vēl vienu no metodēm “apslēpti noteiktai maksas summai” var minēt peļņas aprēķinu, izmantojot radiofrekvenču spektru, salīdzinot ar alternatīvām tehnoloģijām, piemēram, vadu sakaru izmantošanu, vai augstāku – mazāk noslogotu frekvenču izmantošanu. Šī metode vairāk piemērota komerciāla rakstura radiosakaru dienestiem blīvi apdzīvojamos rajonos. Visefektīvāk apraides dienestu darbība tiek organizēta, izveidojot skaņas un televīzijas apraides kabeļtīklus, tādā veidā papildus atbrīvojot frekvenču joslas mobilajiem dienestiem. Nepieciešamās

¹ Tirgus stāvoklis, kad noteikta veida preču ražošana koncentrēta nedaudzu konkurējošu nozares ražotāju firmu saimniecībā.

maksas pamatojums par radiofrekvenču spektru šajā gadījumā varētu būt nepieciešamo kapitālieguldījumu summa, kas nepieciešama, lai apraides dienesta operatori izveidotu skaņas un televīzijas apraides kabeļtīklus. Tas piespiedīs operatoru prognozēt peļņu un novērtēt balansu, kas veidojas starp izdevumiem, kas nepieciešami izmantojot radiofrekvenču spektru, vai arī izveidojot skaņas un televīzijas apraides kabeļtīklus.

Liela daļa pasaules valstu, galvenokārt Japāna, Kanāda, Lielbritānija un Somija kā pamata ekonomisko metodi ir izvēlējušās maksu par tiesībām uz radiofrekvenču spektra izmantošanu, kas ir virzīta uz spektra izmantošanas efektivitātes palielināšanu, kā arī saistīta ar spektra ierobežoto resursu. Piemēram, Kanādā par radiofrekvenču spektra izmantošanu visiem operatoriem, tajā skaitā arī valsts aizsardzības struktūrām, ir noteikta ikgadēja maksa, pie kam nav izvēlēti kritēriji un aprēķinu formulas maksas noteikšanai. Maksu par radiofrekvenču spektra izmantošanu nosaka Kanādas Sakaru ministrija, pamatojoties uz radiofrekvenču spektra uzraudzībai nepieciešamajiem administratīvajiem un tehniskajiem izdevumiem, piemēram, radiomonitoringa aparatūras iegādei, datu bāzu izstrādei, utt. Katram radiosakaru dienestam ir sastādītas speciālas tabulas, pēc kurām atkarībā no frekvenču joslas noslogotības, pārraides veida, kanālu skaita, operatoru peļņas un citiem faktoriem var noteikt maksu katrai konkrētai sistēmai. Ministrijai ir tiesības katru gadu pārskatīt un koriģēt maksu atkarībā no inflācijas līmeņa, kā arī tehnoloģiskām, ekonomiskām un politiskām izmaiņām.

Japānā un Somijā izmanto vienkāršu ekonomisko metodi maksas noteikšanai par radiofrekvenču spektra izmantošanu. Ikgadējā maksa privātajiem operatoriem atkarīga no radiosakaru dienesta veida.

Šī metode nav tieši saistīta ar izmantojamā resursa vērtību. Tā var ierobežot ekonomiskās radiofrekvenču spektra uzraudzības metožu pielietojšanu, piemēram, stimulēt izmantot mazāk apgūtu frekvenču diapazonu. Ekonomisko metožu pilnveidošana radiofrekvenču spektra uzraudzības sistēmā ir izdevīga pašam operatoram. Kā nepilnību šeit varētu uzskatīt grūtības objektīvu kritēriju izvēlē maksas noteikšanai konkrētam radiosakaru dienestam par radiofrekvenču spektra izmantošanu.

Vēl pastāv progresīvās maksas metode, kura pamatota ar formulu palīdzību. Progresīvām maksas formulām ir priekšrocība, jo tās atspoguļo spektra neizmanto to vērtību. Ņemot vērā tādus faktorus kā iedzīvotāji, teritorija, joslas platums un izmantotās frekvences joslas novietojums, šādas formulas dažos gadījumos var tuvināt vērtības, kas ir apzinātas izolē. Tomēr šādu maksājumu trūkums ir tas, ka neviena formula, lai cik tā būtu sarežģīta, nevar ņemt vērā visas tirgus prasību nianšes. Vēl vairāk, sarežģītas formulas var radīt viltus drošības sajūtu spektra vadītāju vidū tādējādi, ka viņiem rodas apziņa, ka iespējams izstrādāt maksājumus, kas ir "pamatoti", taču būtībā tie ir daudz zemāki vai augstāki, nekā tie izveidotos izolē. Dažu pakalpojumu gadījumā tehniskie faktori izslēdz samazinājumu joslas platumā, tādēļ progresīvais maksājums, kas pamatots ar joslas platumu, būtu nepiemērots, piemēram, radaru pakalpojumu gadījumā.

Maksājumus, kas pamatojas ar spektra menedžmenta izmaksām, var atspoguļot vispārēju funkciju veidā [8, 27]:

$$F = Di, \quad (1)$$

$$F = f(Di, Li, I), \quad (2)$$

kur F = maksa, kas aprēķināta licences turētājam;

Di = tiešās administratīvās izmaksas par licences turētāja izmantošanas izstrādi;

Li = licences turētāja netiešo administratīvo izmaksu proporcija;

I = kopējās netiešās administratīvās izmaksas.

Maksājumus, kas pamatojas ar lietotāja ienākumiem, var atspoguļot vispārējas funkcijas veidā [8, 28]:

$$F = f(a, R), \quad (3)$$

kur F = maksa, kas aprēķināta lietotājam;

a = proporcionāla maksa, ko noteikusi normējošā institūcija;

R = lietotāja ienākumi.

Progresīvas maksājuma formulas var atspoguļot vispārējas funkcijas veidā [7, 61]:

$$F = f(B, G, L, E, P, T), \quad (4)$$

kur F = maksa, kas aprēķināta licences turētājam;

B = joslas platums;

G = pārklātā ģeogrāfiskā teritorija;

L = novietojums;

E = lietošanas ekskluzivitāte;

P = izmantotās frekvences joslas pozīcija;

T = mērķa ienākumi (novērtējot, šo mainīgo var noteikt administrācija).

Var izmantot arī izdevības maksājuma formulas. Tādas maksājumu formulas atgādinās progresīvā maksājuma formulas. Tomēr mainīgais mērķa ienākumu radītājs (T) tiks noteikts tā, lai tuvinātu maksājumu spektra tirgus vērtībai.

ASV Federālā sakaru komisija 1971. gadā izstrādāja sekojošu elektromagnētiskās saderības nodrošināšanas formulu [7, 61]:

$$R = aBP, \quad (5)$$

kur R – ikgadējā maksa par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu;

a = 1000 – koeficients;

B – frekvenču joslas platums MHz;

P – iedzīvotāju skaits miljonos apkalpes zonā.

Saskaņā ar šo formulu maksa par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu signālam, kura joslas platums ir, 1 MHz un kuru iespējams uztvert miljonam cilvēku, ir 1000 USD.

Kā vēl vienu interesantu piemēru maksas noteikšanai par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu var uzskatīt formulu, kas izstrādāta Krievijā [5, 26]:

$$P = \frac{V}{M} \times \frac{K_f K_s}{K_m} \times C_s \times K_p, \quad (6)$$

- kur P – maksa par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu;
 V – radiosakaru sistēmas aizņemtais radiofrekvenču spektra relatīvais platums;
 M – koeficients, kurš raksturo izmantotās aparatūras lietderīgumu;
 K_f – koeficients, kura vērtība atkarīga no frekvenču diapazona;
 K_s – relatīvais koeficients, kura vērtība atkarīga no raidošās iekārtas izmantošanas lietderīguma;
 K_p – relatīvais koeficients maksai par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu;
 C_s – vidējie sakaru administrācijas gada izdevumi par elektromagnētiskās saderības nodrošināšanu.

Minēto formulu pielietošana maksājumu noteikšanai, no vienas puses, stimulē efektīvāku piešķirtās frekvenču joslas izmantošanu, bet no otra, – rada daudz jautājumu, kas saistīti ar reālo šo formulu izmantošanu.

Kā vienu no nepilnībām šeit var minēt nemainīgi koeficientu izvēli, kuri tiek izmantoti praktiski visās formulās (piemēram, koeficients “a” formulā 5). Šie koeficienti raksturo radiosakaru dienesta specifisku, lietderīgumu, frekvenču joslas noslogotību dienmaks laikā, utt. Ar šo koeficientu noteikšanu nodarbojas ekspertu padome. Kā trūkumu šeit atzīmē iespējamo subjektīvo koeficientu skaitlisko raksturojumu vērtējumu. Ar minēto formulu palīdzību grūti aptvert visas nianšes, kuras saistītas ar atšķirīgo radioiekārtu darbību, ņemot vērā signāla parametrus. Tas nozīmē, ka praktiski nav iespējams salīdzināt atšķirīgu radiosakaru dienestu radioiekārtu darbību. Līdz ar to zem lielas jautājumu zīmes ir šādas unificētas formulas izstrāde visiem radiosakaru dienestiem.

Virkne minēto formulu un tās, kas atspoguļotas citos *ITU* dokumentos ietver sevī vērtējošu faktoru, ko nosaka administrācija. Šī vērtējošā faktora izmantošana nozīmē, ka aprēķinātais maksājums pats par sevi ir vērtējošs rādītājs. Vairākas valstis jau ieviesušas vai arī apsver tādu maksājumu modeļu ieviešanu, kas pamatoti ar dažādiem vispārējiem funkciju veidiem, kādi aplūkoti iepriekš. Valstīs, kuras izstrādā progresīvo maksājumu vai izdevību maksājumu modeļus, ir atzīts, ka tas ir sarežģīts un grūts uzdevums, un dažas administrācijas pirms šo modeļu ieviešanas organizē sabiedriskas konsultācijas.

Tātad no visa iepriekšminētā var secināt, ka radiofrekvenču spektra ekonomisko metožu pielietošana pilnveido un uzlabo radiofrekvenču spektra izmantošanas efektivitāti, bet, lai to sasniegtu, jāiziet caur ekonomisko metožu izstrādāšanas vai konkrētās metodes izvēles un tās ieviešanas stadijām, kas ir sarežģīts un darbietilpīgs process un kurš sevī apvieno gan inženiertehnikas speciālistu, gan ekonomikas speciālistu ciešu sadarbību.

Literatūra

1. Latvijas Republikas likums "Par telekomunikācijām", 1993.04.05, Ziņotājs, (20), 1993.27.05.
2. Latvijas Republikas Ministru Padomes lēmums Nr.264 "Par radiofrekvenču spektra izmantošanu Latvijas Republikas teritorijā" – 1991.07.10. – AP MP-7-1991.25.10.
3. Latvijas Republikas Ministru Padomes lēmums Nr.314 "Par Latvijas Republikas pievienošanos Starptautiskajai Elektrosakaru Konvencijai", 1991.13.11., Ziņotājs, (15), 1992.16.04.
4. Škapars R. Mikroekonomikas teorijas pamati. -R.: Latvijas akadēmiskā bibliotēka, 1998.- 285 lpp.
5. Bogens K. Gads radiofrekvenču joslā, *Sakaru Pasaule*, (1), 1999.-26.lpp.
6. Directive 97/13/EC of the European Parliament and of the Council of 10 April 1997 on a common framework for general authorizations and individual licenses in the field of telecommunications services (Telekomunikāciju licencēšanas direktīva), *Official Journal L117*, 07.05.1997, p. 15-27.
7. CEPT/ERC/RR(99)98A The role of spectrum pricing as a means of supporting spectrum management. - 1999.09, p. 11-16; 61.
8. ITU-R SM Series reports "Economic aspects of spectrum management" (study Group 1), Report ITU-R SM.2012 -1999.05.07, p.27.
9. Pindyck R.S., Rubinfeld D.L. Microeconomics. -Second ed. -New York; Toronto; Oxford; Singapore; Sidney, 1992.- 246 p.
10. BO VAS "Latvijas Valsts elektrosakaru inspekcija" statūti.

Kopsavilkums

Šajā darbā tiek atspoguļota ekonomisko pieeju nepieciešamība frekvenču spektra menedžmenta pārvaldīšanā, kā arī analizēta citu Pasaules valstu pieredze šā spektra menedžmenta ekonomisko aspektu ieviešanā.

Darbā tiek izskatīti no dažādiem literatūras avotiem iegūtie frekvenču spektra menedžmenta ekonomiskie aspekti elektromagnētiskās saderības nodrošināšanas jomā, kā arī izvērtēti to priekšrocības un trūkumi.

Noslēgumā tiek izdarīti secinājumi par ekonomisko aspektu nepieciešamību radiofrekvenču spektra menedžmentā, to ekonomisko pieeju instrumentu risinājumiem un izteikti priekšlikumi to turpmākai izstrādes un ieviešanas attīstībai Latvijā.

Māra Gulbe (University of Latvia),
Arnīs Gulbis (Riga Technical University)

DEVELOPMENT OF METHODOLOGY TO UNITED ACCOUNT OF STATISTICAL DATA ON INFORMATION TECHNOLOGIES

METODIKAS IZSTRĀDE VIENOTAI INFORMĀTIKAS STATISTISKO DATU APKOPOŠANAI

Rakstā Eiropas Savienības statistiskās sistēmas kontekstā ir aplūkotas prasības, kādas tiek izvirzītas IT jomas līmeņa raksturošanai sabiedrības un indivīda dzīvē. Ir aplūkota Eiropas darbības politika, IT izmantošanas raksturojošie rādītāji, izlases aptauju jautājumi par IT izmantošanu dažādās jomās. Tiek analizēts esošais stāvoklis par IT izmantošanas statistiskajiem datiem Latvijā un sniegtas rekomendācijas, lai Latvija IT statistikas jomā varētu teiklāties Eiropas statistiskajā sistēmā.

Introduction

The aim of this publication is to consider the problems related with benchmarking of ICT usage in Latvia in the context of requirements of European statistical system.

Statistical data on different public and individual activities of human being show the level achieved in the development of country, allow to make a comparison of different countries, facilitate the process of decision-making to accelerate the progress etc.

The comparison of countries can be easily realized if the classification scheme of different public and individual activities is one and the same for all the countries. Taking into account the fact that Latvia is going to become a member of EU the account of statistical data must be in agreement with the requirements of EU. On the other hand, the human life undergoes changes all the time, new public and individual activities appear in the society life or there are significant changes in the existing ones. Therefore the classification scheme of activities and indicators characterizing them must be appropriately corrected all the time. This fully corresponds to ICT. Today there is no doubt that ICT significantly determines the development of the country and the quality of human life. Now in connection with ICT we are speaking about a revolution. The influence of ICT on society life is analogous to that caused by steam engine and electricity. Taking into account the fundamental role of ICT on human life, they can be selected as an individual branch in the statistical classification scheme. The benchmarking of ICT usage in society life becomes an actual problem. Nevertheless, the question about indicators

characterizing ICT is not so simple. The problem consists in the fact that ICT is used in different areas of public and individual activities (production, trade, education, administration, health, social sphere, household etc.), making influence on the efficiency and results achieved. Therefore, the criterions must be worked out to estimate the efficiency of ICT usage in areas mentioned. This is a task to solve for Latvian scientific and statistical institutions.

Information society statistics

The benchmarking of ICT usage in MS of EU is considered in the context of building up of Information Society in EU (about IS see, e.g., [1] and [2]). The Information society is a new statistical field, dealing with the wider repercussions of the development of ICT technology and the explosion of the amount of information in digital form. IS statistics data sets are given in the following table [7]:

Field	Main data sets
Production	<ul style="list-style-type: none"> - Manufactured ICT goods: Output in units/value, imports and exports, employment, number of enterprises, turnover -- ICT services - Digital media products
Readiness	Penetration of digital technology in households, enterprises, administrations etc.
Usage	Purpose of use, volume of use, money spent by private and professional users
Impact	<ul style="list-style-type: none"> Economic impact Social impact Environmental impact

Due to their importance the statistical data on ICT usage makes a significant part of ESS.

Nevertheless, it must be mentioned here that statistical indicators in existing statistical classification systems (NACE, CPA, NAICS (used in North America)) characterizing ICT usage for many reasons do not satisfy the needs of Information Society statistics. Therefore, the corresponding EU institutions worked out the program of measures necessary to make ESS consistent with the needs of IS. This program includes both the scientific and practical aspects of the problem. The scientific part of program has to be realized through corresponding Framework programs (see [3], [4]). The practical part must be realized through actions organized mainly in MS by Eurostat (see below).

Eurostat activities

The main directions of Eurostat policy are as follows [5-24]:

- Selection of areas important for IS;

- Development of indicators characterizing the corresponding area;
- Definition of statistical indicators;
- Development of action plan for IS statistics;
- Collection of statistical data;
- Organization of surveys based on pilot projects;
- Working out the questionnaire for pilot surveys;
- Development of methodology for pilot surveys;
- Analyses of survey results;
- Publication of statistical data;
- Reporting to corresponding EU supervising institutions;
- Inventory of statistical data sources;
- Coordination of scientific investigations with Framework programs.

For benchmarking of ICT usage in EU a variety of actions and pilot surveys are/must be carried out in MS according to plan developed by Eurostat. In time there is strong correlation between actions organized by Eurostat and corresponding Framework programs. 5th program covers the period 1998/2002 and 6th program 2003/2007 respectively. Each action or survey covers one or more areas (themes) about which the statistical data on ICT usage are collected. The main actions or areas selected by Eurostat are as follows [7]:

- e-Europe;
- e-government;
- Employment and Social Dimension of the Information Society;
- e-learning;
- statistics on e-commerce and ICT usage in enterprises;
- household ICT skills and usage;
- digital content;
- data for growth accounting analyses;
- quality adjusted price deflators.

In addition to items of this list in connection with ICT usage other themes also are considered by Eurostat, e.g., ICT production, ICT trade, ICT services, audiovisual sector, telecommunication sector, etc. (for details see [5-24]).

For characterization of each theme definite indicators are used or survey questions formulated. Due to limited volume of this paper it is impossible to consider all indicators and survey questionnaire. Therefore, for illustrative

purposes we shall separate out these indicators and questionnaire only for themes, which, as we see, are of special interest for Latvia at the moment. Indicators and questionnaire for other themes can be found in references given at the end of this paper.

Indicators for e-government are as follows:

Basic public services online

A. Public Services for Citizens

1. Income taxes: declaration, notification of assessment
2. Job search services by labour offices
3. Social security contributions (3 out of the following 4):
 - Unemployment benefits
 - Child allowances
 - Medical costs (reimbursement or direct settlement)
 - Student grants
4. Personal documents (passport and driver's license)
5. Car registration (new, used and imported cars)
6. Application for building permission
7. Declaration to the police (e.g. in case of theft)
8. Public libraries (availability of catalogues, search tools)
9. Certificates (birth and marriage): request and delivery
10. Enrolment in higher education / university
11. Announcement of moving (change of address)
12. Health related services (interactive advice on the availability of services in different hospitals; appointments for hospitals)

B. Public Services for Businesses

1. Social contribution for employees
2. Corporation tax: declaration, notification
3. VAT: declaration, notification
4. Registration of a new company
5. Submission of data to statistical offices
6. Customs declarations
7. Environment-related permits (incl. reporting)
8. Public procurement

There are 20 indicators for e-government, which are split in two parts - Public Services for Citizens and Public Services for Businesses.

List of questions for Eurostat surveys on e-commerce is given in [14] and is as follows:

Module A: General information about ICT systems

- A1. Does your enterprise use computers?** (Filter question)
- A2. Share of total number of employees using computers in their normal work routine (at least once a week):**
- a) All computers
 - b) Computers connected to the www (internet)
- A3. Does your enterprise use or plan to use ICT in the following areas?** (Multiple choice)
- a) E-mail (including e-mails reached by any means)
 - b) Intranet
 - c) Extranet

Module B: Use of Internet (asking enterprises with ICT)

- B1. Does your enterprise use or plan to use Internet?** (Filter question)
- B2. Type of external connection to the Internet in 2001?** (Multiple choice)
- a) Mobile phone (optional)
 - b) Modem (analogue)
 - c) ISDN
 - d) xDSL (ADSL, SDSL etc.)
 - e) Other fixed connection >= 2Mbps (e.g. frame relay/other broadband network service)
- B3. For what purposes does your enterprise use the Internet? (as consumer of Internet services)** (Multiple choice)
- a) Market monitoring (e.g. prices)
 - b) Receiving digital products
 - c) Obtaining after sales services
 - d) Banking and financial services
- B4. Does the enterprise have a Web site or homepage?** (Filter question)
- B5. Does the enterprise Web site include information in foreign languages?**
- B6. For what purposes does your enterprise use the Internet? (as provider of Internet services)** (Multiple choice)
- a) Marketing the enterprise's products
 - b) Facilitating access to product catalogues and price lists
 - c) Delivering digital products
 - d) Providing after sales support
 - e) Providing mobile Internet services

Module C: E-commerce via Internet (asking enterprises with Internet access)
Purchases via Internet

- C1. Has the enterprise purchased products/services via the Internet in 2001?** (Filter question)
- C2. What percentage of the total purchases (in monetary terms) would you estimate, did the Internet purchases represent in 2001?**
- C3. Has the enterprise paid on-line for any products/ services purchased on the Internet in 2001?** (Optional question)
- C4. Has the enterprise purchased products via specialized Internet market places in 2001?**
- C5. Expected benefits from Internet purchases**
(Multiple choice) (Optional question)
- To reduce transaction costs
 - To reduce prices
 - Increased access to, and awareness of, suppliers
 - To reduce inventories
 - To speed up business processes
- Sales via Internet**
- C6. Has the enterprise received orders via the Internet? (via a form on a homepage)** (Filter question)
- C7. What percentage of the total turnover (in monetary terms) did the Internet sales represent in 2001?**
- C8. What percentage of all Internet sales did sales to other enterprise (B2B) and sales to end consumers (B2C) represent in 2001?**
- C9. Breakdown of Internet sales in 2001 by destination** (estimates in percentage, in monetary terms)
- C10. Has the enterprise received on-line payments for Internet sales in 2001?**
- C11. Is your enterprise targeting markets in other countries via Internet sales?** (Optional question)
- C12. Has the enterprise sold products to other enterprises via a presence on specialized Internet market places in 2001?**
- C13. Has Internet use for sales implied changes in your business processes?**
- C14. Motivations for Internet sales (Multiple choice)**
Optional question is as follows:
- Company image considerations
 - To reduce business costs
 - To speed up business processes
 - To improve quality of services
 - To reach new customers
 - To launch new products / services
 - To keep pace with competitors

Module D: E-commerce via EDI or networks other than Internet.
(asking enterprises with ICT)

- D1. Did the enterprise use EDI or networks other than Internet in 2001?**
(Filter question)
a) for purchases
b) for sales
- D2. Which technology did you use in 2001?** (Multiple choice)
Optional question
a) EDI
b) Minitel
c) other
d) Do not know/ not relevant now
- D3. What percentage of the total purchases (in monetary terms) did the purchases via EDI or networks other than Internet represent in 2001?**
(estimate in %)
- D4. What percentage of the total turnover (in monetary terms) did the sales via EDI or networks other than Internet represent in 2001?**
(estimate in %)

Module E: Barriers on e-commerce

- E1. Problems and barriers related to on-line sales** (Multiple choice)
a) Products / services of enterprise not suitable for sales by the Internet
b) Customers or other enterprises not ready to use Internet commerce
c) Security problems concerning payments
d) Uncertainty concerning contracts, terms of delivery and guarantees
e) Logistical problems

It must be mentioned here that actions planned by Eurostat must be repeated with definite periodicity in time. Therefore, the year appearing in this questionnaire will be changed in the following surveys. The questionnaire itself also can undergo modifications if necessary.

The list of e-Europe benchmarking indicators can be found in [7] (Annex 2). It contains 23 main indicators (plus 25 supplementary indicators) mainly related to Internet and its use. The list of 24 ESDIS indicators [5] was developed by ESDIS initiative in the first half of 2000. Later it was integrated to a large extent into e-Europe indicators list. The development of a specific list relating to e-learning is in discussion [5]. Some of e-Europe indicators characterize e-learning. The goal of Lisbon summit for building up of IS is characterized by 35 structural indicators [24]. Two of them are related to ICT. These are ICT expenditure and level of Internet access. Later on three more indicators – pupils' access to on-line computers, e-government, the percentage of turnover carried out by e-commerce – were added [6,7]. Questionnaire on ICT usage in household is given in [15]. Questionnaire on Audiovisual statistics and Telecommunication statistics is treated in [21], but on Computer services – in [22].

Existing situation in Latvia

At the moment in Latvia the collection of statistical data on ICT usage is in the beginning stage. It is due to a very quick development and permanent changes of ICT.

In 2001 the Central statistical bureau carried out a survey on computer usage in enterprises. A special questionnaire (I-JT) for this purpose was developed by CSB. This questionnaire contained indicators characterizing the degree of ICT usage in enterprises. The survey itself was the first attempt to make investigation on ICT usage. The results obtained were published by CSB in 20.07.2001 [25]. It follows from survey results that 39% of enterprises have computers, but more than a half of them are with old processors. The highest number of computers is in Riga region (43%), but the lowest one in regions of Kurzeme (31%) and Latgale (32%). The survey results show that computers have 76% large enterprises and only 27% small enterprises. It was found out in personal discussions, that very often book-keepers are using their own computers in their work. These computers were not accounted as to being in possession of enterprises although they are used in the enterprises' work.

The questionnaire contained also questions on software usage in enterprises. Due to the fact that in time the survey coincided with BSA activities directed on software license control it can be expected that the results obtained do not reflect the real situation. It's because of sanctions caused by violation of software license agreement.

In context of this paper the participation of Latvia in an international investigation "Information and telecommunication technologies in education" must be mentioned [26]. From this investigation the data on ICT usage in education can be obtained. By part these data appears also in statistical reports made by MES although the number of indicators in these reports is rather poor when compared with those in questionnaire of CSB.

Statistical data on Internet connection including the types of connection accounts the Internet Association of Latvia (www.lia.lv). This is done with the aim to estimate the market of Internet services and compare it with those in neighboring countries. The data of Internet Association must be rather precise and therefore can be compared with those obtained by CSB. Such comparison allows the verification of survey methodology used by CSB.

Concluding remarks

Taking into account the fact that Latvia is going to become the member of EU the requirements on ICT statistics must be in agreement with those of EU. For this it is important:

- To take part in actions and investigations planned by Eurostat for candidate states (participation must be considered as obligatory);
- To develop the survey plans on ICT usage in Latvia in agreement with Eurostat recommendations for member states.

Due to very quick development of ICT it is important continuously to follow the Eurostat activities in the field considered. It does not mean that Latvia without objections must fulfil the requirements of Eurostat. There exist at least two ways how Latvia can realize its own wishes in the field of ICT statistics:

- Through participation in 6th Framework program;
- Through participation in discussions organized by Eurostat before the actions to be carried out.

It can be recommended also to take part in new projects developed by Eurostat (for details see [23]).

Glossary

BSA	Business Software Alliance
CPA	Statistical Classification of Product by Activity in the European Economic Community
CSB	Central statistical bureau
EDI	Electronic data interchange
ESDIS	Employment and Social Dimension of the Information Society
ESS	European Statistical System
EU	European Union
Eurostat	Statistical Office of the European Commission
ICT	Information and Communication Technologies
IS	Information Society
ISDN	Integrated Services Digital Network
MES	Ministry of Education and Science
MS	Member States
NACE	European Harmonized Code of Economic Activities
NAICS	North American Industry Classification System
VAT	Value Added Tax
xDSL	X Digital Subscriber Line

References

1. Presidency Conclusions, Lisbon European Council 23rd and 24th March, 2000.
2. Public sector information: a key resource for Europe, Green paper on public sector information in the Information society.
3. Fifth Framework Programme 1998-2002, The European Commission, Community Research.
4. Mid and Long-term Challenges in Research and Development for Official Statistics, A discussion document for the E.U. Research Framework Programme 2002-2006 based on the reflection paper written by Tim Holt, Carl Särndal and Michel Volle 28 march 2001.
5. Doc.ISWG-2001/3, e-Europe Action Plan and indicators, European commission, Eurostat.

6. Doc.IS-WG-2001/4, Structural Indicators, European commission, Eurostat.
7. Doc. IS-WG 2001/5-EN, Strategic Plan for information society statistics, European commission, Eurostat.
8. Doc. IS-WG 2001/6, Inventory of statistical sources, European commission, Eurostat.
9. Doc. ISWG October 2001/7, Information Society statistics questionnaire, European commission, Eurostat.
10. Doc. IS-WG-2001/8, Integration of Information Society aspects into existing surveys and statistics, European commission, Eurostat.
11. Doc. ISWG October 2001/9, E-commerce pilot surveys carried out in 2001, European commission, Eurostat.
12. Doc. IS-WG 2001/9-Annex 1, European pilot surveys on e-commerce 2001, European commission, Eurostat.
13. Doc. IS-WG-2001/9-Annex 2, E-commerce: Overview of existing surveys, European commission, Eurostat.
14. Doc. ISWG October 2001/10, Survey on ICT usage in enterprises 2002 (E-commerce), European commission, Eurostat.
15. Doc. ISWG October-2001/11, Household surveys on ICT usage 2002, European commission, Eurostat.
16. Doc. ISWG October 2001/11-annex, Household surveys on ICT usage overview on existing surveys, European commission, Eurostat.
17. Doc. ISWG October- 2001/12, Towards a proposal for an interim breakdown of NACE and CPA, European commission, Eurostat.
18. Doc. ISWG October 2001/13, A legal basis for Information Society statistics, European commission, Eurostat.
19. Doc. ISWG October 2001/13, A legal basis for Information Society statistics, European commission, Eurostat.
20. Doc. IS-WG 2001/14, Statistical publications, European commission, Eurostat.
21. Doc. IS-WG 2001/15-1/2, Information from other domains (audiovisual statistics, telecommunication statistics), European commission, Eurostat.
22. Doc. ISWG October 2001/15-3, Information from other domains (computer service survey), European commission, Eurostat.
23. Doc. IS-WG-2001/16, Research projects/ Statistical Indicators for the New Economy (SINE), European commission, Eurostat.
24. Doc. Eurostat/D2/SBS/IPS/JUL01/EN, 11-July-01, Structural Indicators, Definitions - Data sources – Data availability.
25. Benchmarking of computer usage in enterprises at the end of 2000. Central statistical bureau, Riga, 2001 (in Latvian). (Shortened version in <http://www.csb.lv/satr/larh.cfm?tcma3=dat>).
26. Second international investigation “Information and telecommunication technologies in education. Summary of the results of II stage”, Riga, 2001 (in Latvian).

Summary

In context of European Statistical System the requirements for benchmarking of ICT usage in society and individual's life are considered. Eurostat policy, indicators and survey questionnaire characterizing ICT usage in different areas are treated. The existing situation in account of statistical data on ICT usage in Latvia is analyzed and recommendations for Latvian statistical institutions to join the European Statistical System are given.

Māra Gulbe (Latvijas Universitāte)

SOCIĀLĀS PALĪDZĪBAS INFORMĀCIJAS SISTĒMA INFORMATION SYSTEM OF SOCIAL ASSISTANCE

The information system of social assistance with its constituents is considered in the paper. A special emphasis on supervision system of budget finances is made. Constituents of supervision system of finances are shown and the interaction between them is analyzed. Schematic models for system of social assistance and supervision system of finances are given.

Sociālās palīdzības informācijas sistēmas mērķi

Sociālās palīdzības informācijas sistēmas galvenais uzdevums ir nodrošināt globālu sociālās palīdzības informācijas aprites un uzskaites tīklu, kas ļautu efektīvāk izmantot sociālai palīdzībai atvēlētos valsts budžeta līdzekļus. Latvijas sociālās palīdzības sistēma orientēta uz Eiropas Savienības standartu ieviešanu. Tās efektivitātes kritērijs ir indivīda vajadzību apmierināšana, viņa integrēšana sabiedriskajā dzīvē. Šo uzdevumu izpildei ir nepieciešama pilnīga informācija par sociālās palīdzības saņēmējiem, par sociālās palīdzības institūciju sniegtajiem pakalpojumiem un to efektivitāti. Bez vispusīgas informācijas pieejamības (arī valsts nozīmes reģistriem) nav iedomājama konkrētā indivīda vajadzības respektējoša sociālās drošības sistēma, kas lietderīgi izmanto valsts budžeta atvēlētos līdzekļus sociālajai aprūpei vai palīdzībai īpašās dzīves grūtībās nonākušiem cilvēkiem.

Visaptverošu pārskatu minētajos jautājumos var sniegt sociālās palīdzības saņēmēju reģistrs. Sociālās palīdzības fonda informācijas sistēma (*SPF IS*) ir pirmais solis šāda valsts nozīmes reģistra izveidošanā.

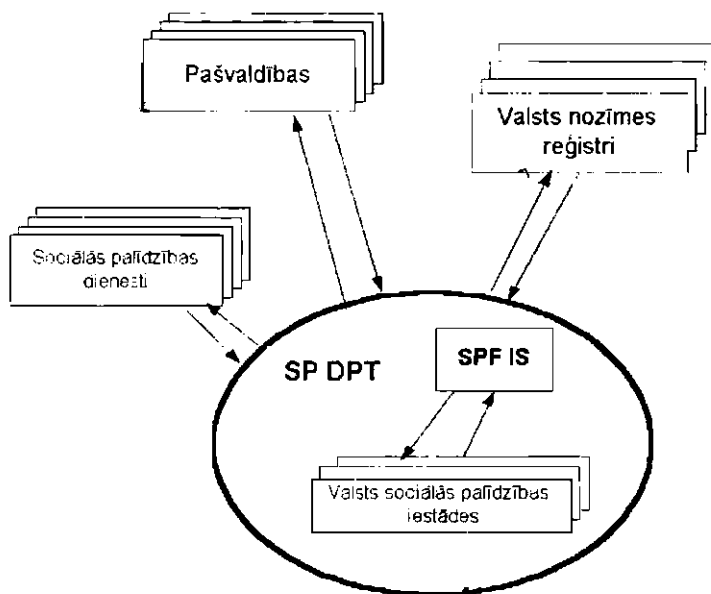
Nacionālā programma *Informātika* paredz veidot vienotu informācijas lauku, kurā katra informācijas sistēma uztur kopējās datu struktūras definētu daļu, veidojot vienotu megasistēmu – loģisku valsts nozīmes informācijas sistēmu

apvienību. Šādā aspektā *SPF informācijas sistēma* skatāma gan valsts nozīmes, gan atsevišķas nozares informācijas sistēmas kontekstā.

Nozares informācijas sistēmas konsolidēšana ap valsts nozīmes sistēmu ir galvenā prasība, kuras īstenošana dos iespēju tām izmantot megasistēmā uzturamos datus bez to dublēšanas un atkārtota ievada. Tikpat konsekventa ir prasība par vienotu klasifikatoru izmantošanu, kas panākama pēc atbilstošo klasifikatoru formātu standartizācijas un izveidošanas elektroniskajā formā. *SPF informācijas sistēmas* gadījumā ļoti svarīga šķiet attiecību veidošana ar pašvaldību informācijas sistēmu saistībā ar megasistēmu.

Megasistēmas ietvaros *SPF informācijas sistēma* kļūst par Latvijas sociālās palīdzības informācijas sistēmas centrālo kodolu. *SPF informācijas sistēmā* konsolidējas dati no un par valsts sociālās palīdzības iestādēm, pašvaldību sociālās palīdzības dienestiem un pašvaldību sociālās palīdzības iestādēm.

Sociālās palīdzības datu pārraides tīkls, kas izveidots ap *SPF informācijas sistēmu*, ir Integrētās valsts nozīmes informācijas sistēmas (megasistēmas) sastāvdaļa, tāpat kā citi Latvijas valsts nozīmes reģistri.



1. zīmējums. *SPF IS* vieta megasistēmā.

SPF IS tiek veidota no vairākām apakšsistēmām:

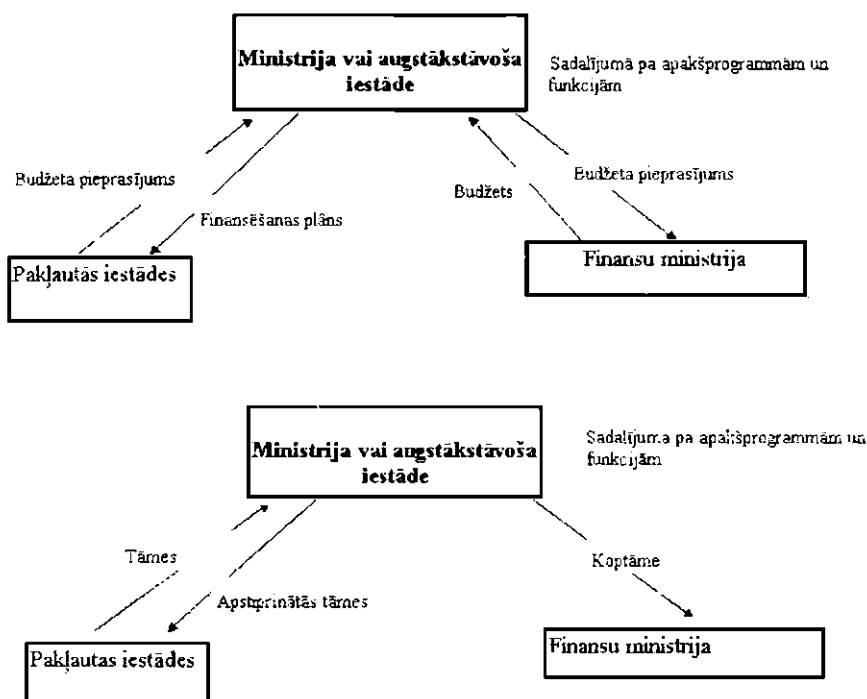
- Finanšu vadības apakšsistēma.
- Finanšu kontroles apakšsistēma.

- Statistikas apakšsistēma.
- Sociālās palīdzības pakalpojumu uzskaites apakšsistēma.

Finansu vadības sistēma

Ļoti būtiska un svarīga Vienotās informācijas sistēmas sastāvdaļa ir finansu vadības sistēma. Bez precīzas budžeta līdzekļu sadalījuma un izlietojuma plānošanas un uzskaites nav iedomājama valsts līdzekļu efektīva izmantošana. Šiem mērķiem kalpo finansu vadības sistēma. Šāda sistēma īpaši nepieciešama iestādēm un institūcijām, kuru finansu pārvaldē atrodas citas iestādes. Budžeta plānojumi ietver saistību ar budžeta dalījumu pa programmām, apakšprogrammām un valdības funkcijām.

Plānošana



2. zīmējums. Finansu vadības plānošanas shēma.

Ministrijai vai augstākstāvošai organizācijai ļoti būtiski ir plānojumi sadalījumā pa budžeta programmām, apakšprogrammām un funkcijām, kā arī visu šo dalījumu kopsaviļkumi. Pēc budžeta līdzekļu saplānošanas svarīgs posms finansu vadībā ir budžeta līdzekļu izlietojuma kontrole.

Budžeta līdzekļu izlietojuma kontrolei kalpo pārskatu izveides apakšsistēma, kura nodrošina iespēju izveidot visus Valsts kases noteiktos pārskatu dokumentus, kā arī šo dokumentu kopsavilkumus sadalījumā pa budžeta programmām, apakšprogrammām un funkcijām.

Veidojot finansu vadības sistēmu, tika izvirzītas šādas prasības:

- Dot iespēju ievadīt un uzglabāt organizāciju finansu plānošanas, uzskaites un kontroles datus un dokumentus.
- Nodrošināt noteiktam interesentu lokam (ieskaitot piecu no WWW) iespēju skatīt un meklēt informāciju par organizāciju finansu stāvokli.
- Radīt visus priekšnoteikumus, lai lietotājiem pieejamā informācija par organizācijām būtu aktuāla (nebūtu novecojusi).

Tāpat noteiktas prasības tika izvirzītas informācijai, kura jāuzkrāj sistēmā. Finanšu vadības sistēmā ir jāglabā šāda informācija:

- par ministrijas vai augstākstāvošas organizācijas gada budžetu un tā sadalījumu pa programmām un apakšprogrammām,
- par ministrijas vai augstākstāvošas organizācijas un tai pakļauto organizāciju finansu plāniem, izdevumu un ieņēmumu tāmēm, tāmju izpildēm,
- par iestādēs veiktajiem budžeta plānojumiem,
- par visu tipu un pakļautības (ministrijas vai citas) iestāžu budžeta sadalījumu un izlietojumu.

Sociālās palīdzības informācijas sistēma tika veidota, nodrošinot sekojošas informācijas sistēmas drošības politikas prasības:

- informācijas un/vai resursu klasifikācija;
- sistēmas izmantojamība (pieejamība);
- sistēmas integritāte (datu integritāte);
- procedūras, kuras nodrošina sistēmas darbības drošību (izinantojamību, integritāti un aizsardzību pret nesankcionētu pieeju);
- informācijas sistēmas fizisko drošību;
- informācijas sistēmas datu rezervēšanu;
- aizsardzība pret nesankcionētu pieeju;
- aizsardzību pret vīrusiem;
- programmproduktu īpašumtiesību (licenču) kontrole.

Izmantojamība (pieejamība). Ar to tiek saprastas iespējas lietot sistēmu vienmēr, kad tas ir nepieciešams. Parasti laba izmantojamība tiek sasniegta, lietojot drošu datortehniku un tīklu, veidojot datu bāzu drošības kopijas un operatīvi atjaunojot tās avārijas gadījumos.

Integritāte (datu integritāte). Ar to tiek saprasta datu pareizība, iekšējs nepretinīgums, kā arī informācijas pilnīgums datu bāzēs. Integritāte parasti tiek nodrošināta ar labu programmatūru un, ierobežojot lietotāju iespējas mainīt kritiskus datus.

Aizsardzība pret nesankcionētu pieeju. Ar to tiek saprasta iespēja strādāt ar sistēmu tikai tām personām, kurām ir dotas tādas tiesības, un visu izmaiņu

autorizācija. Aizsardzība parasti tiek organizēta ar pieejas paroļu un/vai autorizācijas sertifikātu mehānismu.

Sistēmas fiziskā drošība. Ar to tiek saprasta sistēmas sensitīvās informācijas un resursu saglabāšana telpās, kur pieeja ir maksimāli ierobežota un kur tiek nodrošināti darbības apstākļi (elektroapgāde, mitruma līmenis, u.c.), kas maksimāli pietuvināti ideālajiem.

Rezervēšana. Ar to tiek saprasta resursu rezervēšana (rezerves serveri, komunikācijas kanāli, kā arī datu kopēšana), kas ļauj nodrošināt sistēmas nepārtrauktu darbību.

Aizsardzība pret vīrusiem. Ar to tiek saprasti detektēšanas un aizsardzības mēri, kuri jānodrošina ar vispusīgu pretvīrusu kontroles palīdzību.

Informācijas sistēmas drošības pamats ir sistēmas drošības koncepcija, kurā ir jābūt definētām drošības politikas prasībām un noteiktām metodēm, kā šīs prasības īzildīt. Drošības koncepcijai tāpat jāsaturs rīkojumu un normatīvo aktu kopums, kas nosaka informācijas sistēmas iekšējo kārtību un pieejamību.

Literatūra

1. <http://www.mega.lv/>
2. <http://www.iclub.lv/informatika/>

Kopsavilkums

Rakstā ir aplūkots sociālās palīdzības informācijas sistēma ar savām sastāvdaļām. Īpaša uzmanība pievērsta budžeta finansu vadības sistēmai. Ir parādītas finansu vadības sistēmas sastāvdaļas, analizēta to savstarpējā mijiedarbība. Doti sociālās palīdzības un finansu vadības sistēmu shematiskie modeļi.

Aivars Ikšelis (Latvijas Universitāte)

ANKETĀCIJU PAMATPRINCIPI UN ANALĪZE PIEROBEŽAS REĢIONA PAŠVALDĪBĀ

FUNDAMENTAL PRINCIPLES AND ANALYSIS OF THE QUESTIONNAIRES IN A BORDER REGION MUNICIPALITY

In this paper the author analyses the questionnaire kinds and questionnaire fundamental principles in a border region municipality in Latvia.

Emphasizing the necessity of the questionnaire as a method of gathering information to solve problems and to plan work of municipalities.

Iekļaujoties Eiropas valstu vidū, Latvijas pašvaldībām pavērušas plašākas iespējas līdzdarboties dažādās starptautiskās organizācijās un apvienībās, iegūstot sadraudzības un sadarbības partnerus citās valstīs un arī sniegt mūsu pieredzi kādam, kas par to interesējas. Tā pieredzes apmaiņa dod iespējas pilnveidot vidi, uzlabot iedzīvotāju dzīves apstākļus.

Lai sniegtu kādu informāciju, tā ir jāsavāc un jāizvērtē, lai balstoties uz to varētu izstrādāt tālākās darbības stratēģiju un taktiku.

Jebkurā darbības sfērā, it īpaši pašvaldību darbā, ir nepieciešams jau iepriekš plānot sava darba iznākumu, paredzot noteiktu rezultātu, izaugsmi vai citu pozitīvu tendenci. Neskatoties uz to, ka pašvaldību darba plānošanā vairāk izmantojama "mārketinga" pieeja, proti, vispirms uzzinot iedzīvotāju vajadzības un tikai pēc tam izstrādājot pakalpojumu klāstu, kas varētu apmierināt šīs vajadzības, ir jāsavāc informācija un tā jāapkopo. Proti, savācot informāciju, jāizvērtē pašvaldībā dzīvojošo dažādo iedzīvotāju grupu intereses, zināšanu līmeņi un attieksmes.

2001.gadā Latvijas un Igaunijas pīrobežas pilsētās Valkā un Valgā tika veiktas vairākas iedzīvotāju aptaujas, lai noskaidrotu iedzīvotāju zināšanu līmeni un izpratni par ekonomisko procesu jautājumiem.

Valkā tika veiktas trīs aptaujas :

1. Sabiedriskā fonda "V.P.T." aptauja ar mērķi noskaidrot Valkas pilsētas iedzīvotāju viedokli par ekonomisko procesu attīstību pīrobežas reģionā.
2. Pārrobežas projekta "ESTLA II" ietvaros veiktā aptauja ar mērķi apzināt Latvijas Republikas Valkas pilsētas un Igaunijas Republikas Valgas pilsētas iedzīvotāju viedokli par ekonomiskajiem procesiem pīrobežas reģionā.
3. B/O SIA "Latvijas Igaunijas institūts" projekta "Izglītots vēlētājs - pilsētas attīstības veicinātājs" aptauja, ko atbalstīja Eiropas Komisijas mikro grantu programma "Eiropas iniciatīva par demokrātiju un cilvēktiesībām", lai apzinātu Valkas iedzīvotāju domas par pilsētā paveikto un vēl darāmo, kā arī par iedzīvotāju piedalīšanos Pašvaldību vēlēšanās 2001. gada 11. martā.

Visu informāciju iegūšanu var attiecināt uz divām galvenajām formām:

- primārā pētīšana - kas balstās uz pirmavotiem,
- sekundārā pētīšana - kas balstās uz atkārtotiem avotiem jeb jau citu iegūtiem un apstrādātiem avotiem.

Tā kā anketācija ir viena no populārākajiem primārās informācijas iegūšanas instrumentiem, tā tika izmatota arī iepriekšminētajās aptaujās, jo anketu būtība ir elastīga jautājumu formai, formulēšanai un secībai.

Pirmajā aptaujā izmantota slēgto jautājumu forma. Tiek dotas vairākas atbildes un respondentam jāizvēlas viena atbilde. Aptauja tika veikta ar pasta sūtījumu palīdzību, izsūtot 500 anketu un saņemot atpakaļ 180, kas no kopējā skaita sastādīja 36%.

Pētījums aptvēra dažādas strādājošo Valkas pilsētas iedzīvotāju grupas, neakcentējot respondentu vecumu, dzimumu, tautību un izglītību.

1. tabula

Vai Latvijas Republikas un Igaunijas Republikas pierobežas reģionā darbojas brīva tirgus ekonomiskie procesi?

/Apkopotais rezultāts/

Atbildes	%	Respondentu skaits
Jā	11	20
Nē	42	76
Tikai dažās nozarēs	47	84
	100	180

Pēc saņemto anketu skaita respondentu grupa bija 180, kas ir pietiekoša, lai uz tās pamata izdarītu secinājumus par strādājošo iedzīvotāju informētību un izpratnes pakāpi saistībā ar ekonomisko procesu novērtējumu pierobežas reģionā. Valkas pilsētā no 6520 iedzīvotājiem darbspējīgi ir 4132, bet bezdarba līmenis 6% – dati uz 2001. gada janvāri

Tā kā aptauja Valkas pilsētā par šādu jautājumu ir veikta pirmo reizi, tad nebija vēl iespējams analizēt respondentu izpratnes un zināšanu pilnveidošanās vai samazināšanās procesus, lai izdarītu slēdzienu. Iegūtie dati var kalpot kā pamata bāze turpmākajam pētījumam.

Interesanta aina paveras projekta "ESTLA II" ietvaros veiktajā aptaujā. Katrā no pilsētām tika izsūtītas 500 anketas. Aizpildītas anketas Valkā saņēma no 137 respondentiem, kas sastādīja 27% un Valgā no 112 respondentiem, kas sastādīja 22% no izsūtīto anketu skaita.

Arī šajā aptaujā tika izmantota slēgto jautājumu forma.

Jautājums Valkas pilsētas respondentiem.

2. tabula

Vai Jūs interesē Igaunijas Republikas pierobežas pilsētā Valgā notiekošie ekonomiskie procesi?

/Apkopotie rezultāti/

Atbildes	%	Respondentu skaits
Drīzāk, jā	52	71
Drīzāk, nē	34	47
Drīzāk, nē nekā jā	14	19
	100	137

Jautājums Valgas pilsētas respondentiem.

3. tabula

**Vai Jūs interesē Latvijas Republikas pierobežas pilsētā
Valkā notiekošie ekonomiskie procesi?**

		<i>/Apkopotie rezultāti/</i>	
Atbildes		%	Respondentu skaits
Drīzāk jā		7	8
Drīzāk nē		73	82
Drīzāk nē nekā jā		20	22
		100	112

Lai veiktu detalizētu analīzi respondentu atbildes ir apkopotas tabulās, no kā redzam, šajā aptaujā vairāk nekā pusei Valkas iedzīvotāju ir pozitīva interese par Valgā notiekošajiem ekonomiskajiem procesiem (52%). Tas drīzāk saistīts ar interesi par Igaunijas tirgu un lētāku iespēju tur iegādāties preces nekā Valkā, jo pierobežas pilsētas Valkas attīstība pēdējos četros gados ir vai nu mīņājusies uz vietas, vai pat slīdējusi atpakaļ savā attīstībā, vienprātīgi atzīst gan Valkas, gan Valgas aptaujas respondenti. Tā sekas - Valkā bezdarba pieaugums, komunālo maksājumu dārdzība un ekonomiskās rosības apsūkums. Protams, tas nevar interesēt Igaunijas respondentus.

Līdzīgus rezultātus uzrāda arī B/O SIA "Latvijas – Igaunijas institūts" veiktā aptauja. Tajā piedalījās 453 respondenti.

4. tabula

Respondentu vecums

		<i>/Apkopotie rezultāti/</i>	
Vecums gados		%	
	līdz 25	20	
	26 – 35	18	
	36 – 50	33	
	51 – 65	23	
	66 un vairāk	9	

Trešo daļu no respondentiem sastādīja tieši darbspējīgie vecumā no 36 līdz 50 gadiem.

Dati liecina, ka 2001. gada sākuma aptaujā trešdaļa Valkas iedzīvotāju savu attieksmi par pilsētas ekonomisko attīstību raksturo kā "drīzāk negatīvu". Gandrīz ceturtdaļa respondentu savu vērtējumu izsaka kā „drīzāk pozitīvu”.

5. tabula

Jūsu vērtējums par Valkas pilsētas ekonomisko attīstību

Atbildes	<i>/Apkopotie rezultāti/ %</i>
Drīzāk pozitīva, nekā negatīva	24
Drīzāk negatīva, nekā pozitīva	33
Negatīva	13
Pozitīva	16
Nezinu/NA	14

Dati sīkāk sociāldemogrāfiskās grupās tika analizēti pēc "savilktais" skalas, t.i., summējot atbildes "pozitīva" ar atbildēm "drīzāk pozitīva nekā negatīva" un atbildes "negatīva" ar atbildēm "drīzāk negatīva nekā pozitīva".

Aplūkojot iegūtās atbildes atkarībā no respondenta dzimuma, atklājas, ka vīrieši (40%) caurmērā biežāk nekā sievietes (33%) ir norādījuši, ka viņiem ir kopumā negatīvs uzskats par Valkas kā pierobežas pilsētas tālākās ekonomiskās attīstības iespējām, bez īpašas valdības palīdzības. Savukārt sievietes relatīvi biežāk nekā vīrieši nav spējušas sniegt konkrētu atbildi par pilsētas ekonomisko attīstību (attiecīgi 16% un 11%).

Atbilžu sadalījums atkarībā no respondentu vecuma vērojama sakritība, ka pozitīva attieksme pret izmaiņu iespējām pilsētā ir gados jaunākiem respondentiem, it īpaši tas vērojams vecuma grupā no 18 līdz 25 gadiem. Tā 67% šīs vecuma grupas pārstāvju ir pauduši kopumā pozitīvu attieksmi par ekonomisko procesu attīstības iespējām Vaikas pilsētā. Salīdzinoši respondentu vidū, kuri ir vecāki par 55 gadiem, šis rādītājs ir 36%.

Vērojama sakritība, ka pozitīva attieksme pret ekonomisko procesu izmaiņu iespējām pilsētā iedzīvotāju vidū pieaug līdz ar iegūtās izglītības līmeni. Salīdzinoši 55% respondentu ar augstāko izglītību, 40% respondentu ar vidējo izglītību un 5% respondentu ar pamata izglītību ir minējuši šo iespēju. Jāatzīmē, ka aptaujas dalībnieki ar pamata izglītību gandrīz divas reizes biežāk nekā vidēji ir atzīmējuši, ka viņiem grūti sniegt konkrētu savas attieksmes vērtējumu.

Latvieši biežāk nekā cittautesi ir minējuši, ka viņiem ir kopumā pozitīvāka attieksme pret izmaiņu iespējām (attiecīgi 56% un 44%).

Aplūkojot atbilžu sadalījumu atkarībā no iedzīvotāju nodarbošanās, redzams, ka salīdzinoši pozitīvas atbildes ir snieguši skolēni, studenti (66%), vadītāji (62%), mājsaimnieces (57%), speciālisti (54%) un kalpotāji (54%). Tāpat vērojama tendence, ka aptaujas dalībniekiem ar augstāku ienākumu līmeni ir pozitīvāka attieksme nekā respondentiem ar zemāku ienākuma līmeni. Tā, piemēram, Valkas iedzīvotāji ar augstiem ienākumiem uz vienu ģimenes locekli mēnesī (virs Ls 125.-) ir norādījuši, ka viņiem kopumā ir pozitīva attieksme par pilsētas ekonomiskās attīstības iespējām, kaut arī bieži minot šeit pierobežas reģionā

nepieciešamo Brīvās ekonomiskās zonas izveidi kopā ar Igaunijas Republikas Valgas pilsētu vai arī speciāla Eiro reģiona izveidi, kā piemēru minot Somijas un Karēlijas eiro reģionu. Jāatzīmē, ka aptaujas dalībnieki ar zemāku ienākuma līmeni (līdz Ls 42,-) vidēji biežāk nav spējuši paust konkrētu nostāju šajā jautājumā.

6. tabula

**Vai Jūs piedalīsieties Latvijas Republikas Pašvaldības
vēlēšanās 2001. gada 11. martā?**

		<i>/Apkopotie rezultāti/</i>
Atbildes		%
jā		84
nē		1
neesmu izlēmis		5
neesmu vēlētājs		10

7. tabula

Vai Jūs esat izlēmis, par kādu sarakstu balsosiet?

		<i>/Apkopotie rezultāti/</i>
Atbildes		%
Jā		56
Nē		20
Daļēji		24
		100

Anketas otra daļa bija veltīta Latvijas Republikas Pašvaldību vēlēšanām, lai noskaidrotu potenciālo vēlētāju aktivitātes iespējas, jo nelabvēlīgas ekonomiskās situācijas izveidošanās, depresivitātes pieaugums Valkas pilsētas iedzīvotāju vidū radīja neprognozējamus rezultātus. Respondentu atbilžu apkopojums un reālā aktivitāte vēlēšanās pierādīja, ka respondenti ir atbildējuši patiesi un rezultāts arī sastādīja aptaujā iegūto procentuālo prognozi.

Veiktajām aptaujām, kā informācijas iegūšanas instrumentam bija savas priekšrocības un trūkumi.

Priekšrocības:

- nav nepieciešama "lauka" organizācija;
- nelielas izmaksas;
- nav intervētāja iespaids;
- objektivitāte (nav psiholoģiskās ietekmes);
- telpiskam attālumam nav nozīmes.

Pie trūkumiem varētu uzskaitīt:

- nepilna atgriezeniskā saite;
- jautājumu loks un saturs ir ierobežoti;
- aptaujas taktika ir neelastīga (nevar mainīt);
- aptaujas situācija ir pilnīgi nekontrolējama;
- nepieciešams ilgāks laiks aptaujas īstenošanai.

Īegūto datu izskaidrošana balstījās uz:

- statistisko analīzi, kas ietvēra sevī kvantitatīvās bāzes veiktās numerācijas datu interpretāciju;
- loģisko interpretāciju, izdarot racionālus secinājumus par pētījuma dažādiem aspektiem;
- sintētisko interpretāciju, kuras pamatā bija secinoši kritēriji, kas palīdzēja izprast pētāmās problēmas kvantitatīvos un kvalitatīvos terminus.

Minētais pētījums vēl nav pabeigts. Tas tiks turpināts arī nākamajos gados, papildinot to ar jauniem pētījuma aspektiem.

Literatūra

1. B/O SIA "Igaunijas – Latvijas institūta" npublicētie materiāli: Aptaujas dati 2001. gada februārī.
2. Kotler P. Marketing Management. USA: Prentice Hall International Editions, 2000. - 700 p.
3. Krastiņš O. Statistika un ekonometrija. Rīga, 1998. 436 lpp.
4. Valkas rajona padomes npublicētie materiāli: Aptaujas dati 2001. gada janvārī.
5. Sabiedriskā fonda V.P.T. npublicētie materiāli: Aptaujas dati 2001. gada janvārī.

Kopsavilkums

Pētījums liecina, ka Latvijas pierobežas reģiona pilsētu ekonomiskajai attīstībai ir jāpievērš īpaša uzmanība, lai mazinātu ekonomisko atpalicību, salīdzinājumā ar līdzīgu reģionu Igaunijas Republikā, un depresivitātes pieauguma ierobežošanu iedzīvotāju vidū.

Ikvienam valsts reģionam ir stabila vieta valsts un sabiedriskās saimniecības dzīvē. Vietējām pierobežas reģiona pašvaldībām, apzinot ekonomiskās attīstības problēmas nopietnību viņu teritorijā, ir jāapkopo visa informācija, lai balstoties uz to, varētu izstrādāt tālākās darbības stratēģiju un taktiku.

Aišpurs Jānis (Latvijas Universitāte)

LJETIŠKĀ SPĒLE “VĒLĒŠANU KAMPAŅA”

BUSINESS GAME “ELECTION CAMPAIGN”

Idea of this game was taken from a real life situation, which happens before the government elections. Each party tries to get as much as possible voices of electorate, which would make them the most influential party in government. To do this they have to make a prelection advertisement campaign. The aim of this game is to simulate this situation.

1. Spēles nozīme un mērķis

Lietiškā spēle “Vēlēšanu kampaņa” ir finansu līdzekļu sadales spēle, kurā katrs tās dalībnieks piedalās pats par sevi. Katrs pats pieņem lēmumus par sava budžeta sadali, kā arī uzņemas risku un nes atbildību par savu darbību. Spēles dalībnieku uzdevums ir nedēļas laikā panākt savas partijas reitīnga izmaiņu no 0% līdz iespējamajam maksimumam.

Spēles mērķis ir iemācīt tās dalībniekiem novērtēt ieguldīto līdzekļu atdevi, kā arī izvēlēties starp stabilitāti vai varbūtību.

2. Spēles apraksts

Ar labi izstrādātu partijas darbības programmu vien nepietiek, lai uzvarētu vēlēšanās. Vēl ir nepieciešama partijas atpazīstamība – tās popularitāte potenciālo vēlētāju vidū. Tamdēļ pirms vēlēšanām ir nepieciešams veikt apjomīgu reklāmas kampaņu, kā rezultātā vairāk vai mazāk, bet tiek panākts vēlamais mērķis.

Pirms uzsākt reklāmas kampaņu, vispirms ir jānosaka budžets, kas tiks tērēts reklāmas vajadzībām (šajā gadījumā, lai visiem būtu vienādas starta pozīcijas, tas ir 100 000 Ls), un kad tas ir izdarīts, tad var veikt tā sadali pa laika periodiem, lai pietiktu visam priekšvēlēšanu laikam. Jo, ja līdzekļu izlietojums nav labi saplānots, tad var gadīties situācija, ka tieši pirms pašām vēlēšanām, kad nepieciešama visintensīvākā reklamēšanās, to vairs nav. Un tas, savukārt, atspoguļojas partijas reitīngā. Bet reitings, savukārt, ir tas raksturlielums, kas nosaka partijas potenciālo varenību.

3. Spēles noteikumi

Spēles darbības ilgums ir septiņas dienas. Lai būtu godīga priekšvēlēšanu cīņa, katram spēles dalībniekam valsts piešķir 100000,- Ls. Katru nākamo dienu reklāmā ieguldīto līdzekļu apjomam ir jābūt ne mazākam kā iepriekšējā dienā, jo citādi

4. Norādījumi spēles vadītājam

Spēles dalībnieku skaits ir neierobežots. Katram spēles dalībniekam dienas reitings pieauguma izmaiņas attiecīgi 2. tabulai nosaka spēles vadītājs ar metamā kauliņa palīdzību. Ja kāds spēles dalībnieks ir izvēlējis konkurentu nomelnošanu ("+" ailē "Nomelnošana" darba tabulā), tad spēles vadītājs ar metamā kauliņa palīdzību nosaka, vai nelegālā darbība tiek atklāta. Ja netiek atklāta, spēles vadītājs ailē "Panākumi/Sods" (3. tabula) ieraksta +3%, bet ja tiek atklāta -3%. Spēles vadītājam arī ir jāseko līdzi tam, lai katrā nākamajā dienā reklāmai atvēlētie līdzekļi būtu ne mazāki kā iepriekšējā dienā. Ja ieguldītie līdzekļi ir mazāki nekā iepriekšējā dienā, tad ailē "Panākumi/Sods" (3. tabula) tiek ierakstīts -2%.

5. Pēcspēles analīze

Katram dalībniekam spēli vajadzētu sākt ar sava budžeta izlietošanas saplānošanu, lai negadītos tā, ka tiek samazināts partijas reitings, uzdevuma noteikumos noteikto normu neievērošanas dēļ.

Spēli ir iespējams spēlēt pēc vairākām stratēģijām.

- *Stabilitātes stratēģija*: reklamēties tajos reklāmas veidos, kur ir iesaistīts Radio, tāpēc ka šajos veidos reitings izmaiņas notiek vienmērīgi. Reitings apakšējā robeža ir salīdzinoši augsta. Radio garantē stabilu reitingu pieaugumu.
- *Vidusceļa stratēģija*: reklamēties tajos reklāmas veidos, kur ir iesaistīta TV. Televīzijai ir augstāks maksimālais reitings nekā radio, taču TV iespējamais minimālais reitings ir mazāks nekā Radio.
- *Cerību stratēģija (5. tabula)*: reklamēties tajos veidos, kur ir iesaistīta Prese, jo tās iespējamie minimālie reitingi ir salīdzinoši ļoti zemi, taču veiksmes gadījumā Presei ir visaugstākie reitingi.
- *Optimālā stratēģija (4. tabula)*: Pēc autora domām, optimālā stratēģija, kā spēlēt šo spēli, ir izmantot pēc iespējas vairāk Prese+Radio: salīdzinoši augsti un stabili reitingu pieaugumi (par normālu samaksu).

4. tabula

Optimālā stratēģija/ Stabilitātes stratēģija

Dienas	Reklāmas veids	Samaksa par reklāmu	Nomelnošana	Panākumi/Sods	Iztērētā nauda šajā dienā	Iztērētā nauda reklāmai kopā	Šīs dienas reitings	Kopējais reitings
1	R	6000	-	-	6000	6000	10.7	10.7
2	R	6000	-	-	6000	12000	11.5	22.2
3	R	6000	-	-	6000	18000	9.7	31.9
4	TV+R	16000	-	-	16000	34000	14.4	46.3
5	P+R	21000	-	-	21000	55000	16.0	62.3
6	P+R	21000	-	-	21000	76000	17.3	79.6
7	P+R	21000	-	-	21000	97000	12.8	92.4

5. tabula

Cerību stratēģija (ar slikti saplānotu budžetu)

Dienas	Reklāmas veids	Samaksa par reklāmu	Nomelnošana	Panākumi/ Sods	Iztērētā nauda šajē dienā	Iztērētā nauda reklāmai kopā	Šīs dienas reitings	Kopējais reitings
1	TV	10000	-	-	10000	10000	8.8	8.8
2	TV	10000	-	-	10000	20000	11.6	20.4
3	P	15000	-	-	15000	35000	13.3	33.7
4	TV+P	25000	+	"+3"	30000	65000	22.3	56.0
5	P+R	21000	-	-	21000	86000	16.0	72.3
6	R	6000	-	"-2"	6000	92000	11.3	81.6
7	R	6000	-	-	6000	98000	12.8	94.4

Andrejs Jaunzems (Ventspils Augstskola)

LĒMUMU PIENĒMŠANA RISKA APSTĀKĻOS: BERNULLI PRINCIPA UN $\mu - \sigma$ PRINCIPA SINTĒZEПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА: СИНТЕЗ ПРИНЦИПОВ БЕРНУЛЛИ И $\mu - \sigma$

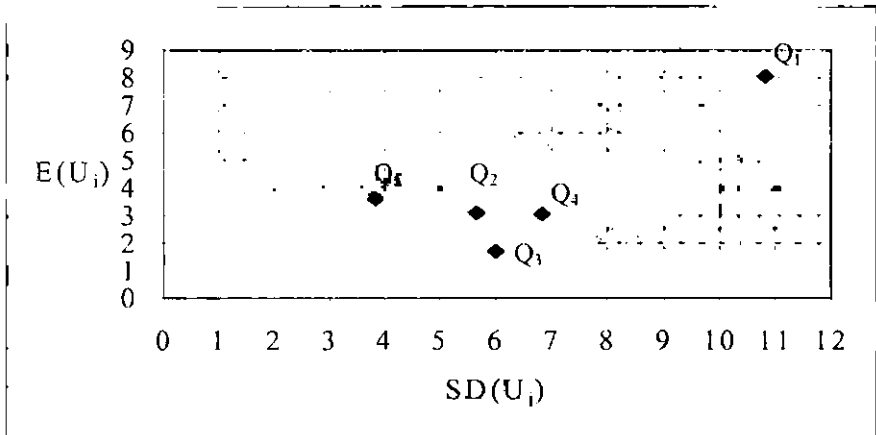
Классический принцип принятия решений в условиях риска – принцип Даниэля Бернулли Daniel Bernoulli рекомендует Лицу, Принимающему Решения, выбрать ту стратегию, для которой ожидаемая кардиналистическая полезность возможных стохастических ситуаций максимальна. Гарри Марковиц Harry M. Markowitz использует стандартное отклонение стохастической доходности инвестиции для измерения степени риска инвестиции и создает принцип диверсификации риска. В данной статье предлагается максимизация ожидаемой кардиналистической полезности одновременно с минимизацией рисков, количественно измеряемых с помощью стандартных отклонений стохастической полезности, стохастической потери полезности и стохастического выигрыша полезности.

1. Bernulli princips

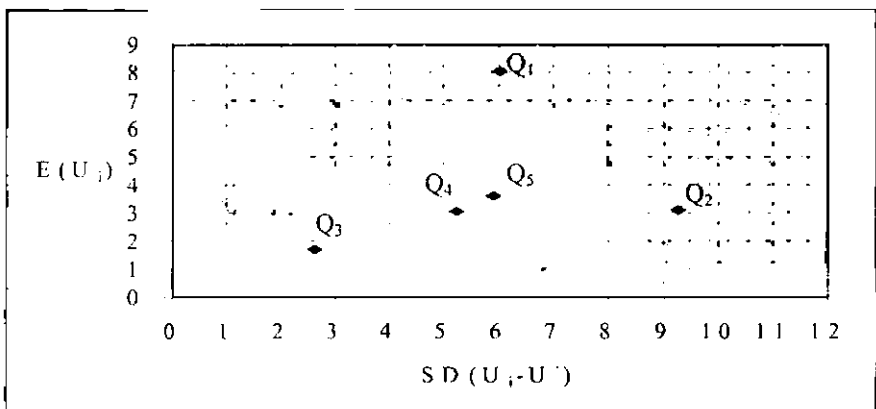
1.1. Pamatnostādnes

Katrā konkrētā gadījumā menedžera racionāla rīcība komercdarbībā paredz problēmas formulējumu, mērķa izvēli, mērķa orientētu plānošanu, izplānotā procesa vadību un procesa norises kontroli, operatīvu plāna koriģēšanu.

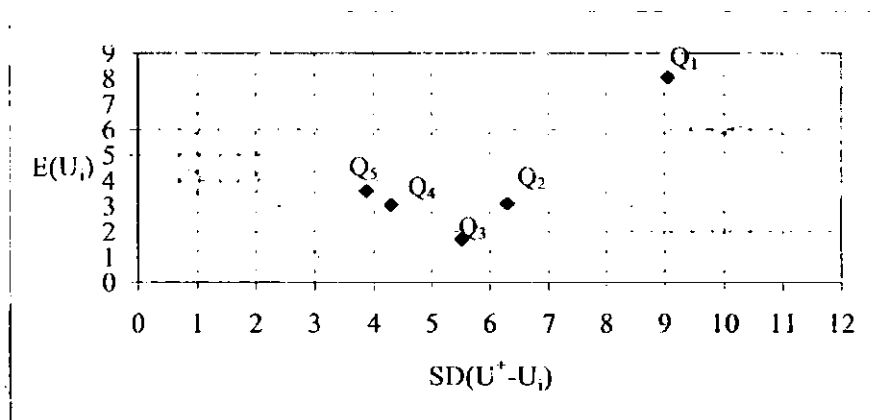
Mērķa orientēta plānošana nozīmē apzināties potenciāli iespējamās rīcības variantus un izvēlēties piemērotāko alternatīvu – pieņemt lēmumu par konkrētu tālākās rīcības plānu.



1. zīmējums. Punkti $(SD(U_i); E(U_i))$, $i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.



2. zīmējums. Punkti $(SD(U_i - U^-); E(U_i))$, $i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.



3. zīmējums. Punkti $(SD(U^+ - U_i); E(U_i))$, $i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.

Lēmumu pieņemšanas *decision-making* mērķis – izvēlēties labāko alternatīvo rīcību jeb stratēģiju no visām iespējamajām. Izvēlētais stratēģijas kvalitāte ("labums") atkarīga no situācijas aprakstīšanai lietotās informācijas kvalitātes. No šī viedokļa lēmuma pieņemšanas procesi iedalāmi trijās kategorijās.

- Lēmuma pieņemšana noteiktības apstākļos.
- Lēmuma pieņemšana pilnīgas nenoteiktības apstākļos.
- Lēmuma pieņemšana daļējas nenoteiktības apstākļos.

Nenoteiktība rada risku.

Definīcija. Sacīsim, ka komercdarbības operācija ir riska operācija, ja tā saistās ar risku jeb ir riskanta, ja tai iespējams vairāk kā viens iznākums jeb rezultāts, pie tam vismaz divi operācijas iznākumi Personai, kas pieņem Lēmumus, nav ar vienādu derīgumu *utility*, nav indiferenti.

Pasvītosim, ka riska jēdziens automātiski paredz riskējošo personu – menedžeri, uz kuru šis risks attiecas, kurš ir norūpējies par operācijas rezultātu.

Individuālā attieksme pret risku var būt dažāda. Ekonomisti izdala trīs cilvēku tipus: riska pretiniekus, neitrālos, riska mīlētājus. Kā zināms, vairums cilvēku ir **riska** pretinieki *risk averse*.

Pētot lēmumu pieņemšanu riska apstākļos, pamatojas uz sekojošu fundamentālu apgalvojumu [4, 109. lpp.]:

Komercdarbības operācijas riska kvantitatīvs novērtējums iespējams tikai tad, ja katrai alternatīvajai stratēģijai atbilstošajā operācijas potenciālo rezultātu kopā eksistē varbūtību sadalījums.

1.2. Informācija lēmuma pieņemšanai daļējas nenoteiktības apstākļos.

Pieņemsim, ka Personai, kas Pieņem Lēmumus (turpmāk sauksim to vienkārši par Personu), jāpieņem lēmums daļējas nenoteiktības apstākļos.

Aplūkosim matemātisku modeli.

Personas rīcībā ir m stratēģijas, kas sanumurētas ar $1, 2, \dots, m$.

Katras stratēģijas realizācijas rezultāts *result* atkarīgs no neparedzamiem apstākļiem – tāda vai citāda objektīva lietu stāvokļa. *Result depends on the states of nature*.

Ja Persona rīkojas saskaņā ar i -to stratēģiju, var iestāties jebkurš no n reālajiem lietu stāvokļiem. Iespējamie reālie lietu stāvokļi sanumurēti ar $1, 2, \dots, n$.

Ja Persona realizē i -to stratēģiju un iestājas j -tais lietu stāvoklis, tad sacīsim, ka iestājas situācija $(i; j)$.

Iestājoties situācijai $(i; j)$, Persona iegūst rezultātu q_{ij} , kas var arī nebūt skaitlisks.

$$(m \times n)\text{-matricu } Q = \begin{pmatrix} q_{11} & q_{12} & \dots & q_{1n} \\ q_{21} & q_{22} & \dots & q_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{m1} & q_{m2} & \dots & q_{mn} \end{pmatrix} \text{ sauc par dotās lēmuma}$$

pieņemšanas problēmas iespējamo rezultātu matricu *result matrix*.

Matricas Q rindas apzīmēsim ar simboliem Q_i ; $i \in \{1, 2, \dots, m\}$.

Lietu stāvokļus *states of nature* apzīmēsim ar SN_j ; $j \in \{1, 2, \dots, n\}$.

Sakām, ka lēmuma pieņemšana notiek daļējas nenoteiktības apstākļos, ja Personai ir zināms lietu stāvokļu varbūtības sadalījums. Varbūtību, ka iestāsies j -tais lietu stāvoklis, apzīmēsim ar p_j . Varbūtību kortežs apzīmēts ar P .

Sākotnējā informācija, ko Persona izmanto lēmuma pieņemšanai, apkopota 1. tabulā.

1. tabula

Sākotnējā informācija lēmuma pieņemšanai daļējas nenoteiktības apstākļos

	SN_1	SN_2	...	SN_j	...	SN_n
P	p_1	p_2	...	p_j	...	p_n
Q_1	q_{11}	q_{12}	...	q_{1j}	...	q_{1n}
Q_2	q_{21}	q_{22}	...	q_{2j}	...	q_{2n}
...						
Q_i	q_{i1}	q_{i2}	...	q_{ij}	...	q_{in}
...						
Q_m	q_{m1}	q_{m2}	...	q_{mj}	...	q_{mn}

1.3. Optimālās stratēģijas noteikšana ar Bernulli principa palīdzību.

Sekojojot Danielam Bernulli *Daniel Bernoulli 1700-1782*, Persona rezultātu matricu Q transformē par derīgumu matricu U.

Tam nolūkam Persona izvēlas problēmai un personiskai attieksmei pret risku atbilstošu kardinālistisku derīguma funkciju $u = u(q)$, kas definēta potenciāli iespējamo rezultātu kopā. Pasvītosim, ka derīguma funkcijas izvēle ir neviennozīmīga. Var tikt analizēti secinājumi, ka iegūti ar dažādām derīguma funkcijām.

No 1. tabulas iegūsim 2. tabulu, kurā galvenā sadaļa ir derīguma (m×n)-matrica

$$U := (u(q_{ij})) .$$

Matrices U rindas apzīmēsim ar U_1, U_2, \dots, U_m .

2. tabula

Sākotnējā informācija, transformēta ar kardinālistiskas derīguma funkcijas $u = u(q)$ palīdzību

	SN ₁	SN ₂	...	SN _i	...	SN _n
P	p ₁	p ₂	...	p _i	...	p _n
U ₁	u(q ₁₁)	u(q ₁₂)	...	u(q _{1i})	...	u(q _{1n})
U ₂	u(q ₂₁)	u(q ₂₂)	...	u(q _{2i})	...	u(q _{2n})
...						
U _j	u(q _{j1})	u(q _{j2})	...	u(q _{ji})	...	u(q _{jn})
...						
U _m	u(q _{m1})	u(q _{m2})	...	u(q _{mi})	...	u(q _{mn})

Saskaņā ar Bernulli principu Persona izvēlas to stratēģiju, kurai atbilstošā stohastiskā derīguma matemātiskā cerība (jeb sagaidāmais derīgums *expected utility*) ir vislielākā.

Proti, Persona atrod to stratēģijas numuru i*, ar kuru tiek sasniegts maksimums $\max \{ u(q_{i1}) \cdot p_1 + u(q_{i2}) \cdot p_2 + \dots + u(q_{in}) \cdot p_n \mid i \in \{ 1, 2, \dots, m \} \}$ un stratēģiju Q_{i*} novērtē kā optimālo.

Ja sagaidāmā derīguma maksimums tiek sasniegts vairākām stratēģijām, Personai ir vienalga, kuru no šīm stratēģijām izvēlēties.

Lai ņemtu vērā risku, kas saistās ar tās vai citas stratēģijas izvēli, Bernulli principu sintezē ar $\mu - \sigma$ principu, saskaņā ar kuru gadījuma lieluma standartnovirzi σ interpretē kā riska mēru. Sauksim šo sintezēto principu par $\mu_e - \sigma_e$ principu.

Tāda ir vispārzināmā lēmumu pieņemšanas metode daļējas nenoteiktības apstākļos, kas iztīrāta, piemēram, grāmatās [1, 2].

2. Stratēģijas izvēles problēmas informatīva analīze ar $\mu_n - \sigma_n$ principa palīdzību

2.1. Derīguma zaudējumu matrica un derīguma ieguvumu matrica.

Bernulli principa un $\mu - \sigma$ principa sintēzi pielietosim ne vien rezultātu derīgumiem, bet arī derīguma ieguvumiem un derīgumu zaudējumiem. Principiāla nozīme ir tam, ka tiek izmantota kardinālistiska derīguma funkcija $u = u(q)$.

Definēsim derīguma ieguvumu matricu.

Tanī nolūkā katram lietu stāvoklim SN_j noteiksim minimālo derīgumu:

$$u^-(q_{\cdot j}) := \min \{ u(q_{ij}) \mid i \in \{1, 2, \dots, m\} \}; j \in \{1, 2, \dots, n\}.$$

Minimālo derīgumu kortežu apzīmēsim ar U^- .

$$U^- := (u^-(q_{\cdot 1}), u^-(q_{\cdot 2}), \dots, u^-(q_{\cdot n})).$$

Ja Persona jau iepriekš zinātu, ka iestāsies lietu stāvoklis SN_j , tā censtos izvairīties no minimālā derīguma. Starpību $u(q_{ij}) - u^-(q_{\cdot j})$ traktēsim kā derīguma ieguvumu, ja izvēlēta i-tā stratēģija un iestājas lietu stāvoklis SN_j .

3. tabula

Derīguma ieguvumu matrica

	SN_1	SN_2	...	SN_i	...	SN_n
P	p_1	p_2	...	p_i	...	p_n
$U_1 - U^-$	$u(q_{11}) - u^-(q_{\cdot 1})$	$u(q_{12}) - u^-(q_{\cdot 2})$...	$u(q_{1i}) - u^-(q_{\cdot i})$...	$u(q_{1n}) - u^-(q_{\cdot n})$
$U_2 - U^-$	$u(q_{21}) - u^-(q_{\cdot 1})$	$u(q_{22}) - u^-(q_{\cdot 2})$...	$u(q_{2i}) - u^-(q_{\cdot i})$...	$u(q_{2n}) - u^-(q_{\cdot n})$
...						
$U_i - U^-$	$u(q_{i1}) - u^-(q_{\cdot 1})$	$u(q_{i2}) - u^-(q_{\cdot 2})$...	$u(q_{ii}) - u^-(q_{\cdot i})$...	$u(q_{in}) - u^-(q_{\cdot n})$
...						
$U_m - U^-$	$u(q_{m1}) - u^-(q_{\cdot 1})$	$u(q_{m2}) - u^-(q_{\cdot 2})$...	$u(q_{mi}) - u^-(q_{\cdot i})$...	$u(q_{mn}) - u^-(q_{\cdot n})$

Analoģiski definēsim derīguma zaudējumu matricu.

Tanī nolūkā katram lietu stāvoklim SN_j noteiksim maksimālo derīgumu:

$$u^+(q_{\cdot j}) := \max \{ u(q_{ij}) \mid i \in \{1, 2, \dots, m\} \}; j \in \{1, 2, \dots, n\}.$$

Maksimālo derīgumu kortežu apzīmēsim ar U^+ .

$$U^+ := (u^+(q_{\cdot 1}), u^+(q_{\cdot 2}), \dots, u^+(q_{\cdot n})).$$

Ja Persona jau iepriekš zinātu, ka iestāsies lietu stāvoklis SN_j , tā censtos sasniegt maksimālo derīgumu. Starpību $u^+(q_{\cdot j}) - u(q_{ij})$ traktēsim kā derīguma zaudējumu, ja izvēlēta i-tā stratēģija un iestājas lietu stāvoklis SN_j .

4. tabula

Derīguma zaudējumu matrica

	SN ₁	SN ₂	...	SN _i	...	SN _n
P	p ₁	p ₂	...	p _i	...	p _n
U ⁺ - U ₁	u ⁺ (q _{1,1}) - u(q _{1,1})	u ⁺ (q _{1,2}) - u(q _{1,2})	...	u ⁺ (q _{1,i}) - u(q _{1,i})	...	u ⁺ (q _{1,n}) - u(q _{1,n})
U ⁺ - U ₂	u ⁺ (q _{2,1}) - u(q _{2,1})	u ⁺ (q _{2,2}) - u(q _{2,2})	...	u ⁺ (q _{2,i}) - u(q _{2,i})	...	u ⁺ (q _{2,n}) - u(q _{2,n})
...						
U ⁺ - U _i	u ⁺ (q _{i,1}) - u(q _{i,1})	u ⁺ (q _{i,2}) - u(q _{i,2})	...	u ⁺ (q _{i,i}) - u(q _{i,i})	...	u ⁺ (q _{i,n}) - u(q _{i,n})
...						
U ⁺ - U _m	u ⁺ (q _{m,1}) - u(q _{m,1})	u ⁺ (q _{m,2}) - u(q _{m,2})	...	u ⁺ (q _{m,i}) - u(q _{m,i})	...	u ⁺ (q _{m,n}) - u(q _{m,n})

2.2. Kortežu U_i, U_i - U⁻, U⁺ - U_i matemātiskās cerības un standartnovirzes.

Lēmuma pieņemšanai rekomendējam izmantot šādus katras stratēģijas rezultātu kortežam Q_i atbilstošus rādītājus:

- sagaidāmo derīgumu *expected utility*
 $E(U_i) := u(q_{i,1}) \cdot p_1 + u(q_{i,2}) \cdot p_2 + \dots + u(q_{i,n}) \cdot p_n = P \cdot U_i$
- derīguma standartnovirzi *standard deviation*
 $SD(U_i) := (E \{ [U_i - E(U_i)]^2 \})^{0.5}$
- derīguma ieguvuma standartnovirzi
 $SD(U_i - U^-) := (E \{ [(U_i - U^-) - E(U_i - U^-)]^2 \})^{0.5}$
- derīguma zaudējuma standartnovirzi
 $SD(U^+ - U_i) := (E \{ [(U^+ - U_i) - E(U^+ - U_i)]^2 \})^{0.5}$

Tātad, ja izmantojam kardinālistisku derīguma funkciju, tad katra stratēģija raksturojas ar četriem skaitļiem, ko var izmantot lēmuma pieņemšanai:

- sagaidāmo derīgumu E(U_i);
- derīguma standartnovirzi SD(U_i);
- derīguma ieguvuma standartnovirzi SD(U_i - U⁻);
- derīguma zaudējuma standartnovirzi SD(U⁺ - U_i).

Sistematizēsim šos rādītājus 4-kortežā

(E(U_i), SD(U_i), SD(U_i - U⁻), SD(U⁺ - U_i)), kur i ∈ { 1, 2, ..., m }.

Pasvītrosim, ka dotais 4-kortežs atkarīgs no derīguma funkcijas izvēles.

2.3. Četru kritēriju problēma. Pareto efektīvas stratēģijas.

Persona risina četrus kritēriju problēmu, tā vēlas:

- maksimizēt sagaidāmo derīgumu E(U_i),
- minimizēt derīguma standartnovirzi SD(U_i),

- minimizēt derīguma ieguvuma standartnovirzi $SD(U_i - U)$,
- minimizēt derīguma zaudējuma standartnovirzi $SD(U' - U_i)$.

Definīcija. Stratēģiju Q_i ar 4-kortežu $(E(U_i), SD(U_i), SD(U_i - U), SD(U' - U_i))$, sauc par Pareto-efektīvu jeb Pareto-optimālu pēc četriem kritērijiem, ja neeksistē cita stratēģija k , kurai $E(U_k) \geq E(U_i)$, $SD(U_k) \leq SD(U_i)$, $SD(U_k - U) \leq SD(U_i - U)$, $SD(U' - U_k) \leq SD(U' - U_i)$ un pie tam vismaz viena no šīm četrām nevienādībām ir stingra.

Pareto-efektīvo stratēģiju kopu apzīmēsim ar $PQ(u)$ un sauksim par Pareto fronti.

Persona organizē ekspertīzi Pareto-efektīvas stratēģijas izvēlei. Tanī nolūkā nepieciešams Pareto-efektīvajām stratēģijām atbilstošos 4-kortežus uzskatāmi parādīt tabulas formā vai vizualizētas diagrammas formā.

Tabulas forma. Ekspertīzei rekomendējam Pareto-efektīvo stratēģiju 4-kortežus sistematizēt *Microsoft Excel* tabulā (5. tabula). Tabula ekspertam dod iespēju operatīvi sakārtot stratēģijas pēc tiem vai citiem 4-korteža komponentiem.

5. tabula

Pareto-efektīvo stratēģiju 4-korteži

Stratēģija Q_i	Sagaidāmais derīgums $E(U_i)$	Derīguma standartnovirze $SD(U_i)$	Derīguma ieguvuma standartnovirze $SD(U_i - U)$	Derīguma zaudējuma standartnovirze $SD(U' - U_i)$
I	II	III	IV	V
Q_1				
Q_2				
Q_m				

Vizualizētās diagrammas forma. Ekspertīzei rekomendējam šādas diagrammas.

1. Trīs diagrammas plaknē.

Pirmajā diagrammā attēloti punkti $(SD(U_i); E(U_i))$, $i \in \{1, 2, \dots, m\}$;

otrajā diagrammā attēloti punkti $(SD(U_i - U); E(U_i))$, $i \in \{1, 2, \dots, m\}$;

trešajā diagrammā attēloti punkti $(SD(U' - U_i); E(U_i))$, $i \in \{1, 2, \dots, m\}$.

2. Telpisks trajektorijas $\{(SD(U_i), SD(U_i - U), SD(U' - U_i)) \mid i \in \{1, 2, \dots, m\}\}$ attēls. Sagaidāmā ienesīguma $E(U_i)$ vērtības spēlē parametra lomu, tās īpaši norādītas trajektorijas punktos.

2.4. Zinātnisks kuriozs.

Profesors V. I. Malihins grāmatā [4, 105. lpp.] derīguma zaudējumu matricu interpretē kā risku matricu un rekomendē katru stratēģiju vērtēt ar sagaidāmo derīgumu un sagaidāmo risku. Mūsu apzīmējumos tas nozīmē, ka katrai stratēģijai piekārtojam punktu $(E(U^+ - U_i); E(U_i))$. Viegli noprast, ka šī piceja uzvedināta no *Harry M. Markowitz portfolio* modeļa idejas [3, 193. lpp.].

Prof. V. I. Malihins pamatoti raksta, ka jo augstāk šāds punkts novietots, jo stratēģijai augstāks sagaidāmais derīgums, jo vairāk pa labi šāds punkts novietots, jo stratēģija riskantāka.

Viņš rekomendē aprēķināt punktu kopas $\{(E(U^+ - U_i); E(U_i)) \mid i \in \{1, 2, \dots, m\}\}$ Pareto fronti. Racionālas stratēģijas izvēle tad nozīmētu Pareto frontes punkta izvēli.

Prof. V. I. Malihina dotajā skaitliskajā piemērā Pareto fronte gan diemžēl satur tikai vienu punktu. Proti, sagaidāmais derīgums ir maksimāls tieši tai stratēģijai, kurai sagaidāmais risks ir minimāls. Līdz ar to pienērs nav izteiksmīgs.

Izskaidrojums prof. V. I. Malihina neveiksmei ir tajā apstākļi, ka sagaidāmais derīguma zaudējums atšķiras no sagaidāmā derīguma par konstanti:

$$E(U^+ - U_i) = [u^+(q_{i1}) - u(q_{i1})] \cdot p_1 + [u^+(q_{i2}) - u(q_{i2})] \cdot p_2 + \dots + [u^+(q_{im}) - u(q_{im})] \cdot p_m = P \cdot (U^+ - U_i) = P \cdot U^+ - P \cdot U_i = E(U^+) - E(U_i).$$

Tas nozīmē, ka vienmēr sagaidāmais derīgums ir maksimāls tieši tai stratēģijai, kurai sagaidāmais derīguma zaudējums ir minimāls.

Analoģiski sagaidāmais derīguma ieguvums atšķiras no sagaidāmā derīguma par konstanti:

$$E(U_i - U^-) = [u(q_{i1}) - u^-(q_{i1})] \cdot p_1 + [u(q_{i2}) - u^-(q_{i2})] \cdot p_2 + \dots + [u(q_{im}) - u^-(q_{im})] \cdot p_m = P \cdot (U_i - U^-) = P \cdot U_i - P \cdot U^- = E(U_i) - E(U^-).$$

Tas nozīmē, ka vienmēr sagaidāmais derīgums ir maksimāls tieši tai stratēģijai, kurai sagaidāmais derīguma ieguvums ir maksimāls.

$$\text{Tātad } E(U_i - U^-) = E(U_i) - P \cdot U^-, E(U^+ - U_i) = P \cdot U^+ - E(U_i).$$

Kā redzam, sagaidāmais derīguma ieguvums un sagaidāmais derīguma zaudējums sniedz Personai vien to pašu informāciju, ko sniedz sagaidāmais derīgums.

2.5. Piemērs.

Dotas 5 stratēģijas Q_1, Q_2, Q_3, Q_4, Q_5 . Iespējami 5 lietu stāvokļi $SN_1, SN_2, SN_3, SN_4, SN_5$, kuru varbūtības zināmas.

Persona, kas pieņem Lēmumus, ar derīguma funkcijas $u = u(q_{ij})$ palīdzību iespējamajos rezultātos q_{ij} transformē par derīgumiem.

6. tabula satur informāciju μ_u, σ_u analīzei.

6. tabula

Informācija $\mu_i - \sigma_i$ analīzei

Prob	0.2	0.15	0.05	0.35	0.25		Matemātiskā cerība	Dispersija	Standartnovirze
U_1	8	10	-6	20	-7		8.05	117.0475	10.81885
U_2	12	3	14	-2	1		3.1	31.99	5.65597
U_3	-1	5	2	8	-7		1.7	35.91	5.992495
U_4	6	-8	-9	10	0		3.05	46.5475	6.822573
U_5	3	-5	8	6	5		3.6	14.64	3.826225
U^+	12	10	14	20	5		12.85	34.7275	5.893004
U^-	-1	-8	-9	-2	-7		-4.3	9.01	3.001666
$U^+ - U_1$	4	0	20	0	12		4.8	36.16	6.013319
$U^+ - U_2$	0	7	0	22	4		9.75	85.6875	9.256754
$U^+ - U_3$	13	5	12	12	12		11.15	6.8275	2.612949
$U^+ - U_4$	6	18	23	10	5		9.8	27.46	5.240229
$U^+ - U_5$	9	15	6	14	0		9.25	34.7875	5.898093
$U_1 - Q^-$	9	18	3	22	0		12.35	82.1275	9.062422
$U_2 - Q^-$	13	11	23	0	8		7.4	39.64	6.29603
$U_3 - Q^-$	0	13	11	10	0		6	30.4	5.51362
$U_4 - Q^-$	7	0	0	12	7		7.35	18.4275	4.292726
$U_5 - Q^-$	4	3	17	8	12		7.9	14.99	3.871692

7. tabula

Pareto-efektīvo stratēģiju 4-korteži. Stratēģija Q_2 nav Pareto-efektīva

Stratēģija Q_i	Sagaidāmais derīgums $E(U_i)$	Derīguma standartnovirze $SD(U_i)$	Derīguma ieguvuma standartnovirze $SD(U_i - U^-)$	Derīguma zaudējuma standartnovirze $SD(U^+ - U_i)$
I	II	III	IV	V
Q_1	8.05	10.81885	6.013319	9.062422
Q_3	1.7	5.992495	2.612949	5.51362
Q_4	3.05	6.822573	5.240229	4.292726
Q_5	3.6	3.826225	5.898093	3.871692

1. zīmējumā attēloti punkti ($SD(U_i); E(U_i)$), $i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.
2. zīmējumā attēloti punkti ($SD(U_i - U^-); E(U_i)$), $i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.
3. zīmējumā attēloti punkti ($SD(U^+ - U_i); E(U_i)$), $i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.

3. Secinājumi un rekomendācijas

3.1. Analizējot lēmuma pieņemšanas problēmu saistībā ar konkrētu komercoperāciju, Persona, kas pieņem Lēmumus, ir skaudri un dramatiski

ieinteresēta iegūt pēc iespējas vispusīgu informāciju par doto problēmu. "Kam informācija, tam vara," māca sena gudrība. Viens no informācijas avotiem ir matemātiskā modeļa vispusīga informatīvā analīze, kas veicama ar matemātiskas analīzes un kompjūteru programmu palīdzību. Mūsdienās operāciju pētīšana kā menedžmenta zinātne piedzīvo principiālas pārmaiņas.

3.2. Attiecinot punktā 3.1 sacīto uz lēmumu pieņemšanu riska apstākļos, kā konceptuāli svarīgu un pareizu pieeju vērtējam Bernulli principa un $\mu - \sigma$ principa sintēzi un paplašinājuma. Iesaistot problēmas analīzē tādas jēdzienus kā derīguma ieguvums un derīguma zaudējums, mēs iegūstam jaunu informāciju par tās vai citas alternatīvās stratēģijas potenciālo rezultātu riskiem.

3.3. Rakstā piedāvāts stratēģijas vērtēt ar četriem kritērijiem: stratēģijas potenciālo rezultātu sagaidāmo derīgumu; derīgumu standartnovirzi; derīguma ieguvuma standartnovirzi; derīguma zaudējuma standartnovirzi. Kā rāda punktā 2.5 aplūkotais piemērs, šāda pieeja dod netriviālus rezultātus un var tikt rekomendēta praktiskai izmantošanai.

3.4. Ja stratēģijas ir dalāmas un iespējams konstruēt "stratēģiju portfolio", tad iepriekš aplūkotās metodes viegli bagātināmas ar *Harry M. Markowitz* riska diversifikācijas principu. Tas ir dabisks riskantu lēmumu pieņemšanas metožu attīstības ceļš, kas tomēr atrodas ārpus dotā raksta ietvariem.

Literatūra

1. Lutz Kruschwitz. Finanzierung und Investition. 2. Auflage. - R. Oldenbourg Verlag, 1999.
2. K. K. Seo. Managerial Economics. Text, problem and short cases. Seventh Edition. - Irwin 1991.
3. W. F. Sharpe, G. J. Alexander, J. V. Bailey. Investments. Fifth Edition. - Prentice-Hall International, 1995.
4. В. И. Малыхин. Финансовая математика. - Москва, Юнити-Дана, 1999.

Kopsavilkums

Klasiskais princips lēmuma pieņemšanai riska apstākļos – Daniela Bernulli *Daniel Bernoulli* princips rekomendē Personai, kas Pieņem Lēmumus, izvēlēties to stratēģiju, kurai iespējamo stohastisko situāciju kardinālistiskā derīguma matemātiskā cerība ir vislielākā. Harijs Markovics *Harry M. Markowitz* izmanto investīcijas stohastiskā ienesīguma standartnovirzi kā investīcijas riska mēru un rada riska diversifikācijas principu. Dotajā rakstā piedāvāts maksimizēt kardinālistiskā derīguma matemātisko cerību, vienlaicīgi minimizējot riskus, kas kvantitatīvi mērīti ar stohastiskā derīguma standartnovirzi, stohastiskā derīguma zaudējuma standartnovirzi, stohastiskā derīguma ieguvuma standartnovirzi. Lēmuma pieņemšana tad reducējas uz četrdimensiju Pareto frontes punkta izvēli. Dots detalizēts piemērs.

Armands Kalniņš (Latvijas Universitāte)

VALSTS CIVILDIENESTA ATTĪSTĪBA LATVIJĀ: PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI

DEVELOPMENT OF CIVIL SERVICE IN LATVIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

To ensure that the Civil Service corresponds to the most prospective innovations in Public Service and that it can reach all the aims of the country development, it is necessary to analyze the implementation procedures of the civil service reform in connection with the tendencies of Civil Service legislation in Latvia and compare it with the experience from other countries and determine the most modern directions. The Cabinet of Ministers accepted the Development Strategies of the Civil Service on the 28th of July, 1998 and the Law of Civil Service on the 7th of September, 2000 where the combining of the position and career Civil Service principles is used envisaging the invention of rotation principle in the Civil Service and the establishment of Career Planning.

Rotation and career planning have very important role in the development of top-level civil servants and of junior civil servants. Taking into account the importance of the top-level civil servants in reaching the strategic aims of the country the management of the process lies in the basis of central strategic functions in all ESAO countries. It would be more useful to invent the top-level Civil Servants Rotation and Mobility Program in Latvian Civil Service to ensure the establishment of the unified system.

Regardless that the Law of Civil Service is implemented successfully still some very important problems arise, which should be analyzed. Sometimes the essence of the problems is not within a particular field of science. The essential, theoretically based improvement is necessary to institutionalize the personal management issues.

Valsts civildienesta likums (Likums) ir pirmais pieņemtais nozīmīgākais publiskās pārvaldes sistēmu veidojošais likums šajā publiskās pārvaldes attīstības procesā Latvijā. Tikpat būtisks ir 2001. gadā pieņemtais **Administratīvā procesa likums**, kas regulē procedūras attiecībās starp valsti un iedzīvotājiem, un **Valsts pārvaldes likums** (pieņemts 2. lasījumā Saeimā), kurš noteiks publiskās pārvaldes institucionālo sistēmu. Pieņemts arī **Publisko aģentūru likums**. Tātad tiek radīti visi priekšnoteikumi, lai Latvijas publiskā pārvalde tiktu sakārtota un attīstīta, kas ļaus to padarīt profesionālāku, tiesiskāku, atklātāku. Lai valsts civildienests atbilstu perspektīvākajiem publiskās pārvaldes jauninājumiem un spētu nodrošināt valsts attīstības mērķu sasniegšanu, nepieciešams izvērtēt civildienesta reformas gaitu saistībā ar **Latvijas publiskās pārvaldes normatīvās bāzes pilnveidošanas**

tendencēm un salīdzinājumā ar citu valstu pieredzi un noteikt nozīmīgākos tā mūsdienīgošanas virzienus. Analīzē izmantoti normatīvie akti, informatīvie materiāli un statistiskā informācija.

1. Latvijas civildienesta reformas sākums

Pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas par vienu no galvenajiem valsts veidošanas virzieniem kļuva valsts pārvaldes reforma, tajā skaitā – reforma valsts pārvaldes personālā jeb valsts civildienesta izveide. Valsts pārvaldes reformā tika gan sakārtota normatīvā bāze valsts pārvaldes institucionālās sistēmas pārveidošanai, administratīvo procedūru reformai un personāla attīstībai, gan izveidota atbilstoša institucionālā sistēma, nodalot pārvaldes politikas izstrādi no tās ieviešanas un uzraudzības, gan ieviestas administratīvā procesa pamatnostādnes, gan uzsākta profesionālas ierēdniecības veidošana, kā arī ierēdņu kandidātu mācības.

Tika pieņemti arī galvenie normatīvie akti, kas regulē publisko pārvaldi. 1995.gadā pieņemtajā Latvijas valsts pārvaldes reformas koncepcijā noteikts, ka valsts civildienests tiek veidots, ņemot vērā šādus pamatprincipus: uzticības principu, universālas darbības principu, karjeras principu (pastāvīga kvalifikācijas celšana), aprūpes principu, ētikas principu.

Kopumā valsts pārvaldes reforma raksturojama kā sistēmiska reforma un dažu gadu laikā Latvija kļūst par vienu no vērienīgākajām publiskās pārvaldes reformu valstīm Centrālajā Eiropā un Austrumeiropā. Diemžēl pēc šī nozīmīgā sākuma turpmākajos gados reformas netiek pietiekoši konsekventi turpinātas, netiek ne vienmēr pamatota pamatnostādņu revīzija. Sākot no 2000.gada tiek sagatavoti un pieņemti dokumenti, kas veido sistēmisku publiskās pārvaldes reformas teorētisko pamatojumu. Kā būtiskāko šī posma sistēmisku dokumentu jāmin 2001.gadā pieņemto Valsts pārvaldes reformas stratēģiju un tās īstenošanas rīcības plānu.

2. Likums “Par valsts civildienestu” (1994) un šī likuma ieviešanas problēmas saistībā ar ES dalībvalstu un kandidātvalstu pieredzi

Balstoties uz Latvijas valsts pārvaldes reformas koncepciju, 1994.gadā tika pieņemts likums “Par valsts civildienestu” (būtbūā ieviešot karjeras civildienestu, izmantojot Latvijas iepriekšējo pieredzi un izpētīto Vācijas un Francijas civildienesta modeli). Līdz ar to tika atdalīti ierēdņu amati no politiskajiem amatiem un darbinieku amatiem, ierēdņiem tika izvirzītas augstākas prasības, paredzot arī sociālās garantijas (pabalstus, piemaksas u.c.), turklāt prasot, lai ierēdņa darbībā valsts intereses tiktu ievērotas pāri personīgajām interesēm. Lai gan pamatnostādņēs tā raksturojama kā nepieciešama un sekmīga reforma, tomēr tās nostādņu nepietiekoša precizitāte vēlāk būtiski traucē, piemēram, jēdzienu “politiskā atbildība” neviendabīga izpratne rada sarežģījumus valsts pārvaldes praksē. Lai gan politiskie lēmumi principā tika atdalīti no administratīvajiem lēmumiem, tomēr netika novērsta iespēja politiski iejaukties administratīvajos

lēmumos, kā arī – ar politisku atbalstu pieņemt nepietiekoši izvērtētus administratīvos lēmumus.

1994. gadā pieņemtais likums “Par valsts civildienestu” netika pilnībā ieviests, piemēram, aizkavējās eksaminācija ierēdņa statusa iegūšanai, civildienests netika ieviests vairākās nozīmīgās iestādēs, piemēram, Iekšlietu ministrijā, pašvaldībās u.c. Pēc Valsts reformu ministrijas likvidēšanas 1995. gadā konsekvanta likuma ieviešana tika būtiski apgrūtināta. Turpmāk tika pieļautas būtiskas atkāpes no valsts pārvaldes un civildienesta reformas principiem: citās valstīs veiksmīgi funkcionējošie vadības līgumi to noslēgšanas konfidencialitātes un rezultātu sasniegšanas kritēriju trūkuma dēļ izkropļoja vienotas darba samaksas sistēmas ieviešanu valsts pārvaldē; institucionālās sistēmas nesakārtotība pieļāva iespēju, ka dažas valsts pārvaldes iestādes un darbinieku grupas tika izslēgtas no vienotā civildienesta, turklāt panākot, ka tās darbojas labvēlīgāku nosacījumu apstākļos kā civildienestā kopumā (augstāks atalgojums bez konsekvantas disciplinārās uzraudzības iespējām) u.c.

Situāciju Latvijas civildienestā kritizēja gan pašu mājās, gan citu valstu eksperti. Piemēram, SIGMA (Eiropas Savienības organizācija “Atbalsts pārvaldes uzlabošanai Centrālā Eiropas un Austrumeiropas valstīs”) 1998. gadā, analizējot Latvijas civildienestu, norādīja uz būtiskākajiem trūkumiem, tajā skaitā - atsevišķu valsts pārvaldes iestāžu un darbinieku grupu izslēgšanu no civildienesta, kas nenotika, vadoties no vienotiem principiem; atalgojuma “stagnāciju”; pārāk ilgo ierēdņu kandidātu statusa laiku un aizkavēto eksamināciju ierēdņa statusa iegūšanai; neveiksmīgo vadības līgumu ieviešanas praksi u.c.

1997. gada ES Komisijas sagatavotajā **Progresā ziņojumā** visas ES kandidātvalstis saņēma kritisku vērtējumu: piemēram, “administratīvo struktūru nostiprināšana ir obligāts pasākums, lai būtu iespējams efektīvi ieviest un īstenot ... (Latvijā) ES likumdošanu”. Valstij, tās pārvaldei un civildienestam jābūt spējīgam efektīvi darboties kopējā Eiropas administratīvajā sistēmā (telpā). Lai precizētu un konkretizētu prasības iekļauties vienotajā administratīvajā sistēmā, Eiropas Komisija lūdza SIGMA ekspertus sagatavot ES kandidātvalstu civildienesta un pārvaldes novērtējuma kritērijus. SIGMA civildienesta novērtējuma kritēriji:

- civildienesta juridiskais pamats;
- ierēdņu darbības tiesiskums, atbildība un pakļautība;
- ierēdņu bezpartijiskums un godīgums;
- civildienesta vadības un personāla politikas efektivitāte;
- profesionalitāte un stabilitāte;
- ierēdniecības attīstība un ES integrācija. Šie kritēriji ņemti vērā, sagatavojot jauno civildienesta likumprojektu.

ES dalībvalstu civildienests ir organizēts kā karjeras vai amatu civildienests, vai arī to kombinētais modelis. Civildienestam Centrālajā un Austrumeiropā jāatbilst noteiktiem **juridiskajiem standartiem**, kas ieviesti arī ES valstīs. Likumdošana jāsaņā ar **efektīviem tiesiskiem principiem**, nepieciešams īstenot konkrētu valdības politiku. Nepieciešama atskaitīšanās un lēmumu pieņemšanas

deleģēšana. Demokrātiskā vadības sistēmā nepieciešama administrācija, kas ievēro likumus, pieņem prognozējamus, likumīgus un atklātus lēmumus. Ierēdņiem jādarbojas **sabiedrības labā.** Vairums Centrālās un Austrumeiropas valstu, kas kandidē uz iestāšanos ES, sākot no 90.gadu sākuma, ir pieņēmušas civildienesta likumus, nosakot, ka veiksmīgai valsts funkciju veikšanai ir **nepieciešams pastāvīgs, profesionāls un stabils civildienests.**

3. Valsts civildienesta likums (2000) un galvenās atšķirības salīdzinājumā ar likumu "Par valsts civildienestu"

1998. gada 28. jūlijā Ministru kabinets akceptēja **civildienesta attīstības koncepciju,** paredzot kombinētos **amatu un karjeras civildienesta principus,** izmantojot plašāku ES valstu pieredzi un SIGMA konsultācijas. Valdība uzdod likumprojektā paredzēt **rotācijas principa ieviešanu** civildienestā. Tiek sagatavoti attiecīgie priekšlikumi **karjeras plānošanas** sistēmas izveidei.

Citu valstu pieredze civildienesta vadības un tās uzraudzības noteikšanā ir atšķirīga. Deviņdesmito gadu sākumā un vidū pieņemtajos likumos nav tik daudz vērtības pievērsts likuma ieviešanas **institucionālajai sistēmai,** turpretī jaunajos, mūsdienīgākajos likumos (Polijā, Rumānijā, Latvijā) **iestāžu kompetence ir precīzi noteikta** un pastāv civildienesta sistēmas uzraudzības un paškontroles iestādes, līdzīgi kā to Latvijā īsteno Valsts civildienesta pārvalde (VCP).

Lai novērstu iepriekšminētos trūkumus, 2000. gada 7. septembrī tika pieņemts jauns **Valsts civildienesta likums.** Ar Likuma spēkā stāšanos likuma normās tiek ieviesti un nostiprināti civildienesta **pamatprincipi: likumīgajai valdībai lojāla, profesionāla, politiski neitrāla ierēdniecība, kas nodrošina tiesisku, stabilu, efektīvu un atklātu valsts pārvaldes darbību,** paplašināts ierēdņu loks, precīzāk nošķirta **civildienesta vadība un monitorings,** noteikts sadalījums **vispārējā valsts civildienestā un speciālajā civildienestā,** kā obligātu prasību ierēdņim izvirza **augstāko izglītību,** ieejot pretendentu ierēdņa amatā, var noteikt **pārbaudes laiku,** paredzēta ikgadējā ierēdņu darbības un tās rezultātu **novērtēšana** un iespēja ierēdņi valsts interesēs **pārcelt** citā atbilstošā amatā uz noteiktu vai nēnoteiktu laiku.

Likums **paplašina ierēdņu loku.** Tas izriet no ierēdņa definīcijas – **persona, kas valsts pārvaldes iestādē veido nozares politiku vai attīstības stratēģiju,** koordinē nozares darbību, sadala vai kontrolē finansu resursus, izstrādā normatīvos aktus vai kontrolē to ievērošanu, sagatavo vai izdod **administratīvos aktus vai arī sagatavo vai pieņem citus ar indivīda tiesībām saistītus lēmumus.** Ja 2000. gada beigās valsts civildienesta attiecībās bija apmēram 16% no valsts pārvaldē nodarbinātajiem, tad pēc likuma stāšanās spēkā tika plānots, ka ierēdņu skaits paplašināsies līdz 70% no valsts pārvaldē nodarbinātajiem.

Atsevišķu valsts pārvaldes iestāžu darbība un dienesta attiecības būtiski atšķiras, tāpēc Likumā ir nostiprināts **vispārējais valsts civildienests un speciālais valsts civildienests.** Uz ierēdņi, kas Likumā minētās funkcijas veic diplomātiskajā

un konsulārajā dienestā, Valsts ieņēmumu dienestā, policijā, robežsardzē, Valsts ugunsdzēsības un glābšanas dienestā, ieslodzījuma vietu pārvaldē, attiecas Likumā noteiktie vispārīgie pienākumi un vispārīgās tiesības. Citas šā Likuma normas tiesiskās attiecības specializētajā valsts civildienestā nosaka tiktāl, ciktāl tās nenosaka speciālie likumi.

Likumā tiek precīzāk nošķirta civildienesta **vadība** un **monitorings**, tiek noteikts, ka attiecīgo iestāžu vadītāju kompetencē ir personāla vadība un civildienesta normatīvo aktu un personālvadības standartu ieviešana savā nozarē, savukārt VCP kompetencē - **vienotu personālvadības standartu izstrāde un civildienesta normatīvo aktu ievērošanas kontrole (monitorings)**.

Likums kā obligātu prasību personai, kas pretendē uz ierēdņa amatu, izvirza **augstāko izglītību**. Saskaņā ar likuma pārejas noteikumiem šī prasība attiecas arī uz ierēdņiem, kuri likuma spēkā stāšanās dienā saskaņā ar šo likumu ieņem ierēdņa amatu, **nosakot pārejas periodu** (kārtību un termiņus) šīs prasības piemērošanai **attiecībā uz minētajām personām – attiecīgi:**

- Ministrijas, Īpašu uzdevumu ministra valsts pārvaldes reformu lietās sekretariāta, Valsts kancelejas un Eiropas integrācijas biroja ierēdņiem - no 2004.gada 1.augusta;
- Ministrijas, Īpašu uzdevumu ministra valsts pārvaldes reformu lietās pārraudzībā vai pakļautībā esošas valsts pārvaldes iestādes ierēdņiem – no 2005.gada 1.augusta;
- Valsts meža dienesta ierēdņiem, kuriem ir amata prasībām atbilstoša profesionālā vidējā izglītība - no 2010.gada 2.janvāra.

Amatā iecelšanas kārtība neparedz ne ierēdņu, ne ierēdņu kandidātu eksamināciju. Ir noteikts, ka, iecelot pretendentu ierēdņa amatā var noteikt **pārbaudes laiku**, kas nedrīkst pārsniegt sešus mēnešus, bet, ja persona tiek iecelta ierēdņa amatā pirmo reizi, viņai obligāti tiek noteikts **sešu mēnešu pārbaudes laiks**.

Attiecībā uz **iestāžu vadītājiem** ir noteikta īpaša kārtība. Pretendentu izvērtēšanu šiem amatiem vairs neveic attiecīgā ministrija, bet gan no Ministru kabineta apstiprinātu personu saraksta izveidota **komisija**. Iestādes vadītāju amatā iecel ministrs uz 5 gadiem, paredzot, ka būtiskākie lēmumi (**iecelšana amatā**) **sākotnēji jāakceptē Ministru kabinetam**. Līdz ar to pēc būtības tiek veidots augstāko ierēdņu korpus.

Likumā paredzēta arī ikgadējā **ierēdņu darbības un tās rezultātu novērtēšana**. Novērtēšanas rezultāts tiek izmantots par pamatu lēmumam par ierēdņa statusa **piešķiršanu, ierēdņa neatbilstību ieņemamam amatam, pārcelšanu amatā, ierēdņa amata kvalifikācijas pakāpes piešķiršanu**.

Ierēdņa mēnešalgā tiks noteikta atbilstoši ierēdņa amata kvalifikācijas kategorijai un pakāpei, tātad ierēdņa **darba samaksas sistēma** tiks balstīta uz ierēdņa amata un ierēdņa darbības un tās rezultātu novērtējuma.

Likums paredz iespēju ierēdņi valsts interesēs **pārcelt** citā atbilstošas kvalifikācijas kategorijas amatā **uz noteiktu vai nenoteiktu laiku, tajā pašā**

iestādē ar iestādes vadītāja lēmumu, bet citā iestādē — ar VCP lēmumu Ministru kabineta noteiktajā kārtībā. Taču Likums vairs neparedz iespēju ierēdni paaugstināt amatā.

Likums neparedz valsts civildienesta ieviešanu pašvaldībās. Tas tiek plānots iekļaut citā normatīvajā aktā (grozījumi likumā par pašvaldībām, likums par pašvaldību civildienestu).

4. Likuma ieviešana: ieteikumi un diskusijas par valsts civildienesta attīstību

Lai ieviestu likumu atbilstoši tā konceptuālajām nostādnēm, nepieciešams iedziļināties tā filozofijā. Likuma ieviešanā stingri jābalstās uz tā principiem: visiem lēmumiem jānodrošina likumīgajai valdībai lojāla, profesionāla, politiski neitrāla valsts civildienesta ieviešana un tiesiska, stabila, efektīva un atklāta valsts pārvaldes darbība.

Likums prasa ieviest pārvēidotu vienotu Personālvadības attīstības stratēģiju, kurā, balstoties uz mūsdienīgām personālvadības tendencēm citās valstīs, vienotā sistēmā apvienoti visi nozīmīgākie personālvadības elementi (amatu aprakstu sagatavošana un ieviešana, vienota karjeras plānošana, ierēdņu pārcelšana un nosūtīšana uz laiku, ierēdņu darbības un tās rezultātu novērtēšana, ierēdņiem izvirzāmo prasību īstenošana (augstākās izglītības prasības, pensijas vecuma personu tiesības atrasties civildienesta attiecībās u.c.), mācību vajadzību noteikšana un valsts pasūtījuma noteikšana ierēdņu izglītošanā), panākot to efektīvu un sistēmisku īstenošanu, kā arī paredzēts to īstenošanas mehānisms. Visa VCP darbība ir vērsta tikai uz civildienesta vadības koordinācijas un uzraudzības jautājumiem. Šie aspekti uzskatāmi par piedāvātā modeļa (VCP koordinē civildienesta vadības uzraudzību atbilstoši Likumā paredzētajām funkcijām) priekšrocībām iepretīn liela mēroga organizatoriskām un strukturālām izmaiņām valsts pārvaldes uzbūvē, kas prasīs lielus laika un finanšu resursus, situācijā, kad šādu pārmaiņu lietderība un iespējamie rezultāti nav viennozīmīgi skaidri.

Īpaši aktuāli ir teorētiski pamatoti ierēdņu rotācijas (pārcelšanas/nosūtīšanas/mainības) jautājumi un augstākā vadības dienesta ieviešana.

4.1. Ierēdņu rotācija

Viens no būtiskākajiem valsts civildienesta un personālvadības attīstības virzieniem ir ierēdņu rotācija. Vispārējā kārtība paredz, ka persona pretendē, iztur konkursu un tiek apstiprināta par ierēdni, savukārt rotācija tiek definēta kā divi dažādi mehānismi:

- ierēdņa pārcelšana no vienas institūcijas uz citu;
- nosūtīšana uz laiku uz citu institūciju.

Ierēdņu pārcelšana citā ierēdņa amatā ir viens no būtiskākajiem efektīvas personālvadības līdzekļiem civildienestā kopumā, kas ļauj valsts interesēs panākt

racionālu kvalificēta personāla izmantošanu – it īpaši nozīmīgākajos amatos, mērķtiecīgi attīstīt ierēdņu kvalifikāciju, iegūt iespējami vispusīgu pieredzi.

Nosūtīšana uz laiku ir pagaidu pārcelšana un galvenokārt tiek izmantota, lai attīstītu jaunu ierēdņu prasmes. Nosūtīšana var tikt lietota arī personāla resursu pārdales gadījumā.

Pārcelšana un nosūtīšana var notikt brīvprātīgi, ar personas piekrišanu vai arī bez šādas piekrišanas. Ierēdņu **karjeras attīstība** ir viens no mūsdienīga civildienesta būtiskākajiem uzdevumiem. Tā ietver arī **rotāciju** – viena vai vairāku ierēdņu vienlaicīga pārcelšana citos amatos tajā pašā vai citā valsts pārvaldes iestādē valsts interesēs. Pārcelšana, kuru iesaka citu valstu eksperti, ir viens no svarīgākajiem civildienesta ierēdņu personālvadības mehānismiem un tiek attīstīta, lai veicinātu:

- pārcelamā **ierēdņa profesionālo attīstību**, risinot dažāda rakstura problēmas un iegūstot dažādu pieredzi;
- **iestādes attīstību**, izmantojot paplašinātas iespējas šādi iegūt jaunu pieredzi un idejas;
- valsts pārvaldes **iestāžu sadarbības un koordinācijas realizāciju**.

Īpaša nozīme pārcelšanai ir **augstākā līmeņa vadītāju un jauno speciālistu karjeras attīstībā**. Ņemot vērā **augstākā līmeņa ierēdņu** lielo nozīmi valsts stratēģisko mērķu sasniegšanā, to vadība šodien ir uzskatīta par **centrālo stratēģisko funkciju** pamatā visās ESAO¹ valstīs. ESAO valstīs **pārcelšana** notiek trijos galvenajos veidos:

- pārcelšana ir noteikta **personālvadības politikas** daļa un ir īpašas **“mobilitātes programmas”**, kas veicina pārcelšanu;
- pārcelšana ir noteikta **personālvadības politikas** daļa, bet nav īpašu **“mobilitātes programmu”**;
- pārcelšana **tiek realizēta**, bet nav izdalīta kā atsevišķa personālvadības politikas daļa un nav īpašu **“mobilitātes programmu”**.

Latvijas valsts civildienestā lietderīgāk būtu pārcelšanu īstenot kā noteiktu **personālvadības politikas daļu ar īpašu programmu**. Tas ir iespējams kā noteiktu **vienotas personāla vadības principu izstrāde**, to īstenošana un ierēdņu karjeras vienotas plānošanas nodrošināšana.

Latvijas **normalīvie akti** paredz iespēju veikt ierēdņu pārcelšanu. VCP saskaņā ar Likuma 37.panta pirmo daļu ierēdņi valsts interesēs var pārcelt citā atbilstošas kvalifikācijas kategorijas amatā arī citā valsts pārvaldes iestādē Ministru kabineta noteiktajā kārtībā, kurā paredzēts, ka VCP pēc attiecīgās valsts pārvaldes iestādes iesnieguma saņemšanas un pārcelšanas lietderības izvērtēšanas ierēdņi var pārcelt citā amatā citā valsts pārvaldes iestādē valsts interesēs, lai nodrošinātu vakanta ierēdņa amata pienākumu izpildi līdz pretendentu konkursa uz vakanto ierēdņa amatu noslēgumam, lai nodrošinātu ierēdņa kvalifikācijas celšanu, lai novērstu

¹ Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācija

ieredņa nokļūšanu ietekmējamā stāvoklī vai nepieļautu interešu konflikta situācijas rašanos, kā arī, ja ierēdņa amata pienākumu izpildei nepieciešams ierēdnis, kuram ir īpaša kvalifikācija vai pieredze. Nepieciešamības gadījumā VCP veic pārcelšanai atbilstošākā ierēdņa atlasīšanu. Instrukcijā paredzēts, ka VCP var pārcelt ierēdni arī gadījumā, ja ir pieņemts Ministru kabineta lēmums par pārcelšanas nepieciešamību, kas var būt gan par konkrēta ierēdņa pārcelšanu, gan noteiktas ierēdņu grupas pārcelšanu. Tā kopumā varētu būt **augstāko vadītāju rotācijas (pārcelšanas) programma**, kas paredz, kādā laika periodā uz kādu laiku, pēc kā ierosinājuma, pēc kādiem principiem un kritērijiem notiek augstāko vadītāju rotācija. Programma nodrošinātu vienotas sistēmas izveidi, kuru realizējot, tiek ievērots vienlīdzības princips: pārcelšana ir plānota, ir ņemta vērā valdības stratēģija, tiku nodrošināta pārceljamā ierēdņa atbilstība, risinot dažāda rakstura uzdevumus un iegūstot dažādu pieredzi, iestādes atbilstība, izmantojot paplašinātas iespējas, šādi iegūt jaunas idejas un pieredzi, valsts pārvaldes iestāžu savstarpējās kooperācijas un koordinācijas realizācija u.c.

Ņemot vērā, ka pārcelšana notiek valsts interesēs, ierēdņa **piekrišana** pārcelšanai nav obligāta, jo pretējā gadījumā valdībai nebūtu iespējams pārstrukturizēt vai mainīt prioritātes vienotajā civildienesta kopumā. Tiesa, mūsdienās pārcelšana bez ierēdņa piekrišanas tiek īstenota arvien retāk, jo tiek meklētas iespējas, kas visvairāk atbilstu arī ierēdņa vēlēm pārcelšanas gadījumā. Šādā gadījumā arī pārcelšanas rezultāti būs labāki, jo ierēdnis tiks motivēts strādāt gan valsts, gan iestādes, gan personiskās karjeras interesēs. Sākot darboties ierēdņa darbības un tās rezultātu novērtēšanas sistēmai (Likuma 35.pants un Ministru kabineta instrukcija Nr.2 "Ierēdņa darbības un tās rezultātu novērtēšanas kārtība" (13.02.2001.)), kurā paredzēta arī karjeras attīstības sadaļa, būs iespējams konkrētāk uzzināt un fiksēt viedokli par ierēdņa tālāko karjeras attīstību, par ierēdņa piemērotību esošajam amatam, profesionālās izaugsmes iespējām tajā.

Iebildumi pārcelšanai parasti ir: iestādes vēlme nezaudēt profesionālus kadrus; ierēdņa vēlme turpināt darbu tajā pašā "pazīstamajā" amatā, darbojoties "ierastajos" apstākļos; vadītāju vadības stili atšķiras, tāpēc var būt bažas, ka jaunā situācija radīs būtiskas pārmaiņas; nedrošība, ka notiks būtiskas reorganizācijas un personāla maiņas u.c.

Lai sekmīgāk noritētu ierēdņu pārcelšana, nepieciešami normatīvo aktu pilnveidojumi, paredzot ierēdņu **paaugstināšanas** procedūru, kāda bija noteikta likumā "Par valsts civildienestu" (pieņemts 21.04.1994.), vai arī paredzot **pārcelšanu** ne tikai tās pašas kategorijas, bet arī vienas vai divu kategoriju **augstākā amatā** (šāda prakse ir noteikta Lītuvas civildienesta likumā, kas paredz iespēju pārcelt ierēdni tās pašas, augstākas vai zemākas kategorijas ietvaros).

Lai gan jau ir pieņemta MK 20.02.2001. instrukcija Nr.3 "Kārtība, kādā ierēdni pārcel citā ierēdņa amatā citā valsts pārvaldes iestādē", tomēr sistēmiska pārcelšana atbilstoši Likuma principiem Latvijas civildienestā vēl uzskatāma par konsekvēnti īstenojamu uzdevumu.

4.2. Augstākais vadības dienests

SIGMA analīze par augstāko amatpersonu vadību ESAO valstīs ("Professionalism in Public Service management: The making of Highly Qualified, Efficient and Effective Public Managers", S.Synnerström, 1997), liecina, ka **tikai septiņās ESAO valstīs** (Apvienotajā Karalistē, Austrālijā, Jaunzēlandē, ASV, Zviedrijā, Kanādā un Nīderlandē) **valsts pārvaldes iestāžu vadītāji tiek atdalīti no pārējā civildienesta**, veidojot augstāko vadības dienestu ar vispārējām vadības iemaņām, plašu pieredzi un vienotu kultūru. Augstākais vadības dienests tiek uzņemts kā vienota vērtība civildienestā, kuras resursi novirzāmi pēc vajadzības attiecīgā sektorā un bez attiecīgās amatpersonas piekrišanas.

Lielaākajā daļā pārējo ESAO valstu nav ieviesta atsevišķa augstākā vadības līmeņa vadības sistēma. Daļā valstu attiecībā uz šo personālu tiek piemērotas **īpašas personāla vadības procedūras**, sevišķi izplatīti ir īpaši atalgojuma sistēmas noteikumi, terminēts dienesta laiks, atvieglotas iespējas atbrīvot no amata, mobilitātes (pārcelšanas) politika u.c. **Tāds risinājums tiek piedāvāts arī jaunajā Valsts civildienesta likumā Latvijā.**

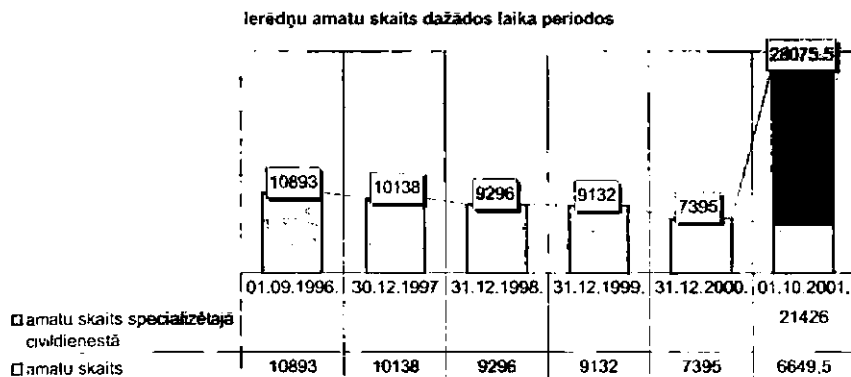
Augstākais vadības dienests ietvers augstākā līmeņa personālu visās valsts pārvaldes iestādēs. attiecībā uz to tiks īstenoti īpaši personāla vadības principi un tas tiek uzņemts kā vienota vērtība civildienestā. Galvenā iezīme, kas atšķir iestāžu vadītāju personālvadību, no pārējo augstāko amatpersonu personālvadības, ir **atšķirīgas metodes atlasē, darba izpildes novērtēšanā, kompetences vērtēšanā.** Respektējot šo amatpersonu funkciju nozīmīgumu, viņu atlasē un citos personālvadības procesos nereti tiek iesaistīta valdība vai attiecīgais ministrs.

Tiek ieteikts **atdalīt augstākos ierēdņus no pārējā civildienesta**, gan ieviešot **atšķirīgus personāla vadības principus** attiecībā uz šo līmeni, gan **principiāli atšķirīgas augstāko ierēdņu darba attiecības ar iestādēm**, kurās viņi patlaban strādā, kā arī paredzot šī vadības līmeņa **pastāvīgu rotāciju civildienesta ietvaros**, lai paplašinātu viņu kvalifikāciju un universalizētu civildienesta augstākā personāla kapacitāti. Likumā tas ievērots, **paredzot atšķirīgus personāla vadības principus augstākajam vadības dienestam.** Savukārt, SIGMA eksperta S.Sinnerstrēma ieteikumi nav vērsti uz divu nodalītu civildienestu (augstākā un "pārējā" civildienesta) ieviešanu. Pret divu atdalītu civildienesta korpusu izveidi iebilst arī daži no ārvalstu ekspertiem (Latvijas civildienests nav tik apjomīgs, lai būtu lietderīgi tā vadību un vadības uzraudzību sadalīt, tas nav mērķtiecīgi gan no nodokļu maksātāju līdzekļu racionālas izmantošanas viedokļa, gan no racionālas funkciju sadalīšanas un funkciju pārklāšanās novēršanas viedokļa).

Likums paredz, ka VCP veic vienotu personālvadības principu izstrādi valsts civildienestā, tehniski nodrošina pretendentu konkursu organizēšanu uz iestāžu vadītāju amatiem, kā arī uzrauga ar valsts civildienesta jomu saistīto normatīvo aktu piemērošanu valsts pārvaldes iestādēs. Līdz ar to VCP nav dotas tiesības veikt ierēdņu ikdienas vadību, bet uzraudzīt, vai civildienesta organizēšana un personālvadība civildienestā notiek tiesiski un pēc vienotiem principiem.

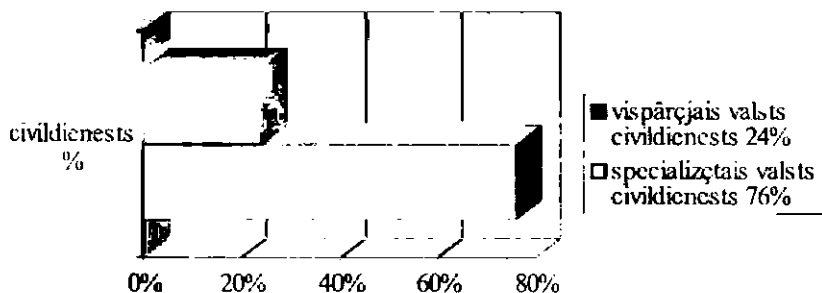
4.3. Civildienesta kvantitatīvie rādītāji

Ierēdņu amatu skaits kopš Latvijas valsts civildienesta izveides ir būtiski mainījies:



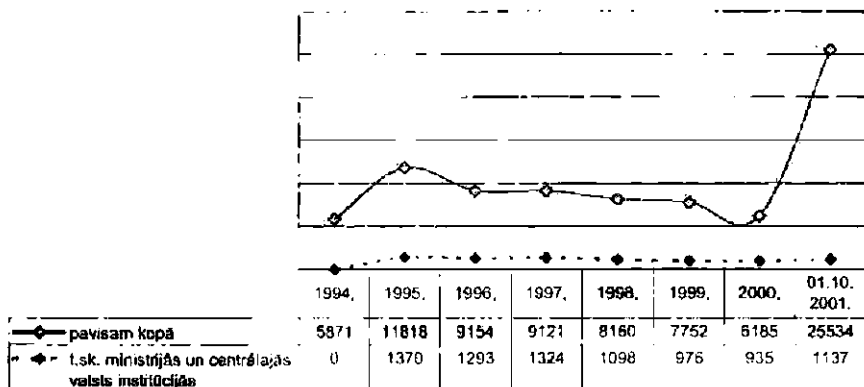
* uz 01.10.2001. - 28075,5 amati, tai skaitā vispārējā civildienestā, ko nosacīti var salīdzināt ar civildienestu likuma "Par valsts civildienestu" izpratnē (bija spēkā līdz 31.12.2000.), - 6649,5 ierēdņu amati.

To var uzskatīt par tendenci relatīvi samazināties ierēdņu amatu skaitam civildienestā kopumā, ņemot vērā to, ka likums "Par valsts civildienestu" paredzēja civildienesta ieviešanu arī Iekšlietu ministrijā un tās padotības iestādēs, kas gan netika veikts. Absolūti samazinājies ierēdņu amatu skaits vispārējā civildienestā. Kopējais ierēdņu amatu skaits ir palielinājies Likumā paredzētajā specializētajā civildienestā, kurš nebija ieviests likuma "Par valsts civildienestu" darbības laikā.



Līdzīgi mainījies ierēdņu un ierēdņu kandidātu skaits: attiecīgi minēts ierēdņu un ierēdņu kandidātu skaits kopumā, kā arī ministrijās un centrālajās valsts institūcijās, izņemot Ārlietu ministriju:

ierēdņu / ierēdņu kandidātu skaits dažādos laika periodos



Saskaņā ar Likuma stāšanos spēkā (01.01.2001.) no valsts civildienesta tika izslēgta Valsts kontrole un LR Prokuratūra, bet valsts civildienestā tika iekļautas 23 iestādes, no kurām vispārējā – 14 un specializētajā civildienestā – 9 iestādes. Vislielākais iestāžu skaita pieaugums bija Iekšlietu ministrijas padotības sistēmā – 9 iestādes, bet Tieslietu ministrijas sistēmā – 5 iestādes un Finanšu ministrijas sistēmā – 3 iestādes.

Salīdzinājumā ar situāciju 31.01.2000. ierēdņu amatu skaits valsts civildienestā ir palielinājies par 20680 amatu vietām, lielāko amatu skaita pieaugumu veido specializētā valsts civildienesta ieviešana valsts pārvaldes iestādēs, savukārt ierēdņu amatu skaits vispārējā valsts civildienestā ir samazinājies.

Būtiski palielinājies ierēdņu amatu skaits ir Iekšlietu ministrijas sistēmā (par 16882 amatiem) un Finanšu ministrijas sistēmā (par 4316 amatiem). Līdz ar Likuma stāšanos spēkā valsts civildienests tika ieviests Iekšlietu ministrijā un 8 tās padotības iestādēs, bet galveno ierēdņu amatu skaita pieaugumu Finanšu ministrijas sistēmā veido Valsts ieņēmumu dienests, kas kopumā sastāda 91% no visiem ierēdņu amatiem Finanšu ministrijas sistēmā esošajās iestādēs.

Ierēdņu amatu samazinājums ir vispārējā valsts civildienestā, kurā salīdzinājumā ar 31.12.2000. tas ir samazinājies par 745.5 ierēdņu amatiem. Kā vienu no minētā amatu skaita samazinājuma iemesliem jāmin Valsts kontroles un LR Prokuratūras izslēgšanu no valsts civildienesta, kā arī Ārlietu ministrijas pāriešanu specializētajā valsts civildienestā.

Lielākais ierēdņu amatu samazinājums ir Ekonomikas ministrijā un tās padotības iestāžu sistēmā (249 amati) un Zemkopības ministrijas sistēmā (139 amati), kur saskaņā ar Valsts civildienesta likuma stāšanos spēkā, nozīmīgas izmaiņas ierēdņu amatu skaitā

ir notikušas amata juridiskā statusa maiņas rezultātā. Ierēdņu amatu samazinājumu pārsvarā nosaka grāmatvedības, lietvedības un saimniecisko struktūrvienību darbinieku, sabiedrisko attiecību speciālistu un datu ievades operatoru amatu pārveidošana no ierēdņu uz darbinieku amatiem. Lielākais ierēdņu amatu samazinājums, salīdzinot iestādes, ir Centrālajā statistikas pārvaldē (173 amati), iestādēs, kas izslēgtas no civildienesta - Valsts kontrolē (148 amati) un LR Prokuratūrā (88 amati), kā arī Ekonomikas ministrijā (66 amati) un Valsts meža dienestā (62 amati).

Lielākais ierēdņu amatu palielinājums ir Kultūras ministrijā un tās padotības iestāžu sistēmā (318 amati, ņemot vērā, ka Valsts arhīvu ģenerāldirekcija ir pārgājusi no Tieslietu ministrijas Kultūras ministrijas pārraudzībā), Finanšu ministrijas sistēmā (173 amati) un Labklājības ministrijas sistēmā (146 amati). Lielākais ierēdņu amatu palielinājums, salīdzinot iestādes, ir Finanšu ministrijā (119 amati), Labklājības ministrijā (92 amati) un Tieslietu ministrijā (40 amati).

Būtiski atšķiras ierēdņu un darbinieku amatu skaita proporcijas, kas liecina par atšķirīgiem iestāžu funkciju noteikšanas, darbības organizēšanas un amata pienākumu sadales principiem: Finanšu ministrijas sistēmā 85%, Iekšlietu ministrijas sistēmā – 82%, ārlietu ministrijas sistēmā – 80% ir ierēdņu amati, bet Tieslietu ministrijas sistēmā – 8%, Labklājības ministrijas sistēmā – 24%, Kultūras ministrijas sistēmā 43%.

Valsts pārvaldes iestāde	ierēdņu amatu skaits	darbinieku amatu skaits
Finanšu ministrijas sistēma	85%	15%
Iekšlietu ministrijas sistēma	82%	18%
Ārlietu ministrija	80%	20%
Izglītības un zinātnes ministrijas sistēma	78%	22%
Satiksmes ministrijas sistēma	78%	22%
Valsts kanceleja	72%	28%
Zemkopības ministrijas sistēma	67%	33%
Īpašu uzdevumu ministra sadarbībai ar starptautiskajām finanšu institūcijām sekretariāts	62%	38%
Īpašu uzdevumu ministra valsts reformu lietās sekretariāts	61%	39%
Aizsardzības ministrijas sistēma	56%	44%
Ekonomikas ministrijas sistēma	53%	47%
Eiropas integrācijas birojs	49%	51%
Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrijas sistēma	48%	52%
Kultūras ministrijas sistēma	43%	57%
Labklājības ministrijas sistēma	24%	76%
Tieslietu ministrijas sistēma	8%	92%

Ierēdņu kvalifikācijas eksāmenu kopumā nokārtoja 3145 ierēdņi, bet līdz 31.12.2000. civildienestā nodarbināti bija 1845 (59%) no visiem kvalifikācijas eksāmenu kārtotājušajiem, kas liecina par būtisku personāla mainību valsts civildienestā.

Līdz ar Valsts civildienesta likuma stāšanos spēkā līdz 22.12.2001. ierēdņa statuss tika piešķirts 23674 ierēdņiem, no kuriem 23385 (98.8%) jau bija nodarbināti valsts pārvaldē, bet 289 (1.2%) tika pieņemti darbā konkursa kārtībā (atbilstoši Likuma 14. pantam).

5. Noslēgums

Lai gan valsts civildienesta likums kopumā tiek ieviests sekmīgi, tā ieviešanā parādās virkne nozīmīgu **problēmu**, kas jāanalizē, turklāt to būtība ne vienmēr tieši atbilst noteiktai zinātņu nozarei. Nepieciešami **pilnveidojumi institucionālās sakārtošanas un personāla vadības jomā**.

Katrai iestādei nepieciešams izvērtēt tādu **ierēdņu amatu pastāvēšanas lietderību**, kuru funkcijās tikai daļēji iesaistās Valsts civildienesta likumā noteiktās ierēdņa funkcijas vai to apjoms attiecībā pret kopējo darba pienākumu apjomu ir mazs (piemēram, ja ierēdņa amats noteikts tikai tādēļ, ka, iespējams, dažreiz šī amata pienākumu pildītājs varētu sniegt atzinumu par normatīvā akta projektu).

Nepieciešams izvērtēt tādu iestāžu **institucionālo un hierarhisko uzbūvi**, kur lēmumus pieņem nevis amatpersona, bet koleģiāls lēmējorgāns (piemēram, padome). Šāds izvērtējums ļautu precīzāk īstenot būtisku Likuma mērķi - nodrošināt atklātu valsts pārvaldi, un sūdzību un pārkāpumu gadījumos vērsties pret noteiktu amatpersonu.

Nepieciešams izvērtēt **nelielu (gan kopējā amatu skaita, gan ierēdņu amatu skaita ziņā) iestāžu darbības lietderību un izmaksas**, pievēršot uzmanību ierēdņu un darbinieku amatu sadalījumam un t.s. "atbalsta" amatu (grāmatvedis, lietvedis u.tml.) lietderību katrā šādā iestādē. Nepieciešams noteikt iestāžu izveides, funkciju sadales un padotībā esošo iestāžu statusa noteikšanas kritērijus. Tas ir jautājums, kas būtu risināms Valsts pārvaldes likumā.

Lai iegūtu būtisku budžeta līdzekļu ietaupījumu atalgojuma fondā un lai pamatoti samazinātu ierēdņu un darbinieku skaitu iestādēs, būtu jāveic **personāla vadības auditi**, kas ļautu nevis samazināt atsevišķas iestāžu funkcijas, bet gan nodarbināto ierēdņu un darbinieku skaitu.

Turpmāk plānots ieviest **augstākā līmeņa ierēdņu vadības dienestu, attīstīt personālvadības procedūras** un izstrādāt vienotu un sistēmisku valsts sektorā nodarbināto **darba samaksas sistēmu**.

Likuma ieviešana, jaunie uzdevumi personālvadībā (ierēdņa darba rezultātu novērtēšana, karjeras attīstība, konkursu organizēšana, amatu aprakstu pilnveidošana u.c.) prasa teorētiski pamatotas **pārmaiņas** katras valsts pārvaldes iestādes darbībā, sākot no amatu aprakstu izstrādes uzlabošanas līdz sistēmiskai karjeras plānošanai kopumā. Nepieciešams uzlabot personālvadības procedūru izstrādi un ieviešanas koordinēšanu. Īpaša nozīme ir **vienotas publiskās pārvaldes teorijas** izstrādei.

Turpmākā darbībā Likuma ieviešanā ietver Valsts pārvaldes reformu programmas uzdevumu izpildi un citu prioritāru uzdevumu veikšanu, vienotu personālvadības principu īstenošanas nolūkos paredzot:

- ierēdņu darbības un tās rezultātu **novērtēšanas** sistēmas ieviešanu;

- ierēdņu un valsts pārvaldes darbinieku **amatu novērtēšanas un amatu kvalifikācijas kategoriju noteikšanu;**
- ierēdņu **pārcelšanas** procedūru ieviešanu,
- sistēmisku **personālvadības konsultāciju un audita** ieviešanu;
- vienotu karjeras plānošanu un attīstību.

Literatūra

1. Valsts civildienesta likums, *Jaunā Pārvalde*, Nr.9 (15), 2000.
2. Likums "Par valsts civildienestu". VCP Interneta mājas lapa (www.vcp.gov.lv).
3. A.Kalniņš. Latvijas publiskās pārvaldes un valsts civildienesta reformas raksturojums (1993-2001), *Jaunā Pārvalde*, Nr.5 (23), 2001.
4. A.Kalniņš. Pārdomas par valsts civildienesta likuma sagatavošanu, *Jaunā Pārvalde*, Nr.9 (15), 2000.
5. I.Juhņeviča. Galvenās atšķirības starp Valsts civildienesta likumu un likumu "Par valsts civildienestu", *Jaunā Pārvalde*, Nr.9 (15), 2000.
6. A.Kalniņš, I.Juhņeviča, K.Vintiša. Par ekspertu atzinumiem par Valsts civildienesta likumu un augstāko vadības dienestu, *Jaunā Pārvalde*, Nr.9 (15), 2000.
7. R.Upenieks, L.Zubkāne. Valsts civildienesta likuma ieviešanas pirmais posms. problēmas un perspektīvas, *Jaunā Pārvalde*, Nr.4 (22), 2001.
8. Informatīvais ziņojums "Valsts civildienesta likuma ieviešanas gaita" (ar priekšlikumiem likuma darbības nodrošināšanai). Rīga: Valsts civildienesta pārvalde, 2001.
9. Politico-administrative Relations. Who rules?/Edited by T.Verheijen. NISPACE (The Network of Institutes and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe), 2001.
10. Professionalism in Public Service management: The making of Highly Qualified, Efficient and Effective Public Managers, S.Synerström, 1997.
11. Civil Service System in Western Europe. Civil Service System in Comparative Perspective/ Edited by H.A.G.M. Bekke & F.M. van der Meer. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA, USA.
12. Public Service in Transition: Enhancing Its Role, Professionalism, Ethical Values and Standards, 1999.
13. H.T.Graham, R.Benett. Human Resource Management. Ninth Edition, *Financial Times*, 1998.
14. VCP nepublicētie materiāli.

Kopsavilkums

Lai valsts civildienests atbilstu perspektīvākajiem publiskās pārvaldes jauninājumiem un spētu nodrošināt valsts attīstības mērķu sasniegšanu,

nepieciešams izvērtēt civildienesta reformas gaitu saistībā ar Latvijas publiskās pārvaldes normatīvās bāzes pilnveidošanas tendencēm un salīdzinājumā ar citu valstu pieredzi un noteikt nozīmīgākos tā mūsdienu virzienus. 1998.gada 28.jūlijā Ministru kabinets akceptēja civildienesta attīstības koncepciju un 2000.gada 7. septembrī – Valsts civildienesta likumu, paredzot apvienot amatu un karjeras civildienesta principus, izmantojot plašāku ES valstu pieredzi un SIGMA konsultācijas, paredzot rotācijas principa ieviešanu civildienestā un karjeras plānošanas sistēmas izveidi.

Īpaša nozīme rotācijai un karjeras plānošanai ir augstākā līmeņa vadītāju un jauno speciālistu karjeras attīstībā. Ņemot vērā augstākā līmeņa ierēdņu lielo nozīmi valsts stratēģisko mērķu sasniegšanā, to vadība šodien ir uzskatīta par centrālo stratēģisko funkciju pamatā visās Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijās (ESAO) valstīs. Latvijas valsts civildienestā lietderīgāk būtu izveidot augstāko vadītāju rotācijas (pārceļšanas) programmu, kas nodrošinātu vienotas sistēmas izveidi.

Lai gan valsts civildienesta likums kopumā tiek ieviests sekmīgi, tā ieviešanā parādās virkne nozīmīgu problēmu, kas jāanalizē, turklāt to būtība ne vienmēr tieši atbilst noteiktai zinātnu nozarei. Nepieciešami būtiski, teorētiski pamatoti pilnveidojumi institucionālās sakārtošanas un personāla vadības jomā.

Viesturs Pauls Karnups (Latvijas Universitāte)

LATVIJAS ĀRĒJĀ TIRDZNIECĪBA AR SKANDINĀVIJAS VALSTĪM VĒSTURISKAJĀ UN GLOBALIZĀCIJAS KONTEKSTĀ

LATVIA'S FOREIGN TRADE WITH SCANDINAVIAN COUNTRIES IN HISTORICAL AND GLOBALIZATION CONTEXT

This article examines the development of Latvian foreign trade with three Scandinavian countries in historical and globalisation circumstances. Latvia's economic relations with Denmark, Norway and Sweden began in 1919 when none of these countries had recognised Latvia de iure. The interwar period was the period of the final decline of the first globalisation wave. Latvia as an agricultural country had to find markets for its products both near and far.

Foreign trade with the Scandinavian countries, despite the fact that each state exported a similar range of goods showed an upward trend both in exports and imports. In the period from 1920 to 1929, when there was more or less free trade

conditions in Europe with minimal tariffs and other obstacles, the volume of trade (exports + imports) reached its highest levels, for example, in 1927 – 14.7% of the total volume of foreign trade.

However, with the onset of the Great Depression, protectionism returned to Europe with a vengeance and the volume of Latvia's foreign trade with the Scandinavian countries was catastrophically reduced (for example, to 6.1% of the total volume of foreign trade in 1932), and even in the relatively peaceful period of the 1930s it never regained the pre-crisis amounts (for example, 9.9% of the total volume of foreign trade in 1937).

Following the restoration of independence in 1991, Latvia faced the same task as in 1920 – to integrate into the world economy. Unfortunately, the world had radically changed in fifty years. Latvia had to integrate into a Europe where the second globalisation wave was a reality. In renewing trading links with the Scandinavian countries, Latvia understood that without becoming involved in the integrating structures of the world and Europe it would be impossible to successfully operate in circumstances of globalisation.

Latvia's volume of foreign trade with the Scandinavian countries shows an upward trend and substantially exceeds the best results for the interwar period, for example, in 1999 reaching 30.4% of the total volume of foreign trade.

Latvia's foreign trade with the Scandinavian countries both in a historical and globalisation context shows that economic co-operation with the Scandinavian countries will strengthen and develop the Latvian economy in circumstances of the competitive pressures of globalisation in the future.

Šajā rakstā tiek apskatīta Latvijas ārējās tirdzniecības attīstība ar trim Skandināvijas valstīm vēsturiskajos un globalizācijas apstākļos. Latvijas ekonomiskās attiecības ar Dāniju, Norvēģiju un Zviedriju sākās jau 1919. gadā, kamēr nevienas no šīm valstīm vēl nebija atzinusi Latviju *de iure*. Laika periods starp pasaules karim bija pinnās globalizācijas viļņa norieta laiks. Latvijas lauksaimniecībai bija jāatrod noietis savai produkcijai gan tuvās, gan tālās zemēs.

Latvijas un Skandināvijas ārējā tirdzniecība, kas neskatoties uz to, ka katrai valstij bija nesaisīti preču eksporta klāsts, tomēr rādīja augšupejošu tendenci gan importā, gan eksportā. Laika periodā no 1920. līdz 1929. gadam, kad Eiropā valdīja puslīdz brīva tirgus nosacījumi ar minimāliem tarifiem un citiem šķēršļiem, Latvijas ārējās tirdzniecības apjoms (eksports + imports) ar Skandināvijas valstīm sasniedza visaugstākos rādītājus, piemēram, 1927. gadā – 14,7% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma.

Bet, līdz ar lielās saimnieciskās krīzes iestāšanos, protekcionisms Eiropā atgriezās ar uzviņu, un Latvijas ārējās tirdzniecības apjoms ar Skandināvijas valstīm katastrofāli samazinājās (piemēram, līdz 6,1% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma 1932. gadā) un pat relatīvi mierīgajos 1930. gados neatguva pirmskrīzes apmērus (piemēram, 9,9% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma 1937. gadā).

Pēc neatkarības atgūšanas 1991. gadā Latvijai bija tāds pats uzdevums kā 1920. gados, resp., integrēties pasaules ekonomikā. Diemžēl, pasaule bija radikāli mainījusies piecdesmitos gados. Latvijai bija jāiekļaujas tādā Eiropā, kur otrais globalizācijas vilnis jau bija realitāte. Atjaunojot ārējās tirdzniecības saites ar Skandināvijas valstīm, Latvija saprata, ka bez iesaistīšanās pasaules un Eiropas integrējošās struktūrās nebija iespējams sekmīgi darboties globalizācijas apstākļos.

Latvijas ārējās tirdzniecības apjoms ar Skandināvijas valstīm rāda augšupejošo trendu un krietni pārsniedz pat vislabākos starpkaru perioda apmērus, piemēram, 1999. gadā sasniedzot 30,4% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma.

Latvijas ārējā tirdzniecība ar Skandināvijas valstīm gan vēsturiskajā, gan globalizācijas kontekstā norāda, ka ekonomiskā sadarbība ar Skandināvijas valstīm stiprinās un attīstīs Latvijas ekonomiku globalizācijas konkurences spiediena apstākļos nākotnē.

Ievads

Šajā rakstā aplūkosim Latvijas ārējās tirdzniecības attīstību ar trim Skandināvijas valstīm vēsturiskajos un globalizācijas apstākļos. No vēsturiskā aspekta starptautiskā tirdzniecība, protams, nav jauns fenomēns ne Baltijā, ne Skandināvijā, nedz arī starp Baltijas un Skandināvijas valstīm. Jaunums laika posmā starp 1920. un 1940. gadu bija tas, ka tirdzniecība notika starp trim neatkarīgām Baltijas valstīm, t.sk. Latviju, un trim neatkarīgām Skandināvijas valstīm, no kurām viena – Norvēģija – bija bijusi neatkarīga tikai no 1905. gada. Pēc Latvijas neatkarības atgūšanas 1991. gadā sākās jauns Latvijas ārējās tirdzniecības attīstības laikmets radikāli jaunos apstākļos. Pēc piecdesmit gadu okupācijas gadiem, ārējās tirdzniecības sakari ar Skandināviju bija jāatjauno ne tikai divpusējā līmenī, kā tas bija starpkaru periodā, bet arī daudzpusējā, globalizācijas kontekstā.

Globalizācija tiek definēta dažādi, atkarībā no izvēlētā redzespunkta. Ekonomisti parasti uzskata, ka globalizācija ir mijiedarbība starp starptautisko tirdzniecību un informācijas, tehnoloģijas, naudas, cilvēku un kultūras globālajām plūsmām.

Ekonomikas vēsturnieki uzskata, ka laika periods starp abiem pasaules kariem bija starposms starp viena globalizācijas viļņa beigām un nākamā globalizācijas viļņa sākumu.¹ Šie divi viļņi tiek datēti ar laika posmu no apmēram 1870. līdz 1914. gadam un pēc 1960. gada, tātad 19. un 20. gadsimts. Pirmais vilnis balstījās uz vairākiem faktoriem, t.sk. Anglijas starptautiskās tirdzniecības hegemoniju un samērā brīvu tirdzniecību, zelta standartu kā starptautisko norēķinu līdzekli, transporta līdzekļu attīstību (kā piemēru var minēt pāreju no burukuģiem uz

¹ Baldwin R.E. & Martin P. *Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences*. NBER Working Paper No. 6904. – USA, 1999., kā arī O'Rourke K.H. & Williamson J. g. *The Heckscher-Ohlin Model between 1400 and 2000: When it Described Factor Price Convergence. When it did not, and Why*. – NBER Working Paper No. 7411. – USA, 1999

tvaiņiem, dzelzceļu parādīšanos), kā arī Eiropas un ASV straujo industrializāciju, kas balstījās vai nu uz kolonijām (Eiropā) vai uz iekšējā tirgus faktoriem (ASV). Attiecībā uz otro vilni parasti piemin vairākas tendences: strauju pieaugumu starptautiskajā tirdzniecībā, strauju pieaugumu tiešajās ārzemju investīcijās, strauju telekomunikāciju un transporta attīstību, kas atvieglo piekļūšanu jauniem tirgiem, brīvas kapitāla un naudas globālās plūsmas, starptautiskās organizācijas, kas veicina tirdzniecības liberalizāciju (GATT, PTO), reģionālās tirdzniecības bloku attīstību (piemēram, Eiropas Savienība), kā arī transnacionālo korporāciju pieaugošo ietekmi uz globālo ekonomiku.

I. Vēsturiskais konteksts

Ārējā tirdzniecība starp Latviju un Skandināviju 1920-1933

Vēl divus gadus pēc neatkarības pasludināšanas Latvijas zeme lielā mērā bija karalauks. Atbrīvošanas karš no 1918. līdz 1920. gadam un Bermontiāda 1919. gadā jūtami ietekmēja tautsaimniecības gaitu, tās atjaunošanu un attīstību. Latvijas un Padomju Krievijas miera līgums tika parakstīts tikai 1920. gada 11. augustā. 1919. gadā daži Skandināvijas tirdzniecības nami jau bija nodibinājuši Rīgā, Liepājā un Ventspilī savas nodaļas.² Tomēr līdz 1920. gadam Latvijas ekonomiskās attiecības ar Skandināvijas valstīm bija minimālas, daļēji tāpēc, ka Latvija līdz 1918. gadam bija cariskās Krievijas sastāvdaļa un daļēji tāpēc, ka tikai 1919. gadā, pēc Niedras valdības krišanas un Bermonta padzīšanas, nostabilizējās nacionālā valdība.³

No ekonomikas viedokļa Latvijas saimnieciskais stāvoklis 1919. gada beigās un 1920. gada sākumā bija visai bēdīgs. Rūpniecība bija sabrukusi, ar tukšām ēkām, kuru inventārs bija evakuēts uz Krieviju jau 1915. gadā.⁴ Zeme bija izpostīta un tauta izkaisīta. "Neatkarība tika pasludināta ... ar izpostītu rūpniecību, tukšām lādēm un izlaupītām lauku saimniecībām."⁵ Galvenais ienākuma avots valdībai bija "naudas iespiešanas mašīna"⁶, kas sedza atbrīvošanas kara izdevumus, valsts aparāta uzturēšanu un minimālās tautsaimniecības vajadzības. No valsts ienākumiem laika periodā no 1918. gada 18. novembra līdz 1920. gada 1. aprīlim tika emitēta papīra nauda 37,9 miljonu latu vērtībā (vai 58,5% no visiem ienākumiem kopā).⁷ Neviena Eiropas valsts nebija atzinusi Latviju *de iure*, izņemot Padomju Krieviju, kuru savukārt arī neviena valsts nebija atzinusi.

Tomēr jau 1920. gadā Latvija rosīgi tirgojās ar Skandināvijas valstīm. 1920. gadā Latvijas ārējās tirdzniecības kopējā vērtība bija 3.136.611.814 Latvijas rubļi – imports 2.061.131.266 Latvijas rubļi un eksports 1.075.480.548 Latvijas

² *Ekonomists*, 1920. g., Nr. 1 – 13. lpp.

³ Spekke A., *History of Latvia. An outline*. – Stockholm: M. Goppers, 1951. 350.-355. lpp.

⁴ *Latvian Industry since the War // The Latvian Economist*, No. 7/8, July/August 1923 – 159 lpp.

⁵ Hiden, J. & Salmon, P., *The Baltic Nations and Europe*. – London: Longman, 1991 – 77 lpp.

⁶ Aizslnieks A. *Latvijas saimniecības vēsture, 1914-1945*. – Stockholmā: Daugava, 1968. g. 117. lpp.

⁷ Turpat – 111. lpp.

rubļi.⁸ Kopējais imports no Skandināvijas valstīm bija 801.863.449 Latvijas rubļi un eksports 60.073.112 Latvijas rubļi.

I. tabula

Latvijas un Skandināvijas imports un eksports 1920. gada

Valsts	Imports milj. rubļu	% no kopējā importa	Eksports milj. rubļu	% no kopējā eksporta	Kopā milj. rubļu	% no kopējās kopsunīmas
Dānija	442,17	21,5	31,06	2,9	473,23	15,1
Zviedrija	239,37	11,6	28,81	2,7	268,18	8,6
Norvēģija	120,33	5,8	0,21	0,02	120,54	3,8
Kopā	801,87	38,9	60,08	5,62	861,95	27,5

Avots: Latvijas Staustiskā gada grāmata 1920. – Rīga: Valsts Statistiskā pārvalde, 1921, 119. lpp.

Šajā gadā kaut neviena Eiropas valsts nebija atzinusi Latviju *de iure*, izņemot Padomju Krieviju, kuru savukārt arī neviena valsts nebija atzinusi, Norvēģija bija pirmā Eiropas valsts, kura piedāvāja Latvijai ilgtermiņa kredītus pārtikas preču iegādei⁹ – sālītas siļķes 6.806.360,51 norvēģu kronu vērtībā (77,4% no visa Norvēģijas importa Latvijā 1920. gadā).¹⁰ No Latvijas valdības viedokļa, preču kredīti bija dieva dāvana, īpaši, ja tie bija ilgtermiņa (uz pieciem gadiem) un ja tos varēja nodrošināt tikai ar Latvijas valsts kases vekseliem nevis ar valūtu, kas bija deficīts. 1920. gadā imports no Skandināvijas valstīm sasniedza savu augstāko līmeni visā pēckara periodā (skat. 1. zīmējumu), daļēji tāpēc, ka ļoti daudz preču no citām valstīm nāca caur Dāniju un mazākā apmērā caur Zviedriju, daļēji tāpēc, ka pastāvošie draudi, ka Austrumeiropas valstu tautsaimniecība varētu galīgi sabrukt, mudināja ASV un Lielbritāniju ieviest atviegloto kredītu programmu. Radās doma piešķirt ilgtermiņa kredītus preču veidā, t.i., līdz 1925. gada 1. janvārim ar 6 procentu likmi gadā.¹¹ Zviedrija un Norvēģija aktīvi piedalījās šajā akcijā – Norvēģija – ar jau iepriekš minētajiem siļķu kredītiem, bet Zviedrija ar eksporta kredītu piešķiršanu saviem eksportieriem.

⁸ *Latvijas statistiskā gada grāmata 1920* – Rīga: Valsts statistiskā pārvalde, 1921 – 102. tabula – 119. lpp.

⁹ Plašāk par šo aizdevumu un tā izraisītajām sekām skat. Karnups V.P. Par Latvijas un Norvēģijas ekonomisko attiecību pirmsākumiem // *Latvijas Vēsture / Jaunie un jaunākie laiki* – 2000. g., Nr. 4(40) – 13.-18.lpp.

¹⁰ Leits, A., *Buržuāziskā Latvija ārzemju kapitāla jūgā (1921-1929)* – Rīga: Latvijas Valsts izdevniecība, 1957. - 76.lpp. raksta, ka uz 1924. gada 1.janvāri, kopējā siļķu un zivju eļļas summa ar procentiem bija 6 959 562 norvēģu kronas.

¹¹ Norway in 1920 // *Norwegian Trade Review*, No. 2 – Trade Intelligence Bureau of Norway, 1921 – 18. lpp.

Līdz 1929. gadam Latvija piedzīvoja ekonomisku attīstību un ārējās tirdzniecības uzplaukumu.¹²

2. tabula

Latvijas imports no Skandināvijas valstīm 1921-1933

Gads	Dānija (milj. Ls)	% no visa importa	Norvēģija (milj. Ls)	% no visa importa	Zviedrija (milj. Ls)	% no visa importa
1921	5,51	7,8	0,69	1,0	2,22	3,1
1922	4,96	4,6	0,84	0,8	2,19	2,0
1923	6,57	3,1	0,74	0,4	5,05	2,4
1924	11,75	4,6	0,44	0,2	6,87	2,7
1925	14,92	5,3	0,51	0,2	9,27	3,3
1926	15,47	5,9	0,64	0,3	9,87	3,8
1927	16,71	6,7	0,33	0,1	10,48	4,2
1928	9,97	3,2	0,57	0,2	9,55	3,1
1929	7,91	2,2	0,58	0,2	9,70	2,7
Vidējais 1921-29	10,42	4,8	0,59	0,4	7,24	3,0
1930	5,63	1,9	0,59	0,2	8,82	3,0
1931	2,93	1,7	0,30	0,2	4,84	2,7
1932	1,05	1,2	0,43	0,5	1,72	2,1
1933	0,80	0,9	1,51	1,7	2,25	2,5
Vidējais 1930-33	2,60	1,4	0,71	0,7	4,41	2,6

Avots: *Latvijas Statistiskā gada grāmata. 1921-1933.* – Rīga: Valsts Statistiskā Pārvalde.¹³

No 2. tabulas mēs redzam, ka vidējie rādītāji šajā laika periodā ir samērā zemi, un imports no Skandināvijas sastāda vidēji tikai 8,2% gadā no kopējā Latvijas importa pirmajā laika periodā, kad valdīja t.s. brīvā tirgus nosacījumi. Tomēr salīdzinoši Anglijai bija tikai 13,1% gadā no visa Latvijas importa gandrīz līdzīgā laika periodā.¹⁴

¹² Plašāk par Latvijas ekonomisko attīstību pinnajos desmit gados pēc neatkarības iegūšanas skat. Karnups V.P. Latvijas ekonomiskā attīstība un ārējā tirdzniecība 1918-1928 // *Latvija divos laikposmos: 1918-1928 un 1991-2001.* – Rīga: LU žurnāla "Latvijas Vēsture" fonds, 2001. – 365.- 383. lpp.

¹³ Latvijas rubļi 1921. g. ir aprēķināti Latvijas latos saskaņā ar Finanšu ministrijas kredīta departamenta direktora A.Kārklīņa pārreķiniem: 1921. g. 66,267 Latvijas rubļi = 1 lats (importam) un 66,914 Latvijas rubļi = 1 lats (eksportam). – *Ekonomists* – Nr. 10, 1925. – 498. lpp, bet Latvijas rubļi 1922. g. ir aprēķināti Latvijas latos saskaņā ar Valsts Statistiskās pārvaldes likmi: 50 Latvijas rubļi = 1 lats (importam un eksportam). – *Ekonomists* – Nr. 10, 1925. – 498. lpp.

¹⁴ *Latvijas ārējā tirdzniecība.* – Rīga: Izdevniecība "Ārējā Tirdzniecība", 1929. – 2.-3. lpp.

Galvenās preces, kas tika ievestas no Dānijas šajā laikā bija: automobiļi, dažādas augu eļļas, krīts, kvieši, mieži, rudzi, auzas, tabaka un tabakas izstrādājumi, un ēdamie dzīvnieku tauki. No Zviedrijas šajā laika periodā Latvija importēja galvenokārt: cementu, akmeņogļu un koka darvu, ģērvielas, gumijas izstrādājumus, ugunsdrošos ķieģeļus, koka koka mizas, lauksaimniecības un rūpniecības mašīnas, siļķes, dažāda veida skārdu, superfosātu, bet no Norvēģijas – siļķes, dzīvnieku taukus un zivju eļļu, kokvilnas audumus, lauksaimniecības un rūpniecības mašīnas.

Lielās saimnieciskās krīzes gados visvairāk savas pozīcijas pārējo Skandināvijas valstu vidū zaudēja Dānija, jo importa aizvietošanas nolūkos tika aizvietots tieši labības imports no Dānijas. Savukārt Norvēģija tieši 1933. gadā uzlaboja savas pozīcijas, kamēr imports no Zviedrijas naudas izteiksmē samazinājās par pusi, bet kā procents no kopējā Latvijas importa palika uz vietas. Tomēr kopīgais imports no Skandināvijas šajā laika periodā bija vidēji samazinājies gandrīz uz pusi 4,7% gadā no kopējā Latvijas importa otrajā laika periodā.

3. tabula

Latvijas eksports uz Skandināvijas valstīm 1921-1933

Gads	Dānija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Norvēģija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Zviedrija (milj. Ls)	% no visa eksporta
1921	0,55	1,9	0,08	0,3	0,32	1,1
1922	2,36	2,1	0,36	0,4	2,36	2,3
1923	5,23	3,2	0,84	0,5	2,24	1,4
1924	3,77	2,2	0,17	0,1	1,96	1,1
1925	3,81	2,1	0,62	0,4	1,57	0,9
1926	3,52	1,9	0,76	0,4	1,62	0,9
1927	4,28	1,9	0,98	0,4	3,06	1,4
1928	2,25	0,9	1,35	0,5	3,63	1,4
1929	3,14	1,1	1,83	0,7	2,74	1,0
Vidējais 1921-29	3,21	1,9	0,78	0,4	2,17	1,3
1930	4,14	1,7	0,57	0,2	2,75	1,1
1931	2,30	1,4	0,28	0,2	1,22	0,7
1932	1,14	1,2	0,15	0,2	0,85	0,9
1933	0,80	1,0	0,14	0,2	0,78	1,0
Vidējais 1930-33	2,10	1,3	0,29	0,2	1,40	0,9

Avots: *Latvijas Statistiskā gada grāmata. 1921-1933.* – Rīga: Valsts Statistiskā Pārvalde¹⁵

¹⁵ Skat. piezīmi nr. 13.

No 3. tabuļas mēs redzam, ka eksports uz Skandināviju bija tikai kāda trešā daļa no importa kopējā procenta – vidēji 3,6% gadā no kopējā Latvijas eksporta pirmajā laika periodā. Galvenais Latvijas eksports uz Dāniju šajā laikā bija finieris, kluči, dēļi un plankas, neapstrādāta āda, linolejs, ābolīna un timotiņa sēklas, lopbarība, sviests un vīķi. Latvijas galvenais eksports uz Zviedriju bija smērējās, nededzināts ģipsis, finieris, kluči un dēļi, linolejs, sēklas, dzīvnieku spalvas, zivis, auzas, vīķi, olas un lini, bet uz Norvēģiju – sviests, visa veida gaļa, finieris, stutmalka un dēļi, diegi un papīrs.

Latvijas daļa no attiecīgās Skandināvijas valsts kopējā eksporta vai importa šajā laikā bija ļoti niecīga, piemēram, laika periodā no 1921. gada līdz 1929. gadam Latvijas daļa Zviedrijas un Dānijas eksporta tirdzniecībā bija tikai vidēji 0,3% gadā.¹⁶ Tātad Skandināvija bija vairāk nekā 10 reizes svarīgāka eksporta noietam Latvijā nekā Latvija Skandināvijai. Līdz 1934. gadam Latvijas daļa Zviedrijas un Dānijas eksporta tirdzniecībā bija noslīdējusi līdz vidēji 0,1% gadā.¹⁷ Galvenais iemesls, kāpēc Latvijas tirdzniecības sakari ar Skandināviju bija nelieli, ir tas, ka Latvijai kā lauksaimniecības zemei galvenās eksporta preces bija lauksaimniecības produkti (sviests, gaļa, lini) un kokmateriāli (finieris, kokmateriāli, papīrs), bet Skandināvijas valstīm bija tieši tādas pašas eksporta preces. Lai arī izdevīgais jūras ceļš uz turieni bija daudz īsāks nekā uz Angliju vai Holandi, saimnieciskie apstākļi šādai sadarbībai nebija izdevīgi. Ne vien cenu, bet arī naudas politika nespēja sekmēt šo tirdzniecības attiecību attīstību.

Lielās saimnieciskās krīzes gados Skandināvijas valstu daļa no Latvijas kopējā eksporta samazinājās turpat līdz pusei, visvairāk ar Norvēģiju, mazliet mazāk ar Dāniju un Zviedriju. Kopīgais eksports uz Skandināviju šajā laika periodā bija vidēji samazinājies līdz 2,4% gadā no kopējā Latvijas eksporta otrajā laika periodā.

Latvijas ārējā tirdzniecība lielā mērā balstījās uz tirdzniecības līgumu sistēmu. Līdz 1929. gadam Latvija bija noslēgusi tirdzniecības līgumus ar visām ievērojamākajām Eiropas un ārpus Eiropas valstīm, t.sk., Zviedriju (1924. g.), Dāniju (1924. g.) un Norvēģiju (1924. g.). Latvijas tirdzniecības līgumi bija līdzīgi un tajos iekļautās tirdzniecības politikas principi palika negrozīti visos līgumos:

- zīmīgākais bija neierobežotais vislielākās labvēlības princips;
- noteikumi par pilsoņu tiesībām;
- Baltijas valstu un Krievijas klauzulas.¹⁸

Pēc līgumu noslēgšanas ar Skandināvijas valstīm notika zināms tirdzniecības uzplaukums gan eksportā, gan importā, kaut tirdzniecības bilance šajā laika periodā paliek pasīva (t.i., imports pārsniedz eksportu). Šī ārējās tirdzniecības pasivitāte tika izskaidrota jau iepriekš, t.i., Latvijas lauksaimniecības un mežsaimniecības

¹⁶ Nordlund S. Temporary Partners or Permanent Connections? Scandinavian Responses to the Baltic-State Markets, 1918-1940. // Johansson A. et al. (red.) *Emancipation and Interdependence*. – Stockholm: Centre for Baltic Studies, 1994. – 248. lpp.

¹⁷ Turpat – 248. lpp.

¹⁸ Munters V. Tirdzniecības līgumi / Bīlmanis A. (red.) *Latvijas Republika desmit pastāvēšanas gados*. Rīga: Golts un Jurjans, 1928. – 266. lpp.

eksporta produkcija Skandināvijai nebija vajadzīga, kamēr Latvijai Skandināvijas izejvielas un rūpnieciskie ražojumi tomēr bija vajadzīgi.

Latvijas ārējās tirdzniecības piedāvājumu klāstu būtiski ietekmēja starptautiskie karteli un sindikāti, kuri, apvienojot ražošanu Eiropas vai pasaules mērogā, izpirka Latvijā esošos uzņēmumus un pēc laika, centralizācijas nolūkos, tos slēdza vai atstāja tik, cik nepieciešams mazajam vietējam tirgum. Piemēram, laika periodā no 1925. līdz 1928. gadam Zviedrijas sērkočiņu sindikātam *Svenska Tändsticks Aktiebolaget* jau piederēja četras no piecām Latvijas sērkočiņu fabrikām.¹⁹ 1928. gadā Latvija parakstīja līgumu ar šo Zviedrijas sērkočiņu sindikātu, kas paredzēja Latvijas sērkočiņu rūpniecību sindicēšanu un ārējā aizdevuma piešķiršanu Latvijai 6 miljonu ASV dolāru apmērā, kas faktiski bija esošā stāvokļa legalizēšana.²⁰ Sērkočiņi un sērkočiņu stiebrīņi kā nopietna eksporta prece pazuda no Latvijas ārējās tirdzniecības saraksta un 1936. gadā sērkočiņu eksports tika pārtraukts vispār.²¹ Līdzīgā veidā zviedru *Wicander* ģimenes koncerna Liepājas filiāle "Liepājas korķu un linoleju fabrika" jau pirms Pirmā pasaules kara ražoja linoleju Krievijas tirgus vajadzībām. Pēc kara fabrika atsāka ražošanu, bet jau 1922. gadā tā tika pakļauta starptautiskajam linoleju kartelim, kas bija bāzēts Anglijā.²² Toties 1927. gadā *Wicander* firma pārdeva savu Liepājas filiāli citam kartelim, kas bija bāzēts Vācijā, kas savukārt 1930. gadā pilnīgi pārtrauca ražošanu, un linolejs pazuda no Latvijas ārējās tirdzniecības saraksta.²³

1929. gadā, sākoties pasaules saimnieciskajai krīzei, Latvijas ārējās tirdzniecības sakari ar Skandināviju būtiski nemainījās. Latvijā krīze iestājās tikai 1930. gadā, un Latvija, tāpat kā visas pārējās valstis Eiropā, darīju visu, lai samazinātu importu un ārzemju valūtas aizplūdi, t.sk., dibināja valūtas komisiju un importa kontingenta sistēmu, paaugstināja ievadmuitu un veicināja importa aizvietošanu. 1931. gadā muitas tarifi tika grozīti 6 reizes, 1932. gadā – 6 reizes un 1933. gadā – 10 reizes.²⁴

Skatoties uz kopējo ārējo tirdzniecību ar Skandināvijas valstīm, šie pasākumi naudas izteiksmē radikāli samazināja ārējo tirdzniecību ar Skandināvijas valstīm – 1930. gadā par 17%, salīdzinot ar 1929. gadu, bet 1931. gadā par 56%, 1932. gadā par 82% un 1933. gadā par 75%; toties, ja skatāmies % no Latvijas kopējā importa, tad kopējā ārējā tirdzniecība ar Skandināvijas valstīm 1930. gadā nesamazinājās nemaz, 1931. gadā par 10%, 1932. gadā par 25%, bet 1933. gadā tā jau bija tāda pašā līmenī kā 1929. un 1930. gadā. Ja importa samazināšanu varētu uzskatīt par

¹⁹ *Ekonomists*, 1928. g., Nr. 10. – 473. lpp.

²⁰ *Ekonomists*, 1928. g., Nr. 12. – 556. lpp.

²¹ *The Latvian Economist*. Rīga: Ministry of Finance, 1938. – 96. lpp.

²² Johansson A. Swedish Transnational Enterprise in the Baltic Countries: Aspects of Continuity of the Pre-Revolutionary Process of Direct Investment in the Russian Market. Johansson A. et al. (red.) *Emancipation and Interdependence*. – Stockholm: Centre for Baltic Studies, 1994. – 260. lpp.

²³ Turpat – 261. lpp. un Aizsilnieks A. *Latvijas saimniecības vēsture. 1914-1945*. – Stockholmā: Daugava, 1968. – 537. lpp.

²⁴ *Ekonomists*, 1934. g., Nr. 13/14 – 474. lpp.

veiksmīgu, tad medaļas otrā puse – eksporta veicināšana – nebija tik veiksmīga. Naudas izteiksmē Latvijas eksports uz Skandināvijas valstīm 1930. gadā bija samazinājies par 7%, salīdzinot ar 1929. gadu, par 51% 1931. gadā, par 72% 1932. gadā un par 78% 1933. gadā; toties, ja skatāmies % no Latvijas kopējā eksporta, tad kopējā ārējā tirdzniecība ar Skandināvijas valstīm 1930. gadā nesamazinājās, bet pat pieauga par 7%, salīdzinot ar 1929. gadu. Vienīgi 1931. gadā šis procents samazinājās par tikai 18%, salīdzinot ar 1929. gadu, par tikpat % 1932. gadā, bet par 21% 1933. gadā.

Tātad varam secināt, ka no 1921. līdz 1933. gadam, Latvijas ārējā tirdzniecība ar Skandināvijas valstīm tomēr ir bijusi nozīmīga Latvijas ārējai tirdzniecībai 1920. gados, bet saimnieciskās krīzes gados tā krasi samazinājās naudas izteiksmē, kaut gan, kā proporcija no vispārējā Latvijas ārējās tirdzniecības apjoma, tirdzniecība ar Skandināvijas valstīm palika gandrīz nemainīga.

Ārējā tirdzniecība starp Latviju un Skandināviju 1934-1940

Politiskās pārmaiņas 1934. gada maijā Latvijas ārējās tirdzniecības politiku pret Skandināvijas valstīm būtiski nemainīja. Mainījās tikai tās izpausmes formas. Latvija jau 1932. gadā bija noslēgusi tā saucamos “klīringa” līgumus ar Vāciju un Franciju.²⁵ 1935. gadā Latvija noslēdza klīringa līgumu arī ar Zviedriju.

Kā redzam no 4. tabulas, Latvijas imports no Skandināvijas valstīm laikā periodā no 1934. līdz 1939. gadam bija vidēji tādā pašā līmenī kā vidēji saimnieciskās krīzes laikā – 4,8% gadā no kopējā Latvijas importa šajā laika periodā. Augstākais līmenis naudas izteiksmē, kā arī procents no visiem importiem bija 1937. gadā, pēc tam kad Latvija 1936. gada 28. septembrī bijusi devalvējusi latu un atteikusies no zelta standartā. Šis solis, kas vienlaikus bija atteikšanās no saimnieciskās autarkijas, it īpaši rūpniecības jomā, arī atbrīvoja ārzemju valūtas rezerves krājumus importam.²⁶ Pie tam notika liels labības un miltu imports (no Dānijas un Zviedrijas) sakarā ar neparasti sauso vasaru 1937. gadā.²⁷ Samērā lielais imports no Zviedrijas pēdējos pēckara gados daļēji ir izskaidrojams ar Ķeguma spēkstacijas celtniecības vajadzībām.

Galvenās preces, kas tika ievestas no Dānijas šajā laikā bija: labība, lopbarība, sēklas, stādu eļļas, dzīvnieku produkti, krīts, koka izstrādājumi, lauksaimniecības

²⁵ *Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca*. – Rīga: Zinātne, 2000. – 302. lpp, nosauc “klīringu” par mijieskaita norēķinu, kas tiek definēts kā “divu vai vairāku valstu savstarpēju bezskaidras naudas norēķinu forma, ja parādi tiek dzēsti, pamatojoties uz savstarpējo prasību apmierināšanu, katrai valstij ieskaitot tās naudas summas, kas pārsniedz kopējās prasības, vai uzrādāt neapmierināto prasību lielumu (negatīvo starpību). Negatīvā starpība (*saldo*) visbiežāk tiek segta piegādājot papildu preces.” Šajā definīcijā ir viena neprecizitāte, resp., klīringa līgumi (kā tos sauca Latvijā 1930. gados) bija tikai starp divām valstīm (tāpēc angļiski tos sauca par *bilateral clearing agreements*).

²⁶ *The Latvian Economist*, Rīga: Ministry of Finance, 1938. – 14. lpp.

²⁷ Aizsilnieks A. *Latvijas saimniecības vēsture, 1914-1945*. – Stockholmā: Daugava, 1968. g. – 794. lpp.

un rūpniecības mašīnas, automobiļi, kā arī krāsas un krāsvielas. No Zviedrijas galvenokārt tika ievesta labība, lopbarība, dažādi ierīcnie un krāsainie metāli, celuloze, akmeņi, sēklas, cements, lauksaimniecības un rūpniecības mašīnas, metāla izstrādājumi, krāsas un krāsvielas, automobiļi un superfosfāts, bet no Norvēģijas galvenokārt importēja apstrādātas ādas un kažokādas, dažādus melnos un krāsainos metālus, dzīvnieku taukus un zivju eļļu, dzensiksnas, akmeņus un stieples.

4. tabula

Latvijas imports no Skandināvijas valstīm 1934-1939

Gads	Dānija (milj. Ls)	% no visa importa	Norvēģija (milj. Ls)	% no visa importa	Zviedrija (milj. Ls)	% no visa importa
1934	0,88	0,9	1,14	1,2	1,50	1,6
1935	1,00	1,0	1,16	1,2	2,10	2,1
1936	1,74	1,4	0,80	0,7	4,02	3,3
1937	5,10	2,2	1,81	0,8	8,40	3,6
1938	1,60	0,7	1,41	0,6	6,92	3,0
1939	1,92	0,9	0,74	...	7,09	3,2
Vidējais 1934-39	2,04	1,2	1,18	0,8	5,01	2,8

Avots: *Latvijas Statistiskā gada grāmata, 1934-1940.* - Rīga: Valsts Statistiskā Pārvalde, *Strukturbericht über das Ostland. Teil I: Ostland in Zahlen.* - Rīga: Reichskommissar für das Ostland, 1942. - 57.-58. lpp. un *Historisk Statistikk 1968.* - Oslo: Statistisk Sentralbyrå, 1969, 325. lpp.

5. tabula

Latvijas eksports uz Skandināvijas valstīm 1934-1939

Gads	Dānija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Norvēģija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Zviedrija (milj. Ls)	% no visa eksporta
1934	1,82	2,1	0,66	0,8	1,36	1,6
1935	1,93	2,0	0,30	0,3	1,62	1,6
1936	0,82	0,6	0,27	0,2	3,03	2,2
1937	1,32	0,5	4,10	1,6	3,10	1,2
1938	0,95	0,7	0,73	0,3	4,52	2,0
1939	2,76	1,2	0,44	...	9,14	4,0
Vidējais 1934-39	1,60	1,2	1,08	0,5	3,80	2,1

Avots: *Latvijas Statistiskā gada grāmata, 1934-1940.* - Rīga: Valsts Statistiskā Pārvalde, *Strukturbericht über das Ostland. Teil I: Ostland in Zahlen.* - Rīga: Reichskommissar für das Ostland, 1942. - 57.-58. lpp. un *Historisk Statistikk 1968.* - Oslo: Statistisk Sentralbyrå, 1969. 325. lpp.

Arī 5. tabulā ir uzskatāmi redzams 1936. gada devalvācijas efekts uz 1937. gada eksportu, kad Latvijas eksports kļuva lētāks. Kopīgais eksports uz Skandināvijas valstīm šajā laika periodā bija vidēji pārsniedzis pirmskrīzes veido – 3,8% gadā no kopējā Latvijas eksporta otrajā laika periodā.

Šeit vajadzētu piebilst, ka visas trīs Skandināvijas valstis piederēja pie tā saucamās "Oslo grupas", kur ietilpa arī Somija, Holande un Beļģija. Oslo grupa savā konferencē Kopenhāgenā 1936. gada 5. un 6. aprīlī pieņēma lēmumu sniegt savstarpējo palīdzību, ja iestātos starptautiskā krīze vai kara blokāde. Katrā valstī bija nodibinātas komisijas, kuras rūpējās par savlaicīgu nepieciešamo materiālu iegādi un uzkrājumu veidošanu.²⁸ Arī Latvijas eksporta preces lieti noderēja šim nolūkam, kas daļēji izskaidro lielo eksporta pieaugumu uz Dāniju un Zviedriju tieši 1939. gadā.

Galvenās preces, kas tika eksportētas uz Dāniju, bija labība, sviests, degvīns un liķieri, apaļkoki un slīperi, finieris, sēklas un ģipsis. Uz Zviedriju Latvija eksportēja kartupeļus, šprotes, sieru, visa veida gaļu, šokolādi, linus, papīrmalku, ģipsi, neapstrādātas ādas, diegus, finieri, līmi, krāsas un krāsvielas, bet uz Norvēģiju – diegus, papīrmalku, ģipsi, krāsas un krāsvielas, kā arī radioaparātus.

Ar Otrā pasaules kara sākumu Latvijas ārējās tirdzniecības sakari ar Skandināvijas valstīm kļuva sarežģīti, neskatoties uz to, ka tās, tāpat kā Latvija un pārējās Baltijas valstis, bija deklarējušas pilnīgu neitralitāti. Vācu karakuģi traucēja brīvu pārvietošanos pa Baltijas jūru, apturot neitrālo valstu kuģus, it kā meklējot kontrabandu. Dažs labs Latvijas kuģis tika nogādāts līdz Vācijas ziemeļu ostām ar kravām, kas bija domātas tirdzniecībai ar Skandināvijas valstīm.²⁹

6. tabula

**Latvijas un Skandināvijas imports un eksports
laika periodā no 01.09.1939 līdz 31.12.1939**

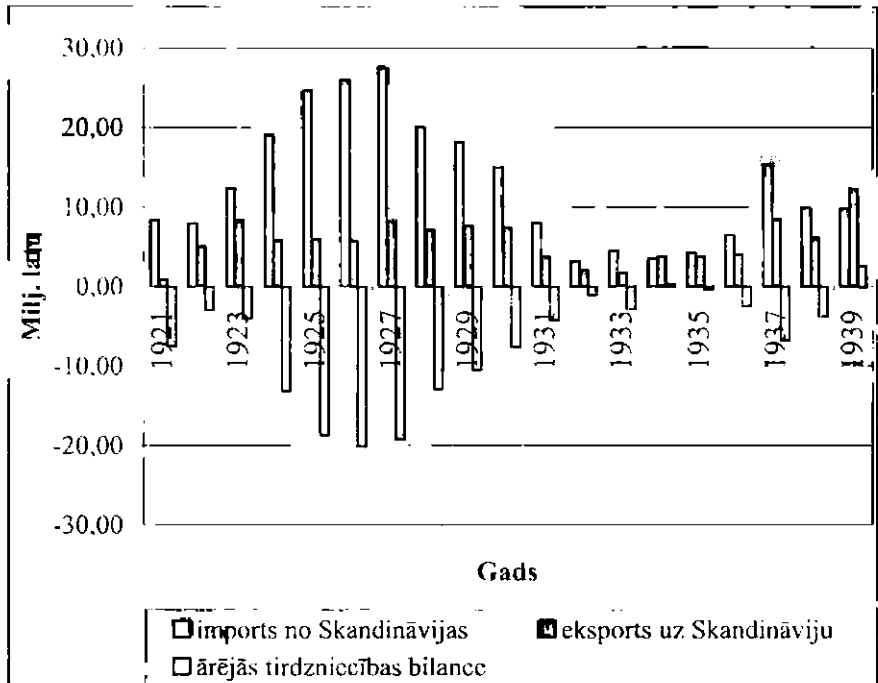
Valsts	Imports no		Eksports uz	
	Milj. Ls	% no kopējā importa laika periodā	Milj. Ls	% no kopējā eksporta laika periodā
Dānija	0,65	1,1	1,14	1,8
Zviedrija	1,84	3,0	3,37	5,4
Norvēģija	0,01	..
Kopā	2,49	4,1	4,52	7,2

Avots: Aprēķināts, balstoties uz *Strukturbericht über das Ostland. Teil I: Ostland in Zahlen.* - Rīga: Reichskommissar für das Ostland, 1942. - 57.-58. lpp., un *Mēneša Biļetens Nr. 10.* Rīga: Valsts Statistiskā pārvalde, 1939. g. oktobris - 1058.-1059. lpp., 1083.-1087. lpp., kā arī *Historisk Statistikk 1968.* - Oslo: Statistisk Sentralbyrå, 1969. 325. lpp.

²⁸ LVVA. 2575.f., 8.apr., 79.l. - 164. lpp.

²⁹ Sīkāk par šo tēmu skat. *Latvijas Jūrniecības vēsture 1850-1950.* - Rīga: Rīgas Vēstures un kuģniecības muzejs, 1998. - 324 lpp.

No 6. tabulas mēs redzam, ka pirmajos četros kara mēnešos tirdzniecība ar Norvēģiju ir tāpat kā izbeigusies, jo, lai tiktu uz Norvēģijas ostām, bija jābrauc caur Zunda saurumu uz Ziemeļu jūru. Arī tirdzniecība ar Dāniju bija minimāla. Vislabāk noritēja Latvijas tirdzniecība ar Zviedriju, kas daļēji izskaidrojams ar to, ka uz Zviedrijas ostām varēja nokļūt, izmantojot neitrālo valstu teritoriālos ūdeņus (resp., Igaunijas un Somijas), un tādā veidā izvairīties no vācu karakuģu patruļām Baltijas jūrā. 1940. gada aprīlī Vācija okupēja Dāniju un Norvēģiju, un tā paša gada jūnijā PSRS okupēja Latviju. Ar to izbeidzās Latvijas ārējās tirdzniecības sakari ar Skandināvijas valstīm. Iestājās piecdesmit gadu ilgs *interregnum*.



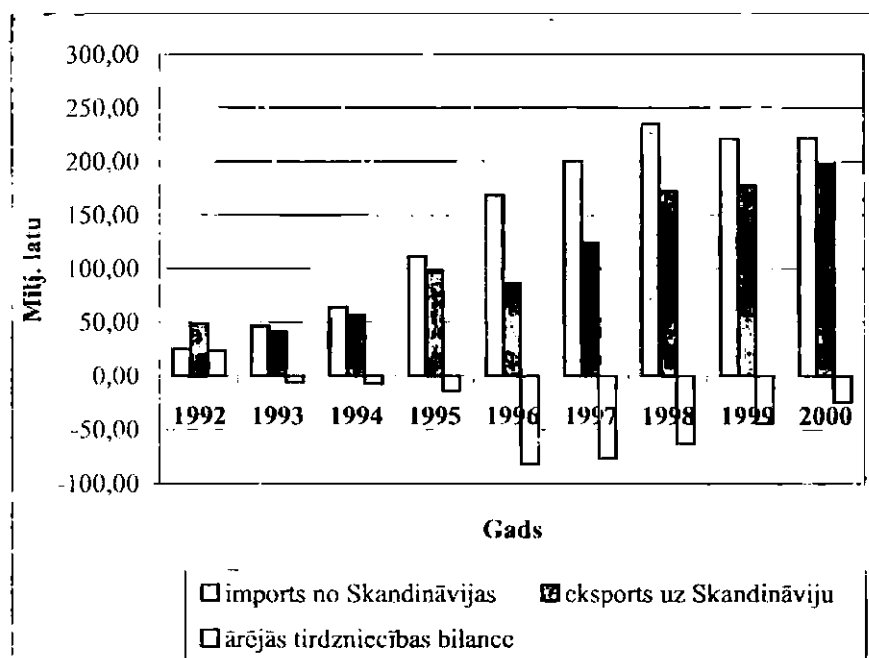
1. zīmējums. Latvijas ārējās tirdzniecības bilance ar Skandināvijas valstīm 1921-1939.

2. Globalizācijas konteksts

Ārēja tirdzniecība starp Latviju un Skandināviju 1991-2001

Pēc Latvijas valsts atjaunošanas 1991. gadā, Skandināvijas valstis bija vienas no pirmajām, kuras atzina Latviju *de iure*. Ārējās tirdzniecības sakari pilnā apmērā tika atjaunoti 1992. gadā, un no šī brīža ir pieejami arī dati. Pēc neatkarības atgūšanas 1991. gadā Latvijai bija tāds pats uzdevums kā 1920. gados, resp..

integrēties pasaules ekonomikā. Tomēr ne viss bija tāpat kā toreiz. Pirmkārt, pasaule un Eiropa bija stipri mainījusies - no atsevišķām valstīm, kur katrs ķepurojās kā prot, kā tas bija starpkaru periodā, bija notikusi pāreja uz tirdzniecības savienībām un globālo tirdzniecības integrāciju. 1992. gadā tikai Dānija bija Eiropas Savienībā (ES), bet Zviedrija un Norvēģija bija Eiropas Brīvās tirdzniecības apvienībā (EBTA). 1995. gada janvārī arī Zviedrija pievienojās ES. bet jūnijā Latvija parakstīja Latvijas un Eiropas Savienības Asociācijas līgumu. Otrkārt, pasaules tirdzniecības sistēma aizvien vairāk balstījās uz efektīvām starptautiskām organizācijām un normām, kuru starpkaru periodā nebija. Un treškārt, bija notikusi informācijas un tehnoloģijas revolūcija, kas atvēra Latviju pasaulei.



2. zīmējums. Latvijas ārējās tirdzniecības bilance ar Skandināviju 1992-2000.

Jau 1994. gadā Latvijas ārējās tirdzniecības bilance ar Skandināvijas valstīm bija negatīva, sasniedzot savu zemāko punktu 1996. gadā, bet pēc tam pamazām samazinājās (2. zīmējums). Tomēr visā šajā periodā tirdzniecības apjoms ir regulāri pieaudzis.

7. tabula

Latvijas imports no Skandināvijas valstīm 1992-2000

Gads	Dānija (milj. Ls)	% no visa importa	Norvēģija (milj. Ls)	% no visa importa	Zviedrija (milj. Ls)	% no visa importa	Kopējais Skand. (milj. Ls)	% no visa importa
1992	4,36	0,8	0,33	0,1	20,55	3,8	25,24	4,7
1993	11,78	1,8	0,85	0,1	33,81	5,2	46,44	7,1
1994	15,98	2,3	3,79	0,5	44,49	6,4	64,26	9,2
1995	27,75	2,9	7,32	0,8	76,96	8,0	112,03	11,7
1996	50,33	3,9	17,47	1,4	100,63	7,9	168,43	13,2
1997	55,23	3,5	23,74	1,5	121,47	7,7	200,44	12,7
1998	70,99	3,8	29,05	1,5	135,10	7,2	235,14	12,5
1999	67,02	3,9	29,60	1,7	124,85	7,2	221,47	12,8
2000	69,75	3,6	21,63	1,1	130,45	6,8	221,83	11,5
Vidējais 1992-2000	41,47	2,9	14,86	1,0	87,59	6,7	143,92	10,6

Avots: Latvijas statistikas gadagrāmata. 1993-2001. Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde.

Kā redzam no 7. tabulas, Latvijas imports no Skandināvijas valstīm deviņos gados vidēji ir pārsniedzis starpkaru gados lielāko vidējo rādītāju, resp., 10,6% (pretim 8,2%) gadā no Latvijas kopējā importa šajā laika periodā. Tas norāda uz to, ka Skandināvijas valstis ir daudz ieinteresētākas un konkurētspējīgākas Latvijas tirgū nekā pirms 70 gadiem. Toties Latvijas importa klāsts ir ļoti līdzīgs tam, kāds tas bija pirms Otrā pasaules kara.

1999. gadā imports no Dānijas pa galvenajām preču grupām bija mašīnas un mehānismi: elektriskās iekārtas (26%), tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi (24%), augu valsts produkti (8,4%), ķīmiskās rūpniecības un tās saskarnozaru produkcija (7%) un pārtikas rūpniecības produkti (6,5%).³⁰ No Zviedrijas importēju mašīnas un mehānismus: elektriskās iekārtas (27,1%), tekstilmateriālus un tekstilizstrādājumus (17,5%), transporta līdzekļus (13,6), koksnes papīrmasu: papīru un kartonu (8,6) un ķīmiskās rūpniecības un tās saskarnozaru produkciju (7,2%),³¹ bet no Norvēģijas – minerālos produktus (39,4%), dzīvniekus un lopkopības produktus (16%), mašīnas un mehānismus: elektriskās iekārtas (14,9%), tekstilmateriālus un tekstilizstrādājumus (6,1%) un ķīmiskās rūpniecības un tās saskarnozaru produkciju (5,9%)

³⁰ *The Baltic and the Nordic Countries.* – Rīga: Central Statistical Bureau of Latvia, 2000. – 108. lpp. Diemžēl sīkāki dati par Latvijas importu un eksportu pa atsevišķām valstīm no LR Centrālās statistikas pārvaldes publikācijām nav pieejami.

³¹ Turpat 108. lpp.

8. tabula

Latvijas eksports uz Skandināvijas valstīm 1992-2001

Gads	Dānija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Nor- vēģija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Zviedrija (milj. Ls)	% no visa eksporta	Kopējais Skand. (milj. Ls)	% no visa eksporta
1992	4,36	0,8	1,64	0,3	43,06	7,5	49,06	8,6
1993	6,00	1,8	0,85	0,1	33,81	5,2	40,66	7,1
1994	8,67	2,3	3,79	0,5	44,49	6,4	56,95	9,2
1995	13,88	2,9	7,32	0,8	76,96	8,0	98,16	11,7
1996	29,10	3,7	5,27	0,7	52,14	6,6	86,51	11,0
1997	37,65	3,9	5,72	0,6	80,65	8,3	124,02	12,8
1998	54,45	5,1	8,24	0,8	110,02	10,3	172,71	16,2
1999	61,67	6,1	8,19	0,8	107,62	10,7	177,48	17,6
2000	65,88	5,8	9,42	0,8	122,52	10,8	197,82	17,4
Vidējais 1992-2001	31,30	3,6	5,60	0,6	74,59	8,2	111,49	12,4

Avots: Latvijas statistikas gadagrāmata. 1993-2001. Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde.

No 8. tabulas mēs redzam, ka Latvijas eksports uz Skandināvijas valstīm procentos no kopējā eksporta ir vidēji turpat četras reizes lielāks nekā starpkaru gados, lielāko sasniedzot vidējo rādītāju 12,4% (pretim 3,8%) gadā no Latvijas kopējā eksporta šajā laika periodā. Tas norāda, ka Skandināvijas valstīm ir lielāks īpatsvars un nozīme Latvijas ārējā tirdzniecībā nekā tas bija starpkaru periodā. Latvijas eksporta preču klāsts šoreiz balstās ne tikai uz Latvijas “zaļo zeltu”, bet arī uz rūpniecības ražojumiem, nevis kā starpkaru periodā -- galvenokārt uz lauksaimniecības produktiem.

1999. gadā eksports pa galvenajām preču grupām uz Dāniju bija tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi (34,7%), dažādas rūpniecības preces (27,2%), koksne un tās izstrādājumi (18,8%), dzīvnieki un lopkopības produkti (3,9%) un metāli un to izstrādājumi (3,9%).³² Uz Zviedriju - koksne un tās izstrādājumi (65,3%), tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi (19,7%), mašīnas un mehānismi: elektriskās iekārtas (5,6%), dažādas rūpniecības preces (2,6%) un dzīvnieki un lopkopības produkti (3,9%),³³ bet uz Norvēģiju -- koksne un tās izstrādājumi (31,8%), transporta līdzekļi (26,6), tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi (19,6%), dažādas rūpniecības preces (11%) un metāli un to izstrādājumi (5,4%).³⁴

³² Turpat – 107. lpp.

³³ Turpat – 107. lpp.

³⁴ Turpat – 107. lpp.

Kopsavilkums un secinājums

Latvija veidojās un darbojās pirmā globalizācijas viļņa norietā. Ja pirmais vilnis balstījās, kā iepriekš minēts, uz stabilo zelta standartu un puslīdz brīvu pasaules tirdzniecību Anglijas vadībā, tad pēc tirdzniecības pārtraukuma sakarā ar Pirmo pasaules karu, Eiropai nebija ne zelta standarta, nedz brīvā tirgus. Eiropā, neskatoties uz dažādiem mēģinājumiem atgūt pirmskara "labos laikus" un īslaicīgu atgriešanos pie zelta standarta no 1925.-1931. gadam, tomēr neizdevās atjaunot iepriekšējo kārtību un turpināt pirms kara tik veiksmīgo uzsākto globalizācijas procesu.

Kara laika protekcionisms atslāba mazliet pēc 1920.-21. gadu recesijas, un Latvijas un Skandināvijas ārējā tirdzniecība, kas neskatoties uz to, ka katrai valstij bija iesaistīts preču eksporta klāsts, tomēr rādīja augšupejošu trendu gan importā, gan eksportā. Šajā laika periodā, kad Eiropā valdīja puslīdz brīva tirgus nosacījumi ar minimāliem tarifjiem un citiem šķēršļiem, Latvijas ārējās tirdzniecības apjoms (eksports + imports) ar Skandināvijas valstīm sasniedza visaugstākos rādītājus, piemēram, 1927. gadā - 14,7% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma.

Bet, līdz ar lielās saimnieciskās krīzes iestāšanos, protekcionisms Eiropā atgriezās ar uzviju, un Latvijas ārējās tirdzniecības apjoms ar Skandināvijas valstīm katastrofāli samazinājās (piemēram, līdz 6,1% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma 1932. gadā) un pat relatīvi mierīgajos 1930. gados neatguva pirmskrīzes apmērus (piemēram, 9,9% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma 1937. gadā).

Starpkaru periodā starptautiskās institūcijas bija vājas (vismaz ekonomiskā sfērā), kas nozīmēja, ka katrai valstij individuāli vajadzēja tikt galā ar savām ekonomiskajām problēmām. Pirmais globalizācijas vilnis bija beidzies.

Pēc neatkarības atjaunošanas 1991. gadā, Latvijai bija jāiekļaujas tādā Eiropā, kur otrais globalizācijas vilnis jau bija realitāte. Atjaunojot ārējās tirdzniecības saites ar Skandināvijas valstīm, Latvija saprata, ka, bez iesaistīšanās pasaules un Eiropas integrējošās struktūrās, nebija iespējams sekmīgi darboties globalizācijas apstākļos. Pēc Otrā pasaules kara, kad Latvija piespiedu kārtā tika industrializēta un integrēta Padomju Savienības struktūrās, Skandināvijas valstis no nesekmīgi industrializētām valstīm kļuva par nobriedušām industrializētām valstīm, kuras tomēr uzturēja pašnodrošinātību lauksaimniecības jomā.

Latvijas ārējās tirdzniecības apjoms ar Skandināvijas valstīm rāda augšupejošo trendu un krietni pārsniedz pat vislabākos starpkaru perioda apmērus, piemēram, 1999. gadā sasniedzot 30,4% no kopējā ārējās tirdzniecības apjoma. Latvija noslēdza brīvās tirdzniecības līgumus ar ES un EBTA, kas palīdzēja atvērt ārējās tirdzniecības sakarus arī ar Skandināvijas valstīm, kaut vienlaicīgi tika noslēgti arī bilaterālie tirdzniecības līgumi ar individuālām valstīm.

Globalizācijas laikmetā vienīgais veids, kā tik maza valsts kā Latvija var izvairīties no ekonomiskās norobežošanas (marginālizācijas) vai kļūt par klientvalsti, ir iesaistīties gan reģionālos grupējumos (piemēram, ES, Ziemeļeiropa), gan starptautiskajās ekonomiskajās organizācijās (piemēram, PTO).

Šādā veidā Latvija var pasargāties no globalizācijas negatīvās ietekmes, bet vienlaikus arī izmantot tās iespējas, ko globalizācija piedāvā.

Latvijas ārējā tirdzniecība ar Skandināvijas valstīm gan vēsturiskajā, gan globalizācijas kontekstā norāda, ka ekonomiskā sadarbība ar Skandināvijas valstīm stiprinās un attīstīs Latvijas ekonomiku globalizācijas konkurences spiediena apstākļos nākotnē.

**Jānis Kasalis (Latvijas Universitāte),
Edgars Kasalis (Latvijas Universitāte)**

GLOBALIZĀCIJAS IETEKME UZ LATVIJAS REPUBLIKAS FINANSU SEKTORU

GLOBALIZATION AFFECT ON THE BANKING SECTOR IN THE REPUBLIC OF LATVIA

The concentration of capital structures in the Latvian banking sector is directly related to processes of globalization. The consolidation of capital in credit institutions will also have an effect on the consolidation and restructuring of companies in other sectors of the economy and will have a direct effect on the business environment in Latvia. Consolidation in the banking sector, the emergence of certain spheres of influence and a redistribution of the sector among international finance institutions are creating the new opportunities for more rapid economic development in the region, and increased economic internationalization and competitiveness are the result.

Globalizācijas procesi, kas arvien vairāk ienāk ikviena cilvēka dzīvē, nozīmē, ka dominē orientācija uz pasaules tirgu, kamēr izplatītie internacionalizācijas procesi sākas no iekšējā tirgus kā atbalsta punkta. Jāatzīmē, ka “globalizācija” ietver sevī jēdzienu “starpautisks”, bet ne otrādi. Globalizācija ir process, kas cilvēkus, organizācijas, tirgus, tehnoloģijas, finanses, informāciju un pārvaldi saista vienā vispārējā mijiedarbību tīklā pāri nacionālo valstu robežām [1]. Sākotnēji globalizācija tika saistīta galvenokārt ar ekonomiku, tāpēc vēl arvien to bieži definē caur ekonomikas dimensiju, kas nosacīti vieglāk ļauj izvērtēt tās iespējamās gūvumus un zaudējumus vērtības izteiksmē.

Kapitāla koncentrācija un tai sekojošie procesi Latvijā pārsvarā ir saistīti ar ievērojamiem globalizācijas procesiem Pasaules finansu tirgos, tādējādi tos praktiski nav iespējams ne novērst, ne arī aizkavēt. Latvijas kredītiestāžu kapitāla koncentrācijas un tā piederības izmaiņu tendences laikā no 1997. līdz 2001. gadam norāda uz aizvien pieaugošiem finansu tirgus procesiem, ko raksturo ievērojama

kapitālu saplūšana starptautiskā līmenī. Globālais finansu tirgus ir virtuāls un darbojas kā elektroniski savienots tīkls nepārtraukti visu diennakti. Globālo finansu lēmumu pieņemšanas centri ir nevis valstis, bet pasaules finansu metropoles – pilsētas Ņujorka, Tokija, Londona, Parīze, Frankfurtē pie Mainas.

Finansu tirgus ir salīdzinoši neprognozējams, bet tieši tas nosaka ražošanas attīstības perspektīvas, radot un pārdalot kredītresursus. Tā kā praktiski jebkurā valstī finansu tirgus ir noteicošais valsts attīstībai, tad visi tajā notiekošie procesi ar zināmu laika nobīdi atstāj savu ietekmi arī uz citām tautsaimniecības nozarēm, respektīvi uz uzņēmējdarbības vidi. Tas arī ir noteicošais faktors tēmas izvēlē, un pasvītro tās aktualitāti šīs dienas situācijā.

Finansu tirgus kapitāla koncentrācija ir tiešā veidā saistīta ar globalizācijas procesiem, kuru pirmsākumi ir meklējami ASV. Tieši tur pagājušā gadsimta pēdējās desmitgadēs sākās ievērojami finansu tirgus konsolidācijas procesi, kuri attīstoties starptautiskajai ekonomikai, apņēma visu pasauli un pārcēlās arī uz Eiropu. Globalizācija sākotnēji skāra kredītiestādes un apdrošināšanas sabiedrības, un ir likumsakarīgi, ka arī Latvijā, nepilnus desmit gadus pēc neatkarības atgūšanas ir sākusies ievērojama kredītiestāžu kapitāla struktūras koncentrācija. Pēdējā desmitgadē valstu politika lielā mērā tika pakārtota globalizācijas izvirzītajiem ekonomiskajiem nosacījumiem. Liberalizējot gan tirdzniecības un finansu plūsmas, gan darba likumdošanu. Kā liecina statistiskie dati, šis process atstāja un turpinās atstāt tiešu ietekmi uz pārējo uzņēmējdarbības vidi.

Var prognozēt, ka tieši kredītiestāžu kapitāla konsolidācijas process veicinās arī citu tautsaimniecības nozaru uzņēmumu konsolidāciju un strukturālās izmaiņas, kas paaugstinās to efektivitāti un konkurētspēju starptautiskajos tirgos. Līdz ar to globalizācija finansu sektorā ietekmēs citu tautsaimniecības nozaru attīstības procesus.

Iepriekšminētie kapitāla koncentrācijas procesi veicina kopējās uzņēmējdarbības vides izaugsmi un progresu, jo tā rezultātā:

- ir iespējams samazināt preču un pakalpojumu ražošanas pašizmaksu;
- tiek veicināta jaunu progresīvu tehnoloģiju ieviešana;
- rodas priekšnoteikumi tālākai mārketinga un loģistikas attīstībai un iespēja apgūt jaunus ražotās produkcijas pārdošanas veidus un tirgus;
- palielinās atsevišķu konsolidēto uzņēmumu ietekme attiecīgajā sektorā un uz ekonomiskajiem procesiem kopumā;
- tiek veicināta kapitāla starptautiskā aprīte un sabiedriskā darba dalīšana.

Tomēr arī globalizācijai kā katrai parādībai ir negatīvas izpausmes, piemēram:

- nepārtrauktas uzņēmuma struktūras izmaiņas;
- nestabilitāte globalizācijas procesā iesaistītajos uzņēmumos, sākot no augstākā menedžmenta un beidzot ar ierindas darbiniekiem;
- zems augstākās vadības atbildības līmenis;
- lielas ar globalizāciju saistītās izmaksas;
- paša procesa pozicionēšana augstāk par klientu un sadarbības partneru interesēm.

Kapitāla koncentrācija ievērojami izmaina arī tā pieredību. Attīstoties un vērstoties plašumā globalizācijas procesiem finansu tirgū, par galvenajiem kapitāla turētājiem palika ievērojamas finansu korporācijas, atsevišķas dzimtas jeb fiziskās personas, ar ievērojamu finansu darbības vēsturi vai strauju un veiksmīgu ienākšanu finansu biznesā. Arī Latvijā no kapitāla turētāju vidus pakāpeniski tika izspiesti gadījuma rakstura investori, kā arī nelielas kompānijas un uzņēmumi, kas jaunajos apstākļos kļuva konkurēt nespējīgi. Ārzonu valstīs reģistrētos akcionārus ar neskaidriem finansu resursu izcelsmes avotiem sāka aizstāt finansu institūcijas un fiziskās personas ar caurredzamu kapitāla struktūru un pierādāmiem tā legālas izcelsmes avotiem.

Atgriežoties nesēnā pagātnē, vēl pagājušā gadsimta deviņdesmito gadu vidū Latvijā bija ap 40 kredītiestāžu, starp kuru dibinātājiem un akcionāriem bija uzņēmumi un privātpersonas ar finansēm iesaistītu pamatbiznesu un zināšanām. Līdz ar finansu tirgus attīstību un jaunas, reglamentējošas normatīvās bāzes izveidošanu no Latvijas Bankas puses un Latvijas pievienošanās Bāzeles konvencijai, lielas izmaiņas skāra banku sektoru, kas ievērojami samazināja darbojošos gan banku skaitu, gan arī mainīja to kapitāla struktūru.

Tā rezultātā vispirms no Latvijas finansu tirgus pazuda liela daļa tā saucamās “kabatas” bankas, kuras apkalpoja, galvenokārt, savu akcionāru pastāvošā biznesa naudas plūsmas. Šādām bankām nebija iespēja attīstīt savas tehnoloģijas, ne arī piesaistīt ievērojamu skaitu klientu, jo to akcionāru politika un lielā mērā arī patiesās darbības stratēģija konfidenciāla un potenciālajiem klientiem palika nezināma. Tieši “kabatas” bankas skāra pirmais konsolidācijas vilnis. Bieži šo banku akcionāru pamatnodarbošanās grūtības tieši veicināja tiem piederošo banku lejupslīdi ar tai sekojošu kapitāla konsolidāciju ar citām Latvijas kredītiestādēm, vai arī pilnīgu iziešanu no finansu tirgus, tas ir bankrotu. Šādi banku kapitāla konsolidācijas procesi atstāja neatgriezenisku negatīvu ietekmi uz uzņēmējdarbības vidi, jo ievērojams skaits uzņēmumu, kuru naudas līdzekļi atradās bankās, kuras skāra konsolidācija, tos zaudēja. Tādējādi, pasliktinājās vispārējais ekonomikas klimats valstī un samazinājās uzticība banku sektoram kopumā, kas tiešā veidā vēl vairāk stimulēja kapitāla struktūras izmaiņas LR banku sektorā un to konsolidāciju.

Vienlaicīgi ar tā saucamo “kabatas” banku skaita samazināšanos, notika arī finansu tirgus daļu pārdale. Tas nozīmē to, ka jau esošie finansu tirgus dalībnieki sāka iegādāties citu tirgus dalībnieku kapitāla daļas, respektīvi, notika ievērojama kapitāla uzkrāšana.

Paralēli bankām ar vietējo kapitālu un ārzonās reģistrēto uzņēmumu kapitālu, kas lielākajā daļā gadījumu, bija tieši saistīts ar vietējo kapitālu vai tā pārstāvju tiesās ietekmes sfērām, Latvijas finansu tirgū parādījās ārvalstu bankas vai filiāles. Šeit dažādos juridiskajos statusos ir jāmin tādas bankas kā:

- Vereinsbank Rīga (Vācija);
- Societe Generale (Francija);
- Merita Nordbanken Rīgas filiāle (Somija).

Ārvalstu bankas, kuras meklēja iespēju strādāt Latvijas finanšu tirgū, uzskatīja visu Baltiju par vienotu reģionu kā tirgus segmentu, vismaz ekonomikas ziņā. Tādējādi to straiģīgā bija kļūt par visas Baltijas banku, un tās finanšu institūcijas, kuras darbojās visā Baltijā kļuva par to nozīmīgākajiem investīciju avotiem. Pirmā no šāda veida bankām kļuva Igaunijas Hansabanka, jo tā sev piesaistīja Vācijas-Latvijas banku, vēlāk arī Zemes banku un Apvienoto Baltijas banku un izveidoja līzinga kompānijas visā Baltijā.

Sīva cīņa izvērtās starp divām Zviedrijas lielākajām bankām – SB un SEB, kā rezultātā par Hansa bankas akcionāru kļuva SB. Kā atbildes soli SEB spēra, iegādājoties Latvijas, Igaunijas un Lietuvas lielākās bankas (Unibanku, Uhispank un Vilniaus Banka), kļūstot par lielāko banku īpašnieci Baltijā. Pie tam, globalizācija skāra arī pašas SEB un SB bankas. Laikā, kad tika parakstīts šo abu banku apvienošanās memorands, panika radās šo banku meitas uzņēmumos Latvijā, kuru darbība praktiski pilnībā pārklāja viena otru. Tomēr pēc vairāku mēnešu tirgus spekulācijām, abas bankas atsaucā savus apvienošanās plānus ES Konkurences Padomes lēmuma dēļ. Saistībā ar globalizācijas tendencēm, aizvien ievērojamāku nozīmi iegūst nacionālo valstu Konkurences Padomes jeb Komitejas, kuru galvenais uzdevums ir sekot apvienošanās procesiem, lai novērtētu kādas sekas tautsaimniecībai var nest uzņēmumu konsolidācija, un vai neveidojas kādas nozares konkurences izkropļojumi jaunā uzņēmuma pārāk lielās dominances dēļ.

Finanšu sektorā globalizācijas, galvenokārt konsolidācijas procesiem, Latvijā līdzī seko un pieņem lēmumus speciāli izveidotā Kapitāla tirgus komisija, kurai vienlaicīgi ir arī šī tirgus dalībnieku uzraudzības funkcijas.

Jāatzīmē arī skandināvu Sampo bankas aktivitātes, iegādājoties Igaunijas Optiva banku un plānojot iegādāties kādu no Latvijas un Lietuvas bankām. Tāpat savus stratēģiskos mērķus Latvijas banku sektorā apliecināja arī Nord-Deutsche Landesbank, kļūstot par Rīgas komercbankas (vēlāk Pirmās Latvijas komercbankas) kontrolpaketes īpašnieci un plānojot iegādāties kādu no Latvijas pirmā desmitnieka bankām.

Kredītiestāžu apvienošana un pievienošana ir daļa no reģionālās un globālās restrukturizācijas, kur valstu nacionālās un starptautiskās politikas veidotāju darbības izraisa uzņēmumu reakciju, kas pēc atgriezeniskās saites principa, savukārt ietekmē tās norisi.

Minētie banku globalizācijas un kapitāla struktūras izmaiņas procesi atstāja savu iespaidu uz uzņēmējdarbības vidi. Tā kā uzņēmējdarbība nevar attīstīties bez banku kredītiem, tad banku kredītpolitika atstāj tiešu ietekmi uz uzņēmumu izaugsmi. Vēl vairāk, tieši banku kredītu politika lielā mērā ietekmē, kādus uzņēmumus attīstīt, respektīvi finansēt un kādus ne. Finanšu institūciju apvienošanās un koncentrācija nodrošina uzņēmumiem iespējas ātri iegūt aktīvu portfeli, kas kļūst par konkurētspējas galveno resursu ekonomikas globalizācijas apstākļos. Savukārt, bankas kredītu politiku nosaka to akcionāri (arī ārvalstu), kuru darbības stratēģija bieži vien ir saistīta ar pašmājās esošā biznesa attīstības tendencēm. Tādējādi finanšu iestāžu kapitāla struktūra atstāj savu ietekmi uz uzņēmējdarbības vidi un tās attīstību.

Nav grūti saprasi, ka pie vienādiem nosacījumiem, kredītiestāde ar vācu kapitālu, no diviem konkurējošiem uzņēmumiem (piemēram, Latvijas un Vācijas kapitāla izecsmē) atbaistīs vācu uzņēmumu. Tādējādi, var prognozēt globalizācijas procesus arī citās uzņēmējdarbības nozarēs, kā arī to kapitāla piederības izmaiņas, kuras ļoti lielā mērā ietekmēs banku kapitāla piederības faktiskais stāvoklis un to konsolidācija. Tādās valstīs kā Zviedrija, Vācija, Somija, kurām ir būtiska ietekme uz Latvijas finanšu tirgu, ir salīdzinoši atšķirīgas uzņēmējdarbības vides un dažādu tautsaimniecības nozaru attīstības stāvoklis un to prioritātes. Tādējādi Latvija var kļūt par savdabīgu minēto valstu ekonomisko interešu sadursmes poligonu un apvienojumu, kas var veicināt nelīdzsvarotu Latvijas ekonomikas strukturālo un reģionālo attīstību.

Ir jāņem vērā arī fakts, ka tieši Latvijas Bankas konservatīvā politika jaunu kredītiestāžu licenču izsniegšanā, kā arī būtiskas līdzdalības (virs 10% kapitāla) iegūšanā un pievienošanās Bāzeles konvencijai ir izraisījusi situāciju, kas veicina tieši lielu rietumvalstu finanšu institūciju kapitāla ieplūšanu Latvijas banku sektorā un esošā kapitāla piederības izmaiņas. Tomēr arī šeit ir vērojami izņēmumi, piemēram, izteiktas vienas uzņēmēju grupas bankas licences saņemšana – Baltikums bankai.

Jāatzīmē, ka Latvijas Bankas izstrādātie noteikumi un normatīvi komercbanku darbībai un realizētā monetārā politika lielā mērā ierobežo NVS valstu kapitāla ieplūšanu finanšu sektorā. Pie situācijas, kad ievērojama daļa Latvijas ārējās tirdzniecības ir tiešā saistībā ar NVS valstu tirgu, rodas nākslīgi apstākļi, kas bremzē šo valstu kapitāla ieplūšanu Latvijas finanšu sektorā, tādējādi daļēji bremzējot arī tā ieplūšanu citās tautsaimniecības nozarēs.

Tomēr jāatzīmē, ka banku sektori un tajos notiekošie konsolidācijas un kapitāla struktūras izmaiņu procesi, kā arī uzņēmējdarbības vide dažādās Baltijas valstīs ir atšķirīga. Ja Latvijā uz 2001. gada sākumu pastāvēja 22 kredītiestādes, tad Igaunijā tādas bija tikai sešas, bet Lietuvā nedaudz vairāk par desmit. Dažāda ir arī finanšu tirgus koncentrācija. Igaunijā divas bankas kontrolē vairāk nekā 80% no kopējā kredītiestāžu tirgus, kamēr Latvijā pirmās trīs bankas aizņem nedaudz vairāk kā 50% no kopējā finanšu tirgus. Tas ir izskaidrojams ar to, ka Latvijā vēsturiski strādā ievērojams banku skaits, kuru darbība ir orientēta uz NVS valstu rezidentu apkalpošanu, un kuru darbībai nav nozīmīgas ietekmes uz valsts uzņēmējdarbības vidi.

Pie šādām bankām ir minamas sekojošas kredītiestādes:

- Aizkraukles Banka;
- Rietumu banka;
- Ogres komercbanka, kuru finanšu atskaitēs uzrādīts zems Latvijas rezidentu apkalpošanas īpatsvars.

Latvijā kredītiestāžu kapitāla lielumu un tā struktūru raksturo 1. tabula, kas sastādīta, izmantojot Latvijas Komercbanku asociācijas datus uz 03.09.2001.

1. tabula

Latvijas kredītiestāžu pamatkapitāls (Ls) un tā struktūra

Bankas nosaukums	Pamatkapitāls kopā	No tā rezidentu ieguldījums	No tā nerezidentu ieguldījums	Pa valstīm >=10%
Aizkraukles banka	5 000 000	5 000 000		
Baltikums	3 500 000	3 500 000		
Baltijas starptautiskā banka	5 874 310	3 153 740	2 720 570	Ukraina 2 092 680
Baltijas tranzītu banka	8 601 250	1 257 550	7 343 700	Šveice 1 941 250 Kaimanu s. 3 545 603
Hansa banka	34 643 114	36 241	34 006 873	Igaunija 34 006 873
Latvijas biznesa banka	3 000 000	8 900	2 991 100	Krievija 2 986 250
Latvijas ekonomiskā komercbanka	5 020 000	4 558 968	461 032	
Latvijas hipotēku un zemes banka	6 613 513	6 613 513		
Latvijas krājbanka	9 106 412	8 756 412	350 000	
Latvijas tirdzniecības banka	3 020 000	16 830	3 003 170	Dānija 3 003 170
Latvijas Unibanka	37 105 655	609 319	36 496 336	Zviedrija 36 496 336
Māras banka	3 500 000	400	3 499 600	Venecuēla 3 499 600
Mulībanka	4 293 700	4 293 700		
Ogres komercbanka	3 323 722	3 323 722		
Pareksis banka	30 000 000	14 719 800	15 280 200	Menas sala 15 280 200
Paritāte	3 550 000	620	3 549 380	ASV 3 374 517
Pirma banka	11 360 810	236 697	11 124 113	Vācija 11 124 113
Rietumu banka	20 209 375	11 504 442	8 704 933	ASV 6 731 125
Trasta komercbanka	3 050 000	1 780 750	1 269 250	
VIF banka	3 500 000	2 755 750	744 250	
Vereinsbank Rīga	13 901 170	1 170	13 900 000	Vācija 13 886 100
Kopā	217 573 031	72 128 524	145 444 507	137 967 817

Bez iepriekš minētajām bankām Latvijas finanšu tirgū darbojas arī Dresdener Bank pārstāvniecība un Merita Bank Latvijas filiāle.

Kā parāda tabula, visvairāk kapitāla LR finanšu iestādēs, neņemot vērā ārzonu valstis, ir ieguldījuši investori no Zviedrijas. Šeit ir jāpieskaita arī ieguldījumi no Igaunijas, jo tā šajā gadījumā ir kapitāla plūsmas tranzitvalsts banku struktūras dēļ.

Zviedrijas ieguldījumu pārstāv SEB un SB bankas. Par trešo lielo skandināvu izcelsmes investoru var uzskatīt Nordca grupu, kura apvienošanās rezultātā savā kontrolē ieguva Merita bank filiāli Latvijā, kas, savukārt, pirms neilga laika sev pievienoja Societe Generale Rīgas filiāli. Tomēr ņemot vērā, ka Nordca Latvijā ir filiāles statuss, tā netiek atspoguļota minētajā tabulā, jo tās uzraudzību neveic Latvijas Banka. Valsts ar trešo lielāko finansu investīciju apjomu ir Vācija, kuras finansu iestādes ir ieguldījušas naudu Pirmās bankas un Vereinsbank Rīga kapitālā.

Kā redzams, būtisku daļu no Latvijas kredītiestāžu tirgus jau sadala un kontrolē icvērojamas rietumvalstu finansu institūcijas, kas vēlreiz apliecina apstākli, ka arī Latvija ir pakļauta pasaulē notiekošajiem globalizācijas procesiem. Var uzskatīt, ka reāli globalizācijas procesi LR finansu tirgu sāka skart kopš 1997. gada, tas ir krietni vēlāk nekā ASV un Rietumeiropā.

Spēku sadales izmaiņas Baltijas valstu finansu tirgos starptautiskajām finansu institūcijām nav nekas cits, kā gatavošanās Austrumeiropas finansu telpas pārdalei starp skandināvu, vācu, franču un britu izcelsmes bankām. Baltijas valstu paredzamā iestāšanās Eiropas Savienībā būtiski ietekmēs ekonomisko vidi un uzņēmējdarbības attīstību un starptautiskajām finansu institūcijām veidos jaunas prioritātes. Tomēr jau tagad rietumvalstu finansu investori ir ieguldījuši savus kapitālus Baltijas kredītiestādēs, un šādai aktivitātei ir tendence pastiprināties.

Savukārt ASV investoru ieguldījums Latvijas finansu iestādēs ir pielīdzināms ārzonu ieguldījumiem atsevišķu štatu likumdošanas, kā arī sarežģītās šo kapitālu izcelsmes un plūsmas dēļ. Krievijas investīciju apjoms ir relatīvi neliels un ir saistīts ar Latvijas Bankas atturīgo politiku investīciju piesaistē komercbanku kapitālā no NVS valstīm. Uz šo brīdi par visnopietnāko Krievijas valsts ieguldījumu Latvijas finansu sektorā ir uzskatāma Latvijas Tirdzniecības bankas iegāde (caur Dānijā reģistrētu uzņēmumu). Par reālo investīcijas veicēju tiek uzskatīta MMD banka no Krievijas. Tomēr arī bankas Paritāte sanācības veiksmīgais sākuma process, kad praktiski bankrotējušu banku iegādājās Krievijas investori, kaut gan to izcelsme ir atspoguļota kā ASV, dod cerības uz cita veida kapitāla struktūras piesaisti.

Apkopojot minēto informāciju un izmantojot Latvijas Bankas datus uz 30.09.2001.. ārvalstu kapitāla daļa LR bankās (virs 10% kapitāla) ir atspoguļota 2. tabulā.

2. tabula

Rezidentu un ārvalstu kapitāla daļas Latvijas bankās

Rezidenti	33%
Zviedrija	17%
Igaunija	16%
Ārzonas valstis	8%
Citas valstis	10%
Vācija	11%
ASV	5%

Kā redzams no tabulas datiem, tikai 33% no visa Latvijas banku kapitāla attiecināma uz Latvijas uzņēmumu un fizisko personu ieguldījumi. Analizējot tabulā sniegto informāciju, ir redzams, ka Zviedrijas investoru ieguldījums Latvijas finansu sektorā ievērojami pārsniedz visas pārējās valstis, ņemot vērā jau minēto informāciju par Igaunijas kapitāla faktisko izcelsmi.

Latvijas finansu sektorā uz konkrēto brīdi dominē zviedru kapitāls, un Zviedrijas vai Skandināvijas finansu tirgū nozīmīgākās notiekošās tendences tieši ietekmē Latvijas finansu tirgu un tā attīstību. Var prognozēt, ka līdz ar Zviedrijas bankām uz Latviju būtu jāplūst lielākam zviedru investīciju apjomam tādās tautsaimniecības nozarēs kā celtniecība, medicīna, kokapstrāde, īpaši – celulozes rūpniecība u.c., kas arī ir vērojams pēdējo gadu laikā. Tas izskaidrojams ar skandināvu, īpaši zviedru izcelsmes uzņēmēju picaugošo uzticību Baltijas finansu tirgiem, kaut vai tādēļ, ka šeit jau atrodas bankas ar zviedru kapitālu.

Pēc prakses, bankas var uzskatīt par celmlaužiem jaunu tirgu attīstībā, kurām veiksmes gadījumā seko uzņēmumi no pārējām tautsaimniecības nozarēm. Tāpēc tādām valstīm kā Latvija, ilgtermiņā plānojot uzņēmējdarbības attīstību, ir jāizanalizē, kādas valsts investori finansu institūcijās būtu vislabvēlīgākie kopējās ekonomikas attīstībai un uzņēmējdarbības ilglaicīgas augsmes nodrošināšanai, atbilstoši nacionālās valsts interesēm. No šī viedokļa izskaidrojama arī Latvijas Bankas atturīgā politika attiecībā pret NVS valstu kapitālu.

Pagājušā gadsimta deviņdesmito gadu vidū lielākā daļa Latvijas banku kapitāla piederēja ārzonās reģistrētām kompānijām, kuru akcionāri un to naudas izcelsmes plūsmas nebija skaidri zināmas. Tomēr, attīstoties finansu tirgum, un Latvijas virzībai uz Eiropas Savienību, ar no tām izrietošām konsekvencēm, ārzonu kapitālam ir tendence ievērojami samazināties. Tas galvenokārt attiecas uz universālajām bankām, kuras apkalpo Latvijas rezidentus. Lielā mērā to var izskaidrot arī ar picaugošo rezidentu vēlmi zināt reālos akcionārus, saprast to finansiālo stāvokli un attīstības stratēģiju. Ja akcionāri ir reģistrēti ārzonā, tad uzzināt minēto informāciju nav iespējams, kas savukārt rada neuzticību attiecīgajai bankai.

Rezumējot iepriekšteikto, var secināt, ka tirgus sadalē Latvijas finansu sektorā vēl nav beigusies, jo pastāv vesela virkne banku, kuras meklē vai nu savus stratēģiskos investorus vai arī ir gatavas reorganizēties (pašu banku daudzkārtējie publiskie paziņojumi). Pie tādām var minēt sekojošas bankas:

- Baltijas Tranzītu banka;
- Latvijas Krājbanka;
- Rietumu Banka;
- Pareks Banka.

Visas minētās bankas ir tā saucamās pirtnā desmitnieka bankas, kuras aktīvi piedalās Latvijas uzņēmumu kreditēšanā (izņemot Rietumu banku). Tādējādi kapitāla struktūras izmaiņas šajās bankās, vai arī to apvienošana ar kādu no ārvalstu bankām var radīt tam sekojošas izmaiņas citu uzņēmējdarbības sfēru attīstībā vai konsolidācijā ar ārvalstu uzņēmumiem.

Ir skaidrs, ka ārzonās reģistrēto uzņēmumu kapitāls varēs palikt tikai tajās Latvijas bankās, kuras nodarbojas ar nerezidentu apkalpošanu. Tomēr, kā to ietekmēs pasaulē pieaugošā cīņa pret nelikumīgi iegūtiem līdzekļiem un to legalizāciju, kā arī Latvijas virzību uz Eiropas Savienību, ir grūti pateikt. Skaidrs ir tikai tas, ka ar laiku šādas izcelsmes kapitāls universālajās bankās saruks aizvien mazāks un mazāks.

Liela izmaiņas pasaules finansiāli spēcīgāko lielvalstu naudas līdzekļu legalizēšanas caurskatāmības politikā ieviesa "11. septembra" notikumi ASV, kuru rezultātā gan ASV, gan citu valstu finansu tirgos tika pievērsta īpaša uzmanība finansu līdzekļu legalizācijai, kā arī ievērojami tika pastiprināta kontrole pār "naudas atmazgāšanu".

Runājot par Latvijas banku kapitāla struktūru, var paredzēt, ka šeit nebūs lielas tiešās ASV banku investīcijas, jo tām jau ir sava bāze darbam Eiropā – galvenokārt Lielbritānija un Vācija. Tādējādi LR banku sektors pēc kapitāla struktūras tuvākajā nākotnē varētu būt dalāms sekojošās grupās:

Universālās bankas – ārvalstu finansu institūciju kapitāls (Zviedrija, Vācija, Somija);

1. Nišas bankas – pārsvarā ārzonās reģistrētu uzņēmumu kapitāls (arī no ASV);
2. Valsts Banka – Latvijas Hipotēku un zemes banka, kuras statusu gan varētu mainīt paredzamā Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā.

Finansu sektora globalizācija, zināma ietekmes sfēru veidošana un pārdale starptautiskajām finansu institūcijām būtiski pārveido Austrumeiropas, arī Latvijas finansu tirgus un uzņēmējdarbības vidi. Tādējādi rodas papildu iespējas reģiona ekonomikas straujākai attīstībai, tās internacionalizācijai un konkurētspējas paaugstināšanai.

Liela uzmanība, nosakot valsts attīstības modeli nākotnē, ir jāvērs arī globalizācijas izraisītajiem iespējamiem negatīvajiem faktoriem, kuri ir izklāstīti šajā darbā, dodot iespēju nacionālā tirgus dalībniekiem izmantot pārejas laiku kapitāla koncentrācijai vai arī labākai sava kapitāla pārdošanai vai konsolidācijai.

Literatūra

1. Ayto John. The Longman Register of New Words. London: Longman Group UK, Limited, 1989.
2. Baltijas makroekonomiskais apskats – Hansabank Markets. Rīga, 2001.
3. Kredītiestāžu likums. *Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs*, 1995, Nr.23.
4. Latvijas statistikas gadagrāmata 2000. Rīga: Centrālā statistikas pārvalde, 2001.
5. Uniting Financial Markets, *The Wall Street Journal Europe*, London, May 5, 1999.
6. Latvijas Bankas npublicētie materiāli.
7. Latvijas Komerčbanku asociācijas npublicētie materiāli.

Kopsavilkums

Notiekošie ekonomikas globalizācijas procesi pasaulē atstāj noteiktu ietekmi arī uz Latvijas finanšu sektoru, kurā pēdējā laikā vērojama banku konsolidācija, strauja ārvalstu finanšu kapitāla ieplūšana un savstarpēja konkurence. Tas viss ietekmē arī Latvijas uzņēmējdarbības vidi, veicina ārvalstu uzņēmumu, to meitas uzņēmumu ienākšanu ekonomikā un tās pārstrukturizāciju. Notiekošā starptautiskā finanšu kapitāla cīņa par Latvijas un visas Baltijas finanšu tirgu gala rezultātā var veicināt straujāku reģiona ekonomisko izaugsmi, paplašināt ekonomikas internacionalizāciju un veicināt konkurētspējas attīstību.

Egils Kaužēns (Latvijas Universitāte)

EIROPAS CENTRĀLĀS BANKAS MONETĀRĀ POLITIKA MONETARY POLICY OF EUROPEAN CENTRAL BANK

The main task of European Central Bank (ECB) is to ensure price stability, but the Treaty of European Union does not explain that task in details. ECB has decided that primary goal is harmonised consumer price index. The inflation could not be targeted directly therefore as main operational target is set monetary aggregate M3, which includes also foreign currency components. Secondary operational targets are world price level, level of wages, asset prices, foreign exchange rate, GDP ect.

The determination of monetary policy transmission mechanism is embarrassing because common financial market in Europe is in stage of development and is subjected to rapid changes. But data shows that ECB has managed interbank market interest rates successfully in first three years (1999. - 2001.), deviation of interbank market interest rates from ECB intervention rate in reverse transactions has been insignificant, deposit facilities and lombard credits have been rarely used. ECB decided to do standard monetary operations with wide range of market participants thus ECB intervenes them once in a week. There were three monetary policy phases in three years -- two periods of rate decline and one period of rate increase by ECB.

1. ECB mērķis – cenu stabilitāte

Eiropas Savienības līgums nosaka, ka ECB uzdevums ir nodrošināt cenu stabilitāti, tāpēc arī ECB par savu mērķi ir pasludinājusi cenu stabilitāti. Tajā pašā

laikā Eiropas Savienības līgums nekonkretizē, ko tas saprot ar vārdiem "cenu stabilitāte".

Cenu stabilitātes mērķis tiek balstīts uz daudzskaitļīgiem pētījumiem, kuri secina, ka minētais mērķis ir ļoti svarīgs reālās ekonomikas norisēm un tieši centrālās bankas to visnozīmīgāk var ietekmēt. Citam mērķim sekojot, centrālās bankas var neievērot cenu stabilitātes mērķi, kas rada negatīvas sekas ekonomikā un ievērojami samazina šī cita mērķa sasniegšanas svarīgumu. Maza inflācija uzņēmumiem un privātpersonām ļauj precīzāk pieņemt lēmumus, kas padara efektīvāku resursu pielietojumu un palielina IKP līmeni. Netiek lieki patērēti līdzekļi, lai nodrošinātos pret inflācijas risku.

ECB ir definējusi cenu stabilitāti kā gada harmonizētā patēriņa cenu indeksa (HPCI) pieaugumu, kas vidējā termiņā nepārsniedz 2%. Īstermiņā, kas būtu mērāms mēnešos, HPCI var pārsniegt 2%, ECB speciāli savu politiku nemainīs, ja vidējā termiņā inflācijas rādītājs saglabāsies mērķa robežās. Tas apliecina pētījumus, kuros ir pierādījusies centrālo banku ierobežotā iespēja noturēt kādās robežās inflāciju, ja tā radusies no neparedzētiem un pēkšņiem cēloņiem, piemēram, resursu cenu izmaiņām, finanšu sistēmas satricinājumiem u.c. Gadījumā, ja novirze no mērķa būtu ilgstoša, ECB būtu jāsniedz savi paskaidrojumi un prognoze, kad situācija varētu normalizēties. Otrkārt, vārdkopa "HPCI pieaugums" nozīmē, ka ECB jānodrošina, lai ekonomikā būtu inflacionāra, nevis deflacionāra tendence.

Pozitīvi, ka ECB ir definējusi kvantitatīvu inflācijas rādītāju, jo tas ir labs pieturas punkts, citādi nebūtu zināmi augstākie inflācijas griesti, kurus ECB varētu atļauties.

Harmonizētais indekss nozīmē, ka patēriņa cenu pieaugums tiek skatīts eirozonā kopumā. Protams, katra valsts aprēķina savu patēriņa cenu indeksu, bet eirozonas indeksa aprēķinā lieto katras valsts IKP īpatsvaru eirozonas IKP kā svarus. No vienas puses, tiek ievērota situācija jebkurā eirozonas valstī, no otras puses, kādas mazas valsts specifika var netikt ņemta vērā, tāpēc ļoti svarīgs ir integrācijas līmenis eirozonā, lai ekonomikas cikls būtu pieskaņots pārējām Eiropas valstīm, tad arī ECB politika neradīs negatīvus efektus, bet stimulēs ekonomikas attīstību.

2. ECB pirmās kārtas operacionālais orientieris

ECB pirmās kārtas operacionālais orientieris ir naudas agregāts M3. Parasti centrālās bankas izvēlas vienu no divām iespējām – kā operacionālo orientieri nosaka kādu naudas agregātu vai arī tieši paziņo inflācijas mērķi. Otrajā gadījumā centrālajai bankai precīzi ir jāpasaka inflācijas lielums un tādējādi tiek sasniegta it kā augstāka centrālās bankas atklātība un pārskatāmība, lai arī tieši inflāciju ietekmēt nevar. Tāpat centrālajai bankai jācenšas norobežoties no inflācijas nestabilākajiem komponentiem (energoresursu un pārtikas cenas).

Naudas agregāts kā operacionālais orientieris atzīst naudas daudzuma nozīmīgumu ekonomikā. Monetārie pētījumi ir veikti pietiekoši daudz, lai

apstiprinānu, ka nepārprotama ir saikne starp naudas masu apgrozībā un inflāciju. Šī saikne ir stabila īpaši ilgtermiņā, kas deva iemeslu makroekonomikas teorijai pasludināt, ka monetārā politika ilgtermiņā ietekmē tikai nominālos, bet ne reālos ekonomikas rādītājus.

M3 ir plašās naudas agregāts un ietver sevī skaidro naudu apgrozībā, termiņdepozītus ar termiņu līdz 2 gadiem, parāda vērtspapīrus ar termiņu līdz 2 gadiem, pieprasījuma depozītus, pieprasījuma depozītus ar pieprasījuma termiņu līdz 3 mēnešiem, pirkšanas ar atpārdošanu līgumus, naudas tirgus fondu akcijas un naudas tirgus vērtspapīrus. M3 ir labāks rādītājs nekā cirozonas M1 un M2, jo to sastāvdaļas bieži tiek pārvestas kādā M3 sastāvdaļā, un tas M1 un M2 padara vairāk pakļautus svārstībām. Pētījumi apstiprina M3 nozīmības pārsvaru pār M1 un M2.

Pie tam naudas agregātos ECB ietver arī ārvalstu valūtā denominētos attiecīgos aktīvus, ja tie tiek turēti cirozonas monetārajās finansu institūcijās. 2000. gada beigās M3 struktūrā lielākie komponenti bija pieprasījuma depozīti 34%, pieprasījuma depozīti ar pieprasījuma termiņu līdz 3 mēnešiem 24%, termiņdepozītus ar termiņu līdz 2 gadiem 19%. Mazāk likvidie komponenti ir arī mazāki pēc īpatsvara – naudas tirgus fondu akcijas ir 10%, pirkšanas un atpārdošanas līgumi 3%, parāda vērtspapīri ar termiņu līdz 2 gadiem 2%.

ECB naudas agregātu M3 uzskata tikai kā orientieri, jo par mērķi netiek noteikts kāds precīzs M3 lielums, M3 vērtība kādā tuvākā nākotnes atskaites punktā ir tikai orientieris. Var mainīties naudas agregāta ietekme uz inflāciju, tāpēc M3 izmaiņas ir mazāk svarīgas nekā HPCI izmaiņas, šo M3 iedarbību uz inflāciju lielā mērā nosaka naudas aprites ātrums, kas ir diezgan kompleksa mehānisma produkts un prognozēt to ir salīdzinoši grūti. Arī cirozonas veidošanās vēsturē ir bijuši gadījumi, kad naudas aprites ātrums ir nepastāvīgs, visbiežāk to var ietekmēt nodokļa likmes maiņa uz procentu ienākumu vai kapitāla vērtības pieaugumu.

Naudas kvantitatīvā identitāte nosaka, ka:

$$AM = \Delta Y - \Delta P - \Delta V, \text{ kur}$$

M – naudas agregāts,

Y – iekšzemes kopprodukts,

P – cenu līmenis,

V – naudas ātrums.

Līdz pat 2001. gadam IKP pieaugums cirozonā tika prognozēts 2%-2,5% gadā, cenu līmenis 2%, bet naudas ātruma samazinājums tika prognozēts kā 0,5-1% gadā. Attiecīgi ECB sev kā orientējošo naudas agregātu M3 pieaugumu izvēlējās 4,5%. 2001. gada otrajā pusē kļuva redzams, ka cirozona, tāpat kā ASV un Japāna, ļoti ātri neatgūsies no ekonomikas tempu palēnināšanās.

3. Otrās kārtas operacionālie orientieri

ECB otrās kārtas operacionālie orientieri ietver daudzus ekonomikas un finansu rādītājus, kurus bieži vien pat nekonkretizē. Šie rādītāji varētu būt pasaules

cenu līmenis, darba algu līmenis, aktīvu cenas, valūtas kurss, IKP u.c. Tas nozīmē, ka ECB jāanalizē visplašākais un viskvalitatīvākais datu apjoms.

Piemēram, ja pasaulē strauji pieaug naftas cenas, ECB operatīvi var sākt samazināt vēlamo M3 līmeni, jo tas nākotnē pieaugs neatkarīgi no ECB, kad cenu līmenis eirozonā adaptēties pasaules cenu līmenim. ECB uzmanīgi seko līdzī darba algu līmeņa izmaiņām – ja darba algu pieaugums ir nepamatots, t.i., darba ražīgums atpaliek no darba algu pieauguma tempa, tad ECB jau izvēlēties politiku, kā cīnīties ar paredzamo inflācijas līmeņa pieaugumu nākotnē. Ja pieaug finansu aktīvu cenas, iedzīvotāji jūtas bagātāki un palielina savu patēriņu, pieaug patēriņa kredītu apjoms. Centrālajai bankai svarīgi ir uzzināt pēc iespējas ātrāk, kādas ir jaunas attīstības tendences, jo pašes laiks, kamēr iedarbosies centrālās bankas politika.

Aktīvu cenas ir arī indikators prognozēm, kādas pastāv ekonomikā. Piemēram, analizējot dažādu termiņu procentu iikmes, var daudz ko secināt par tirgus dalībnieku domām par inflāciju, nākotnes procentu likmēm.

Lai arī ECB ir norādījusi, ka īpaši neuztraucas par valūtas kursu, tomēr tā nepieļautu nopietnas svārstības. Ja mainās valūtas kurss, tad izmainās relatīvā attiecība starp importa cenām un iekšēji saražoto produktu cenām. Ja ir liela nepastāvība, tas līdzinās inflācijas radītajai nestabilitātei, pat, ja valūtas kursa svārstības neizsauc inflācijas pieaugumu – uzņēmumiem, privātpersonām ir apgrūtināti paredzēt situāciju, un notiek papildus apdrošināšanās pret valūtas kursu riskiem. Valūtas kursa attīstība jāskatās kopsakarībā ar eirozonas konkurētspēju pasaules tirgos – ja eiro pret ASV dolāru ilgstoši pieaugtu, tad tas sadārdzinātu Eiropas eksportu, bet Eiropas lielākā ekonomiskā valsts Vācija, ir stiprā mērā atkarīga tieši no eksporta.

4. Monetārās politikas transmisijas mehānisms

Monetārās politikas transmisijas mehānisms parāda, kādā veidā monetārā politika ietekmē cenu līmeni, šis ceļš ir pietiekoši garš, tomēr svarīgs. Ja tas netiek apzināts, tad cenu līmeni prognozēt nav iespējams.

Makroekonomikas teorija saka, ka ilgtermiņā vispārējo cenu līmeni nosaka monetārā politika, bet tā spēj ietekmēt tikai nominālos ekonomikas rādītājus, nevis reālos. Savukārt īstermiņā monetārā politika var ietekmēt reālo IKP un citus reālos indikatorus. Tieši tāpēc monetārā politika ir svarīga arī īstermiņā, un tai būtu jāiekļaujas kopējā valsts realizētajā ekonomikas politikā.

Centrālās bankas procentu likmju politika ietekmē ekonomiku caur dažādiem kanāliem. Pirmie divi svarīgākie kanāli ir īstermiņa tirgus procentu likmes un tirgus prognozes (angliski - "expectations"). Caur šiem abiem kanāliem tiek ietekmēti naudas agregāti, kredītu apjomi, finansu aktīvu cenas, valūtas kurss, kā arī tirgus prognozes. Tālāk jau transmisijas mehānismā tiek iespaidots preču un naudas tirgus pieprasījums un piedāvājums, kas rezultātā nosaka cenu un algu līmeni.

Jo augstāka ir banku obligāto rezervju norma, jo centrālajai bankai ir lielākas iespējas kontrolēt banku likviditāti un tādējādi ietekmēt transmisijas mehānisma darbību. Eurozonā obligāto rezervju līmenis ir noteikts 2% apmērā, kas ir vidējs rādītājs, salīdzinot ar pieņemto praksi. Šis nav augsts līmenis, vairākumā valstu, īpaši attīstības valstīs, šis līmenis ir daudz augstāks, bet ir arī valstis, kurās nav rezervju normas un komercbankas šādos apstākļos ir konkurētspējīgākas, jo tām daļa resursu netiek "iesaldēti". Tāpēc ECB lēmums ir pietiekoši korekts un pagaidām tas ir optimālais līmenis.

Īstermiņa procentu likmju kanāls sākotnēji darbojas, ietekmējot starpbanku kredītu tirgus likmes un tad tas ietekmē arī tos kredītus, kuriem ir peldošā likme, jo tie parasti ir piesaistīti starpbanku kredītu likmēm, piemēram, to starpbanku kredītu likmēm, kuru termiņi ir 3, 6 vai 12 mēneši. Ja ilgstoši peldošo kredītu likmes atšķiras no fiksētās likmes kredītu likmēm, tad tiek ietekmētas arī pēdējās. Kredītu likmes tieši ietekmē patēriņa un investīciju līmeni, kuri nosaka IKP.

Svarīgi ir noteikt laika periodu, kādā centrālās bankas politikas maiņa varētu ietekmēt patēriņa cenu indeksa rādītāju. Tas parasti ir vairāku mēnešu jautājums, piemēram, pirmo ietekmi varētu sagaidīt jau pēc kādiem 3 mēnešiem, bet pastarpināta ietekme saglabāsies kādu 12 mēnešu periodā. Ļoti grūts uzdevums ir atsijāt centrālās bankas ietekmi no citām neatkarīgām ietekmēm. Lai centrālā banka sekmīgi varētu pētīt transmisijas mehānismu, tai jāaprēķina "tīros" rādītājus inflācijai, procentu likmei u.c. – tādus, kuri ir brīvi no neatkarīgām ietekmēm. Šādi aprēķini nav vienkārši, tajos ir daudz pieņēmumu un vienkāršošanas, kas nedod 100% realitātei atbilstošus rezultātus, tomēr doto pētījumu svarīgums nav apšaubāms.

ECB gadījumā apgrūtinošus apstākļus rada fakts, ka eurozonas finansu tirgus vēl tikai veidojas un pārdzīvo nozīmīgas transformācijas, kas maina arī transmisijas mehānisma uzbūvi. Tāpēc nepārtraukti ir jāveic darbs, lai uzmanītu notiekošos procesus un apzinātu transmisijas mehānisma izmaiņas.

5. Monetārās politikas īstenošana

ECB monetārās politikas realizācijā pamatā pielieto procentu likmju politiku. Kā jau iepriekš tika minēts, īstermiņa procentu likmes spēlē svarīgu lomu monetārās politikas transmisijas mehānismā. Ikdienas lēmumu pieņemšanā ECB lemj par procentu likmju lielumu – kāda procentu likme finansu tirgū nodrošinās nacionālās valūtas stabilitāti vidējā termiņā.

Jāsaka, ka īstenojot monetāro politiku, ECB rūpējas arī par finansu sistēmas likviditātes vadīšanu. ECB aprēķina, kāds ir nepieciešams banku korekontu līmenis centrālajā bankā, lai izpildītu rezervju prasības, tad prognozē kādam nākotnes periodam visus automātiskos naudas pārvedumus, kuri ietekmēs banku korekontus – kredītu atmaksu centrālajai bankai, zināmos naudas pārvedumus starp valdības kontiem un banku kontiem, skaidrās naudas pieaugumu. Līdz ar to var prognozēt, kāds ECB jaunizdoto kredītu apjoms ir nepieciešams, lai komercbankas izpildītu rezervju prasības.

ECB bija jāizdara liela izvēle starp savu operāciju veikšanas biežumu un banku skaitu, ar kurām ECB iesaistās darījumos. ASV un Lielbritānijā vienots finansu tirgus pastāv jau simtiem gadu un konkurences rezultātā ir radušies daži desmiti lieli finansu starpnieki, tāpēc centrālās bankas šajās valstīs ir izveidojušas tā saukto primāro dīleru sistēmu. Par primāro dīleri var kļūt jebkurš liels finansu tirgus starpnieks, ne obligāti tikai banka, kuram ir pietiekoši lieli darījuma apjomi finansu tirgū - valsts vērtspapīru tirgū, starpbanku kredītu tirgū, kurš aktīvi apkalpo klientus, kotē savas kredītu/depozītu likmes, vērtspapīru pirkšanas/pārdošanas likmes u.c. Tas nozīmē, ka šī definīcija ierobežo primāro dīleru skaitu, ja to skaits pārsniedz optimālo skaitu centrālās bankas redzējumā, tad tiek paaugstināti nosacījumi, kas ļauj finansu starpniekam saukties par primāro dīleri. Tā kā primāro dīleru skaits nav liels, ASV un Lielbritānijas centrālās bankas var veikt savas intervences katru darbadienu. Eirozonā savukārt vienots finansu tirgus vēl tikai veidojas, rezervju prasības attiecas uz vairākiem tūkstošiem banku. ECB pieņēma svarīgu lēmumu par labu tam, ka jebkura banka var piedalīties operācijās ar centrālo banku. Tā kā dalībnieku skaits ir liels, centrālās bankas vienas operācijas ilgums ir vairākas dienas, tāpēc ECB intervē tirgū tikai vienreiz nedēļā. Sava nozīme bija arī Eiropas Savienības līgumā rakstītais, ka centrālajai bankai jāstiprinā brīva konkurence. Jādomā, ka laikam ejot, Eiropa izvēlēsies to pašu sistēmu, kā ir ASV un Lielbritānijā, jo pašas centrālās bankas interesēs ir veikt operatīvas intervences, jāpagaida tikai, kad finansu tirgus konsolidācijas process sasniegs nepieciešamo brieduma stadiju.

ECB nozīmīgākās operācijas ir atklātā tirgus operācijas, tajās ECB veic intervenci naudas tirgū - finansu instrumentu tirgū, kuru dzēšanas termiņš ir mazāks par vienu gadu. Parasti ECB ar atklātā tirgus operāciju palīdzību izsniedz kredītus bankām. Šī kredītešana notiek reverso operāciju veidā - ECB pērk no bankām augsta reitinga vērtspapīrus, un pēc noteikta termiņa bankām šie paši vērtspapīri ir jāatpērk no ECB. Šādā veidā ECB aizdošā nauda ir nodrošināta ar vērtspapīru ķīlu un neatdošauas risks tiek ievērojami samazināts, jo sākotnēji, pērkot vērtspapīru, ECB samaksā nedaudz zem viņa tirgus vērtības. Reverso operāciju termiņš ir divas nedēļas.

ECB uzsāka atklātā tirgus operācijas 1999. gadā. Šajos trīs gados tirgus procentu likmes eirozonā svārstījās mazākā mērā nekā tas notika citos finansu tirgos. Pie tam ECB galvenokārt izmantoja tikai standarta reversās operācijas, bet pārējo instrumentu izmantošana bija minimāla. Šī situācija ļoti labvēlīgi ietekmēja transmisijas mehānismu, kad nebija nekādu lielu svārstību un banku uzvedības modelis un izvēles nemainījās. Sākotnēji reversās operācijas tika rīkotas kā fiksētas likmes izsoles, t.i., pirms izsoles ECB paziņoja, ka tiks izsolīti kredīti par konkrētu likmi, bankām atlika tikai nosūtīt pieteikumus ar apjomu. Šādas izsoles centrālās bankas rīko stabilos apstākļos, un tās vairāk bija izplatītas pagātnē nekā mūsdienās, tāpēc to sekmīga izdošanās vai neizdošanās bija grūti prognozējama. ECB izvēlējās fiksētas likmes izsoles tāpēc, ka tās dod visprecīzāko ieskatu centrālās bankas realizētajā politikā, jo visas monetāro operāciju likmes kļūst zināmas jau iepriekš. Tomēr mūsdienā apstākļos fiksētas likmes izsoles sekmīgi realizēt ir grūti.

Eiropas gadījumā bankas sākotnēji prasīja aptuveni sev nepieciešamo resursu apjomu, bet tad pakāpeniski tās palielināja savus pieprasījumus ECB izsolēs līdz to pieprasījums kādas 100 reizes pārsniedza banku vajadzības. Bankas pat nepievērsa uzmanību savā īpašumā esošajam ķīlu apjomam, tā zināmā mērā bija riskanta situācija – ja konkrētās bankas pieteikums tiktu apmierināts pilnībā, tad tai nebūtu pietiekošs ķīlu apjoms, lai varētu saņemt kredītu no centrālās bankas. Tā kā kredīts tiktu saņemts nākamajā dienā pēc izsoles, bankas rīcībā būtu viena diena, lai nepieciešamo ķīlu apjomu sagādātu. Tomēr bankas jau paredzēja, ka visi tirgus dalībnieki rīkosies līdzīgi – iesniegs nesamērīgi lielus pieprasījumus reversajā izsolē un tad ECB, kas pieteikumus fiksētas likmes reverso operāciju gadījumā apmierina proporcionāli pieteiktajam apjomam, katrai bankai piešķirs "normālu" apjomu. Ja pat kāda banka saņem vairāk resursus nekā tai ir vajadzīgs, lielu problēmu nebūs, jo tā šos resursus varēs aizdot tām bankām, kurām resursi pietrūks, varētu teikt, ka šādi pat tiek paaugstināta bankas nozīmība finansu tirgū.

Šī pārmērību stratēģija izrādījās dzīvotspējīga un tas fiksētās likmes izsoles padarīja riskantas (kādreiz varēja izpausties minētās nesabalansētības, un tās kalpotu kā iemesls nopietnai finansu krīzei Eiropā), tāpēc loģisks ECB solis bija šo izsoļu pārtraukšana un pāriešana uz mainīgas likmes izsoli 2000. gada jūnijā. Mainīgas likmes izsolē centrālā banka paziņo refinansēšanas likmi, kura kalpo kā reverso izsoļu minimālā likme. Savukārt bankas savos pieteikumos var solīt augstākas likmes un pieteikumus sāk apmierināt tieši no augstākās likmes pieteikuma uz leju. Šāda sistēma neļauj progresēt banku spekulācijām, jo tā banka, kas ir solījusi augstākas likmes, resursus piesaista par dārgāku cenu, kas var atsaukties uz tās peļņas rādītājiem. Mainīgās likmes izsoles bija sekmīgas, jo izsoles vidējā likme tikai dažus punktus bija augstāka nekā refinansēšanas likme, savukārt tirgus likmju svārstības nebija lielākas par svārstībām laikā, kad tika pieņemta fiksēta reverso izsoļu politika.

Vēl ECB piedāvā banku termiņnoguldījumu un ārkārtas jeb lombarda kredītu iespējas. Šīs abas likmes ir attiecīgi zemākā un augstākā likme tirgū, kur tirgus likme un ECB reverso operāciju likme atrodas šo abu robežu iekšpusē. Ar savām robežlikmēm ECB cenšas samazināt iespējamās procentu likmes īstermiņa svārstības. Tā kā apjomi šajās operācijās netiek limitēti, tad starpbanku likmes neiziet ārpus abām robežām. Šo operāciju iniciators ir pašas komercbankas, atklātā tirgus operāciju iniciators ir ECB, kura arī nosaka intervences apjomus. Termiņnoguldījumu un lombarda kredītu termiņš ir viena diena jeb, precīzāk sakot, nakts.

ECB vēl pielieto tā saucamās ilgtermiņa refinansēšanas operācijas, kas ir reversās operācijas ar 3 mēnešu termiņu. Tās notiek vienreiz mēnesī, pēc tiem pašiem principiem kā standarta iknedēļas reversās operācijas. Ilgtermiņa refinansēšanas operācijas ECB pielieto, lai realizētu savus mērķus ilgākā laika periodā.

Kā nākamās operācijas var minēt tā saucamās "pieskaņošanas" operācijas (angl. – "fine tuning"). Tās var izpausties visdažādākajos veidos, piemēram, reversās operācijas, ārvalstu valūtas mājmaiņas darījumi, termiņnoguldījumu

pieņemšana, finansu aktīvu pirkšana vai pārdošana. Šīs operācijas nav standartizētas un tās tiek veiktas pēc vajadzības, pietiekoši operatīvi – ECB divpusējās sarunās ar izvēlētu banku vai bankām noslēdz vienošanos. “Pieskaņošanas” operācijas netiek veiktas regulāri, to norises kārtība ir daudz mazāk standartizēta. Šajās operācijās galvenais nodoms ir to ātrums, lai pēc iespējas īsākā laika posmā varētu tikt realizēts ECB mērķis, tāpēc darījums tiek slēgts ar pāris darījuma partneriem, iespējams pat ar vienu. Lai izvairītos no kādiem “lobēšanas” pārmetumiem, ECB regulāri maina darījuma partnerus, lai operācijas tiktu veiktas ar visplašāko darījuma partneru loku. Protams, darījuma partneru loku ierobežo to spēja veikt lielus apjomīgus darījumus.

Praktiskajā monetārās politikas ieviešanā svarīga loma ir banku likviditātes situācijas vadīšanai, lai samazinātu procentu likmju svārstības. Likviditātes vadīšana ir svarīgs centrālo banku uzdevums. Uzturēt vajadzīgajā tempā M3 pieaugumu var dažādi – procentu likmēm atrodoties kādā noteiktā, šaurā intervālā vai arī svārstoties lielā amplitūdā, likviditātes pārpilnībai mijoties ar nopietnu likviditātes trūkumu. Pēdējā minētajā gadījumā tas atsauksies uz banku darbību starpbanku tirgū, kā arī uz attiecībām ar banku klientiem – tirgū lielā apjomā tiks izmantoti atvasinātie instrumenti, kas samazinās banku peļņu un kredītu likme vidēji būs augstāka, jo bankas kompensēs peļņas samazinājumu uz uzņēmumu un privātpersonu rēķina, kas samazinās kā IKP lielumu uz vienu iedzīvotāju, tā arī tā pieauguma tempu.

Īpaši svarīgs jautājums ir par valdības naudas nozīmi banku likviditātē. Kā operatīvais nodēļas mērķis varētu tikt nosaukts ECB neto kredīts banku sistēmai un valdībai. Valdība aprēķinos tiek ieslēgta, jo valdība savu naudu var brīvi uz kādu laiku aizdot banku sistēmai, tāpēc valdības un banku sistēmas likviditāte ir jāskatās kopsakarībā. Neto kredīta aprēķināšanā centrālā banka summē visus savus vietējos kredītus (bankām, valdībai) un no tiem atņem depozītu summu. Kā kredīts tiek skaitīts arī vērtspapīru apjoms, ko centrālā banka ir nopirkusi, piemēram, centrālās bankas īpašumā esošie valsts vērtspapīri tiek skaitīti kā centrālās bankas kredīts valdībai. Ja valdība izvieto savus resursus centrālajā bankā – nogulda pieprasījumā un termiņnoguldījumā, tad, no vienas puses, tas it kā palielina centrālās bankas lomu finansu tirgū, jo centrālā banka tad var palielināt kredītu apjomu bankām, un ir vairāk iespēju regulēt visas naudas plūsmas. Tomēr, no otras puses, ECB sastopas arī ar negatīvajiem faktoriem, piesaistot valdības naudu, jo valdības naudas plūsmas eirozonā ir svārstīgas.

Katrā valstī ir savas izveidojušās tradīcijas valdības un centrālās bankas attiecībās, dažās eirozonas valstīs valdība savu īstermiņa naudu nogulda centrālajā bankā, dažās – nē. Lielākās svārstības valdības noguldījumā centrālajā bankā eirozonā notiek Itālijā un Francijā. Parasti mēneša pirmajā pusē valdībām ir lielu izdevumu periods, tiek maksātas algas valsts sektorā strādājošajiem, izmaksāti sociālie maksājumi, pensijas, savukārt otrajā mēneša pusē ienāk ieņēmumi no nodokļiem. Pat, ja arī valdības sektors pēc relatīvajiem rādītājiem (valdības izdevumi pret IKP) nav liels, tomēr ietekme uz banku korkontiem ir ievērojama, jo korkontos ECB ir jātur tikai 2% no banku pasīviem. Pie tam diezgan neveiksmīgi

tika izvēlēts banku rezervju izpildīšanas laiks eirozonā. Bankām rezervju izpildes periods ir viens mēnesis, bet tas nesākas ar pirmo datumu, bet ilgst no 24. datuma līdz nākamā mēneša 23. datumam un rezervju prasības 24. datumā jau ir zināmas, jo tās aprēķina pēc iepriekšējā mēneša banku bilances rādītājiem. Banku rezervju aprēķināšanu vislabāk ilustrēt ar piemēru. Pēc 31. janvāra bilances rādītājiem aprēķina rezervju prasību izpildi periodam no 24. februāra līdz 23. martam. 24 dienas ir vajadzīgas, lai bankas sagatavotu savas bilances, iesniegtu tās centrālajā bankā un centrālā banka aprēķinātu rezervju prasības. Pagaidām eirozonā nav vienotas banku uzraudzības, arī banku bilanču iesniegšanas laiki nav sinhronizēti, tāpēc bija jāpieskaņojas tām valstīm, kurās šos pārskatus iesniedz vēlāk. Neveiksmīgs banku rezervju izpildes periods ir tāpēc, ka tieši 23. datumā Itālijā, kurā valdības noguldījums atrodas centrālajā bankā un ir īpaši svārstīgs, parasti notiek lielas valdības naudas plūsmas, kas padara rezervju prasību izpildi eirozonā sarežģītu – ja Itālijas valdības naudas plūsma nav atbilstoša prognozētajai, būs novirzes banku rezervju izpildē. Acīmredzot lēmuma pieņēmējs par banku rezervju prasību izpildi nav zinājis šādu Itālijas finanšu tirgus niansi. Tagad eirozonas kandidātvalstīm ECB iesaka valdības kontus neturēt centrālajā bankā, jo ECB nevēlas papildus riskus pie jau esošajiem.

Atgriežoties pie banku likviditātes vadīšanas, centrālā banka novērtējot banku korkontu iespējamo līmeni, rezervju prasību izpildei nepieciešamajam apjomam pierēķina klāt virsrezervju apjomu, kādu bankas vēsturiski ir turējušas. Nevar visus norēķinus 100% precīzi pieskaņot rezervju prasību izpildei, bet rezervju prasību normas neizpilde ir pārāk liels pārkāpums, uzraudzības institūcija var sākt interesēties par pārkāpēja finanšu situāciju, ECB var neveikt "pieskaņošanas" operācijas ar dotu banku, šīs ziņas var izplatīties tirgus dalībnieku vidū, tāpēc bankas drošības pēc labprāt tur mazas virsrezerves. Banku rezerves arī var uzskatīt kā ECB autonomu sterilizācijas intervenci. Kad ECB ir aprēķinājusi savas intervences apjomu, tā to novērtē, izejot no M3 mērķa. Ja ir nopietnas novirzes no M3 mērķa, tad intervences apjoms tiek noteikts cits, un bankām ir jāizmanto ECB lombarda kredītu vai termiņnoguldījumu instrumenti un attiecīgi tirgus likmes nosvārstās, bet, ja aprēķinātā intervence nav pretunā ar M3 mērķi, tad optimālās intervences realizēšanai nav problēmu. Svarīga iezīme ECB operācijās ir tā, ka standarta reversās operācijās ECB pirms izsoles nenosaka piešķiramo kredītu apjomu, tikai izsoles gaitā ECB nosaka, kāds apjoms tiks izsniegts. Tas nozīmē, ka reversās izsoles laikā ECB analizē banku pieteikumus un mēģina pieskaņot savu politiku banku vēlmēm.

Ja bankas vēlas darboties spekulatīvi, nepieprasot likviditāti savlaicīgi, bet atstājot rezervju prasību izpildi uz pēdējām rezervju prasības izpildes perioda dienām, tad ECB ir jāizdara izvēle. Pirmajā variantā, ECB var rīkoties stingri, paskaidrojot bankām, ka tās pašas ir vainīgas, ka nepieprasīja resursus savlaicīgi, lai arī ECB tos piedāvāja, un bankām papildu resursus reversajās izsolēs nepiedāvāt, tad tirgus procentu likme kāps, nebūs izslēgta arī ECB lombardu kredītu izmantošana. Bankas bija vēlējušās spekulēt un tirgus svārstības arī tiek izraisītas, radot labvēlīgu augsni dažādām spekulācijām. Otrajā variantā ECB var

rīkoties netiek stingri – piešķirt rezervju prasību izpildes perioda beigās daudz lielākas summas reversajās izsolēs nekā rezervju prasību izpildes perioda sākumā. Tas nesaskanētu ar ECB politiku reversajās izsolēs piedāvāto apjomu noturēt daudz maz stabili un prognozējamu. Otrajā variantā bankas var pieradināt pie ECB vājuma, un būs grūti tās atkal iegrozīt, citādi bankas pašas sāks noteikt ECB piedāvāto resursu apjomus. Tādējādi ECB piekopj pirmajā variantā minēto politiku.

6. ECB monetārā politika 1999. – 2001. gadā

1999. gadā pirmā ECB refinansēšanas likme tika noteikta 3%. Sākuma periods tika gaidīts ar nelielām bažām, jo dažās eirozonas valstīs procentu likmes vēsturiski bija lielākas nekā 3% un procentu likmju samazināšana aktīvi tika veikta 1998. gadā. Tomēr bažas neattaisnojās un visas valstis pieskaņojās šādam likmju līmenim neatkarīgi no to iepriekšējās pieredzes. Visu 1999. gadu HPCI turējās zem 2%, tajā pašā laikā M3 pieaugums gadā pārsniedza orientējošo pieaugumu 4,5% gadā. Gada beigās HPCI sāka pieaugt, bet pamatinflācija (ja patērīna cenu indeksā neieskaitīja enerģijas un pārtikas cenas) saglabājās zemā līmenī. Līdz ar to ECB nosprieda, ka M3 pieaugums virs orientējošā pieauguma līmeņa pagaidām nekādu iespaidu uz inflāciju nerada un tāpēc tas speciāli nav jāierobežo. Acīmredzot jaunajam kopīgajam eirozonas finanšu tirgum bija augstāks pieprasījums pēc naudas un tās pietrūka, neļaujot izveidoties naudas piedāvājuma radītam cenu pieaugumam. Tāpat pasaules, tajā skaitā arī Eiropas, ekonomika vēl nebija pilnīgi atjaunojusies kopš Āzijas krīzes. Tajā pašā laikā eiro pret dolāru diezgan strauji devalvējās, tomēr arī tas neizsauca pamatinflācijas palielināšanos, tā kā darbojās nozīmīgi absorbēšanas spēki. 1999. gadā refinansēšanas likme tika samazināta līdz 2,5% un tad atkal palielināta līdz 3%, jo gada otrajā pusē ekonomika pamazām atkopās no Āzijas un Krievijas krīzēm.

2000. gada sākumā M3 pieaugums bija ievērojams, atsevišķos mēnešos pat tika sasniegts 6,5% pieauguma līmenis. IKP tajā pašā laikā pieauga vidēji augstā tempā. Eiro pret dolāru turpināja samazināties, un tas arī atstāja ietekmi uz inflāciju. Naftas cenas pasaulē bija augstā līmenī un pastāvīgi pieauga. Pamatinfācija 2000. gada beigās sasniedza 1,5%, tajā pašā laikā HPCI jau atradās virs 2,5%, un abām infācijām tendence bija pieaugoša. Tā kā ECB orientējas tomēr uz HPCI, vajadzēja sākt rīkoties aktīvāk, lai arī vidēja termiņa HPCI turējās zem 2%, nākotnē mērķa izpilde kļāva apdraudēta. ECB refinansēšanas likmi palielināja līdz 4,25%, un tas gada otrajā pusē sāka dot savu ietekmi – M3 pieauguma temps mazinājās.

2001. gadā līdz decembra mēnesim ECB procentu likmi bija samazinājusi līdz 3,25%. No augusta līdz oktobrim vidējais M3 gada pieaugums bija 6,8%. Tas ir augsts rādītājs, tajā pašā laikā ECB nemainīja M3 pieauguma orientējošo lielumu (4,5% gadā), jo tomēr cerēja, ka nākotnes IKP arī tieksies uz savu prognozi (2-2,5%). Oktobrī HICP bija 2,4%, bet, tā kā ekonomikas izaugsmes temps 2001. gadā tiek plānots lēnāks – aptuveni 1,5% apmērā, tad vājais pieprasījums arī

samazinās inflāciju, un tā 2002. gadā nokritīs zem 2%. Tāpēc ECB 2001. gada beigās nedomāja nozīmīgi mainīt procentu likmes, jo ekonomika pati noslāpēs inflāciju, tam vajadzīgs tikai laiks. Savukārt līdz domām par procentu likmju palielināšanu vēl jāpagaida.

Literatūra

1. Capie F. The Evolution of Central Banking. –New York: Blackwell Publishers Ltd., 1995. –6 pages.
2. Dornbush R., Favero C. A., Giavazzi F. The Immediate Challenges for the European Central Bank. –Cambridge: NBER, 1998. –52 pages.
3. Mishkin F. International Experiences with Different Monetary Policy Regimes. –Cambridge: NBER, 2000. –48 pages.
4. Santillan J. Bayle M., Thygesen C. The Impact of the Euro on Money and Bond Markets. –Frankfurt: ECB, 2000. –71 pages.
5. Svensson L. Inflation Targeting as a Monetary Policy Rule. –Cambridge: NBER, 1998. –52 pages.
6. Taylor J. The Robustness and Efficiency of Monetary Policy Rules as Guidelines for Interest Rate Setting by the European Central Bank - Stockholm: Stockholm University, 1998. –39 pages.
7. The Euro Money Market. –Frankfurt: ECB, 2001. –41 pages.
8. www.ecb.int

Kopsavilkums

Eiropas Centrālās Bankas (ECB) galvenais uzdevums ir nodrošināt cenu stabilitāti, tomēr Eiropas Savienības līgums vairāk nespecificē ECB uzdevumu. ECB par primāro mērķi pieņēma harmonizēto patēriņa cenu indeksa pieaugumu. Tā kā iedarboties tieši uz inflāciju nevar, pirmās kārtas operacionālais orientieris ir naudas agregāts (M3), tajā ietilpst arī attiecīgas ārvalstu valūtas komponenti. Otrās kārtas operacionālie orientieri ir pasaules cenu līmenis, darba algu līmenis, aktīvu cenas, valūtas kurss, IKP u.c.

Monetārās politikas transmisijas mehānisma noteikšanu aprūstina tas, ka kopējs finansu tirgus Eiropā vēl tikai veidojas un ir pakļauts straujai attīstībai. Tomēr pēc datiem redzams, ka ECB ļoti sekmīgi šajos trijos gados (1999.-2001.) ir vadījusi starpbanku tirgus likmes sev vēlamā virzienā, jo to novirze no ECB noteiktās intervences likmes reversajās operācijās nav bijusi nozīmīga, maz izmantotas termiņnoguldījumu iespējas un lombarda kredīti. ECB monetāro operāciju veikšanā izvēlējās par labu iesaistīties savās standarta operācijās ar plašāko pēc iespējas tirgus dalībnieku loku, šīs izvēles rezultātā ECB tikai vienreiz nedēļā veic savas intervences. Šajos trijos gados bija trīs ECB monetārās politikas posmi – divi likmes samazinājuma posmi un starp tiem – likmes palielināšanas posms.

Evija Kopeika (Latvijas Universitāte)

DAŽAS IESPĒJAS DATORU IZMANĒŠANĀ AUGSTSKOLAS MĀCĪBU PROCESĀ

SOME SOFTWARE APPLICABLE TO TEACHING PROCESS OF STUDENTS OF ECONOMY AND ENGINEERING

Some software applicable to teaching process of students of economy and engineering is considered.

Mūsdienās arvien lielāku vietu izglītības sistēmas efektivitātes palielināšanā ieņem datori. Palielinoties studentu paistāvīgā darba īpatsvaram un pastāvot nepietiekamam nodrošinājumam ar literatūru, pieaug datoru loma studentu paistāvīgā darba nodrošināšanā. Tāpat datori var padarīt nodarbības saistošākas, ļauj parādīt to, ko pasniedzējs nespēj pastāstīt vai uzzīmēt uz tāfeles. Tehniskais nodrošinājums gan tikai pamazām tiecas uz pietiekamu, lai varētu datorus lietot ne tikai informātikas u.tml. apmācībā, bet arī citu priekšmetu nodarbībās.

Domājot par perspektīvīgām iespējām, nākas apsvērt tādu mācību līdzekļu izmantošanu, kas studentiem liktos saistoši un tajā pašā laikā efektīvi nostiprinātu viņu zināšanas. Viens no efektīvākajiem datoru pielietojumiem apmācības procesā varētu būt dažādas interaktīvas apmācību programmas un testi studentu paškontrolei un kontrolei.

Latvijas Izglītības informatizācijas sistēmas ietvaros ir izveidota programmatūra, ar kuras palīdzību var realizēt tīklā *Internet* pieejamus izvēļu testus. Šo programmatūru var izmantot skolotāji un pasniedzēji visos mācību priekšmetos, jo tā atļauj ievietot skolotāja sagatavotus jautājumus un atbilžu variantus, tādējādi radot jaunu testu, kas piemērots konkrētā pasniedzēja audzēkņiem. Šobrīd sistēma ar testu piemēriem darbojas uz LUIS servera adresē <http://www.lu.lv/izvtesti/>. Tā ir paredzēta, lai mācībspēku sagatavotos un iesūftos testus, varētu lietot arī citu mācību iestāžu audzēkņi. Šobrīd testi var tikt lietoti paškontrolei, jo vēl nav realizēta testa pildītāju reģistrācija. Tāpat pašreizējā versijā var redzēt atbildes līdz ar jautājumiem, kas ļauj pēc testa izpildes konstatēt, kuras atbildes bija pareizas. Ja ir problēmas ar tīkla *Internet* pieeju, nepieciešamās programmas var instalēt arī uz lokāla datora un lietot lokālā tīkla ietvaros. Kad tiks sakārtota atbildētāju reģistrācija, testus varēs izmantot arī kā kontroles mehānismu.

Izmantojot šo sistēmu, ir izveidots tests, kas varētu noderēt vadības un ekonomikas specialitāšu studentiem, pārbaudot zināšanas par dažādām matemātiskās ekonomikas tēmām. Tāpat veidoti testi par atsevišķām tēmām, kas var noderēt dažādu specialitāšu LU studentiem zināšanu paškontrolei.

Par funkcionālajiem ekstrema punktiem. Microsoft Internet Explorer provided by LATNET

1. Jautājums

Par funkcijas $f(x)$ maksimālo vai minimālo punktu:

A Funkcijas vērtību maksimāla punktā
 B Funkcijas vērtību minimāla punktā
 C Punktu x_0 , ja šajā punktā funkcija ir nepārtraukta ar visām x vērtībām ($x \neq x_0$) no šī punkta kaut kādas apkārtnes ar spēkā derošo robežu $f(x) = f(x_0)$
 D Funkcijas izteikto vērtību

2. Jautājums

Kas no dotajiem apgalvojumiem ir pareizi:

A Ja punkts x_0 ir funkcijas $y=f(x)$ kritiskais punkts, tad punkts x_0 ir ekstrema punkts
 B Ja punkts x_0 ir funkcijas $y=f(x)$ ekstrema punkts, tad $f'(x_0)=0$ vai $f'(x_0)$ neeksistē
 C Ja $f'(x_0)=0$ un $f''(x_0)>0$, tad x_0 ir funkcijas maksimāla punkts
 D Ja $f'(x_0)=0$ un $f''(x_0)>0$, tad x_0 ir funkcijas minimums

3. Jautājums

Dava

Par funkcionālajiem ekstrema punktiem. Microsoft Internet Explorer provided by LATNET

11. Jautājums

Ir zināms, ka uzvalks "Pari" vidējā nepērk 2000 l parus dienā, ja parus ir cena ir 25 Lt un 1800 parus dienā, ja cena ir 30 Lt. Pieņemot, ka paruspatēriņa funkcija ir lineāra, meklēt to un tās cēloņus.

A $D(p) = -4p - 138$, $p \in (0, 35)$
 B $D(p) = -3p + 138$, $p \in (0, 30)$
 C $D(p) = -2p + 105$, $p \in (0, 34)$
 D $D(p) = -3p + 13$, $p \in (0, 34)$
 E $D(p) = -4p + 138$, $p \in (0, 35)$

12. Jautājums

$D(p) = p$ un $S(p) = 15 + 16p$, atrast līdzsvarā cenu

A 15
 B 24
 C 16
 D 20
 E 21

13. Jautājums

Atrast funkcijas inverso $f(x) = \frac{x-1}{x+5} + 1$

Dava

Tajā pašā laikā tīklā *Internet* var atrast visai daudzas interaktīvas programmas. Labākās no tām var būt ļoti noderīgs materiāls studentu patstāvīgam darbam, kur dators kalpo kā treneris matemātisko iemaņu apguvē.

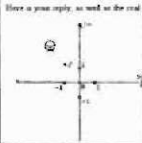
Šajā referātā pieskarsimies tikai dažām no tādām programmām, aplūkojot tēmas "Atvasinājumi", "Vektori un taisnes telpā" un "Funkcijas nepārtrauktība", ko paredzēts apgūt LU dažādu specialitāšu studentiem.

Mācoties par kompleksajiem skaitļiem, studenti var izmantot programmas, kas trenē darbības ar kompleksajiem skaitļiem un to attēlošanu plaknē. Pēc studenta izdarītās atbildes tiek parādīta pareizā atbilde un novērtēta kļūda.

Complex shoot

The picture below represents the plane of complex numbers with a number $z = a + bi$ shown in the plane. Please find the position of the number $w = 2z$.

Here is your reply, as well as the real positions of the points



● = 0
● = z
X = where you have clicked
○ = the true position of w

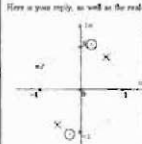
Position of the answer (number 1 over 2) : 100%. Average precision of the system : 100%

SQRT shoot

Any nonzero complex number has exactly 2 square roots.

The picture below represents the plane of complex numbers, with a number $z = a + bi$ in it. Please find the position of the square roots of z .

Here is your reply, as well as the real positions of the square roots of z .



● = 0
● = z
X = where you have clicked
○ = the true square roots

End of 2 shoot. Average precision = 1.0000, score = 3.0000

Complex Applets: Notations

File Edit View Go Communicator Help

Bookmarks Location: <http://whyslopes.com/flashAccess/applet.html>

Privacy Policy

Mathematics Audio-Video Lessons

Key Lessons here & away

Online Books

Volume 1 Elements of Reason - foreword for A, intro to all volumes

Volume 1A Pattern Based Reason - how to arrive at conclusions

With [reading to Writing](#), with [Mathematics](#), and with [Speaking](#)

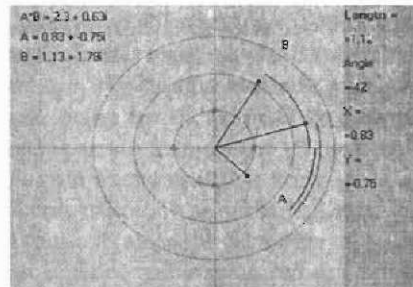
Complex Numbers Simplified

Complex No.s & Trig Size Area

Xtras - Appetizers not in the books:

Index of Xtras
[Algebra: What is Algebra Formulas](#)
[Algebra Checklist](#)
[Calculus Preview I](#)
[Calculus Preview II](#)
[Calculus Books](#)
[Complex Applet](#)
[Complex No.s I](#)
[Complex No.s II](#)
[Course design Links](#)
[Course Design Ref.](#)
[Easing Math Phobias](#)
[Functions & Sets](#)
[Grade 6 Checklist](#)
[Grade to You 1B](#)
[History of No.s](#)
[Limits & Decimals](#)
[Logic in Mathematics](#)

the button $C=A \cdot B$ twice to turn on and off the arc illustration of angle addition. The illustration works best when both factors are in the first quadrant. Hit the button $C=A+B$ to again and again to alternate between illustrations of the head-to-tail method and the component method for vector addition. Now experiment or play. The help button will take you away from this web directory to another explanation of complex numbers.



$A = 2.2 + 0.63i$
 $A = 0.83 + 0.75i$
 $B = 1.12 + 1.78i$

Lengths = +1.1
 Angle = -42
 $x = -0.83$
 $y = +0.75$

Standard Complex number notation used for points

$C=A \cdot B$ $C=A/S$ $B=1/A$ $C=A+B$ $C=A-B$ $B=A$ $B=A^*N$ Clear

Move B Move D Move A Move 1 About Help N =

Encode Polar Rectar Compl Angler Degree Ruler

Apgūstot tēmas par vektoriem un taisni un plakni telpā, var izmantot programmas, kas ļauj apskatīt telpisku attēlu no dažādām pusēm. Tādas ir atrodamas, piemēram, adresēs:

<http://www.univie.ac.at/future.media/moe/galerie/vect1/vect1.html#vkenn>

<http://www.univie.ac.at/future.media/moe/galerie/geom2/geom2.html#eb>.

Mācoties par funkcijas nepārtrauktību, studenti var lietot programmu, kas dod uzdevumu, kurā dotai funkcijai, dotām x_0 un ε vērtībām jāatrod δ vērtība. Programma piedāvā izmantot palīdzību ne tikai skaitliskā, bet arī grafiskā veidā:

Literatūra

1. Apsītis Kalvis. Izvēju testi. 2000, <http://www.liis.lv/izvtesti/>
2. Internetā atrodamie materiāli par matemātiku un tās mācīšanu skolēniem un viņu skolotājiem. - Kluša Julita, Ramāna Līga, 1997, <http://www.lanet.lv/info/internet>

Lija Korņivska (Latvijas Universitāte),
Laimdota Kaire (Latvijas Universitāte)

UZŅĒMUMA DARBĪBAS EFEKTIVITĀTES MĒRA – PELŅAS UZ AKCIJU – APRĒĶINS UN NOZĪME

CALCULATION AND MEANING OF THE MEASURE OF EFFICIENCY OF THE COMPANY'S OPERATION – EARNINGS PER SHARE

In this paper is analysed such important ratio of assessing a company's progress and performance as earnings per share (EPS), which presents in a single number the net result of a period's operations from the perspective of the owner of its common, or ordinary shares. Current International Accounting Standard (IAS) No.33, which provides a guidance on appropriate computation of earnings per share, is established in 1997. from January 1996 there was only a draft. The legislation of Latvia still doesn't contain any guidelines, related to that question. Therefore in that paper, based on the easily understandable examples, are showed the methods of computation the EPS in different cases, in the companies with a simple and complex capital structure. There are also described such conceptions as stock dividend or split, pooling of interest, potential ordinary shares, diluted earnings per share. Authors believe that EPS is a ratio, which might be used not only by the companies, which ordinary shares or potential ordinary shares are publicly traded, but also by another companies. Only mandatory precondition for that is as follows – this ratio must be calculated according the IAS No.33, thus providing the comparability of the data acquired.

Peļņa uz akciju (PUA) ir rādītājs, kas tiek plaši izmantots no uzņēmumu pašreizējiem un nākamajiem ieguldītājiem, lai novērtētu uzņēmuma darbību. Šī rādītāja mērķis ir viegli saprotamā un salīdzināmā veidā noteikt, cik efektīvi uzņēmums ir izmantojis resursus, kurus tam piešķir tā kapitāla daļu turētāji. Vienkāršākajā formā, peļņa uz akciju līdzinās neto peļņas attiecībai pret vidējo svērto apgrozībā esošo parasto akciju skaitu. Tomēr šāds aprēķins kļūst sarežģītāks līdz ar potenciālo parasto akciju esamību, kuras uz konkrēto brīdi vēl neeksistē kā kapitāla daļas, bet kuras nākotnē var par tādām kļūt. Pie potenciālajām parastajām akcijām pieskaita konvertējamās priekšrocību akcijas, vai akcijās pārvēršamos parādus, opcijas un iegādes pilnvaras. Saskaņā ar Starptautisko grāmatvedības standartu (SGS) Nr.33 iespējamā parastā akcija ir “finansu instruments vai cits līgums, kas tā turētājam var dot tiesības uz parastajām akcijām”. Bet opcijas vai iegādes pilnvaras (*warrants*) ir “finansu instrumenti, kas to turētājam dod tiesības nopirkt parastās akcijas”. Ja peļņu uz akciju aprēķina ignorējot šādus potenciālos vērtspapirus, tad šis rādītājs var būt ļoti maldinošs, taņī pašā laikā tas varētu radīt

grūtības, salīdzinot dažādu uzņēmumu rādītājus. Var būt gadījumi kad neto peļņa n catspoguļo labumu, kas būtu pieejams vienkāršam akciju turētājam, kā arī vienkāršais vidējais svērtais apgrozībā esošo vienkāršo akciju skaits neatspoguļo reālo situāciju. Formulu var pieskaņot šādām situācijām, manipulējot ar tās skaitītāju un saucēju. Neto peļņai, kura tiek izmantota formulas skaitītājā, jebkurā PUA aprēķinā ir jāatspoguļo visas iespējamās prasības no priekšrocību vērtspapīru puses. Tam par attaisnojumu var minēt to, ka šīs prasības ir jāapmierina pirms peļņa kļūst pieejama parastam akciju turētājam. Šādi vērtspapīri parasti ir priekšrocību akciju formā un summa, par kuru ir jāsamazina neto peļņa, ir paziņoto dividendžu lielums. Ja uzņēmumam ir neizmaksātas dividendes par iepriekšējiem periodiem, tad šo dividendžu izmaksa neietekmē PUA aprēķinu par pārskata periodu, jo tās ir ņemtas vērā iepriekšējo periodu aprēķinos. Apskatīsim uz piemēra pamata PUA aprēķinu uzņēmumam ar vienkāršu kapitāla struktūru. Var teikt ka uzņēmuma kapitāla struktūra ir vienkārša tādos gadījumos, kad kapitāls sastāv tikai no parastām akcijām, vai arī kad neeksistē potenciālās parastās akcijas opciju vai arī citu tiesību veidā, kas, tīkot konvertētas, varētu samazināt peļņu uz akciju. Tātad:

- a) Uzņēmuma "A" peļņa pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem 130 000 Ls;
- b) Izdevumi nodokļiem 30 000 Ls;
- c) Neto peļņa 100 000 Ls;
- d) 6% uzkrājošas priekšrocību akcijas apgrozībā 1 000 gab par 100 Ls/gab 100 000 Ls;
- e) Apgrozībā esošo parasto akciju skaits uz 01.01.99. 100 000 gab;
- f) Emitētas parastās akcijas par naudu 01.04.99. 20 000 gab;
- g) Emitētas 10% prēmijakcijas paziņotas 1999. gada jūlijā 12 000 gab;
- h) Atpirktas pašu akcijas 01.10.99. 10 000 gab.

Vispirms ir jāpievērš uzmanība tam apstāklim, ka eksistē uzkrājošas priekšrocību akcijas, kas nozīmē, ka neatkarīgi no tā vai uzņēmums pēc gada rezultātiem paziņos dividendes, vai nē, to īpašniekiem tiek garantēta to daļa 6 000 Ls apmērā par 1999. gada rezultātiem. To aprēķina, reizinot priekšrocību akciju skaitu 1 000 gab ar to vērtību 100 Ls un fiksēto likmi 6%. Tādēļ, lai aprēķinātu neto peļņu, kas būs pieejama parasto akciju turētājiem, no uzņēmuma neto peļņas ir jāatņem priekšrocību akciju turētājiem pienākošā daļa $100\ 000 \cdot 6\ 000 = 94\ 000$ Ls.

Vidējais svērtais apgrozībā esošo parasto akciju skaits ir jāaprēķina tā, lai tiktu ņemts vērā laika periods, kurā šis skaits ir pieaudzis vai samazinājies. Vidējā svērtā aprēķins ir visai komplicēts sakarā ar lielo daudzumu dažādu darījumu, kas ietekmē apgrozībā esošo parasto akciju skaitu. Tādēļ ir praktiski neiespējami izanalizēt visus iespējamus variantus, sakarā ar ko, turpmāk apskatīsim biežāk sastopamos gadījumus, uzskatot par iespējamu sekot līdzīgam rīcības modelim: nepiemēnētājās situācijās.

Ja uzņēmums pats iegūst savas akcijas, šo iegūto akciju skaitu ir jāzslēdz no PUA aprēķiniem ar iegūšanas brīdi. Līdzīgi ir jārikojas situācijās, kad tiek papildus izlaistas apgrozībā parastās akcijas. Šīs akcijas ir jāiekļauj aprēķinā tikai par laika

periodu pēc to izlaišanas. To var paskaidrot šādi – akcijas nespēj ģenerēt ienākumus pirms tās tiek izlaistas. Aprēķināsim vidējo svērtu apgrozībā esošo parasto akciju skaitu par 1999. gadu:

1. tabula

Vidējā svērtā apgrozībā esošo akciju skaita aprēķins

Rādītājs	Apgrozībā uz konkrēto brīdi esošo parasto akciju skaits	Laika periods, kurā akcijas ir bijušas apgrozībā	Akciju skaits reizināts ar laika periodu
Akciju skaits uz gada sākumu uz 01.01.99.	110 000 (100000+10%(100000))	12/12	110 000
Emitētās akcijas 01.04.99.	22 000 (20000+10%(20000))	9/12	16 500
Atpirktas pašu akcijas 01.10.99.	(10 000)	3/12	(2 500)
Vidējais svērtais apgrozībā esošo parasto akciju skaits			124 000

Jūlijā paziņotajai prēmijakciju emisijai ir atpakaļejošs spēks no gada sākuma. Tādējādi laika periodā no 01.01.99. līdz 01.04.99. par apgrozībā esošām tiek uzskaitītas 110 000 akcijas. Papildus emitētās akcijas tiek iekļautas aprēķinā ar to apgrozībā izlaišanas brīdi. Tāpat ar atpakaļejošu spēku arī uz tām tiek attiecinātas jūlijā izlaistās prēmijakcijas. Līdz ar to, no kopējās prēmijakciju vērtības, kas sastāda 12 000 Ls, 10 000 Ls attiecas uz akcijām, kuras ir atlikumā uz gada sākumu, bet 2 000 Ls – uz akcijām, no jauna emitētajām. Laika periodā no 01.04.99. līdz 01.10.99. par apgrozībā esošām tiek uzskaitītas 132 000 akcijas. Paša uzņēmuma atpirktās akcijas ir jāizslēdz no apgrozībā esošām ar to atpirkšanas brīdi – 01.10.99. Tātad no 01.10.99. līdz 31.12.99. apgrozībā ir 122 000 akcijas.

Aprēķināsim PUA, dalot parasto akciju turētājiem pieejamo neto peļņas summu par 1999. gadu ar iegūto vidējo svērtu apgrozībā esošo parasto akciju skaitu 1999. gadā:

$$\frac{94\,000}{124\,000} = 0,76 \text{ Ls.}$$

Prēmijakciju izlaišana vai akciju dalīšana (apvienošana) nepiesaista papildu resursus, bet palielinās (samazinās) apgrozībā esošo akciju skaits. Akciju skaita pieaugums to dalīšanas vai prēmijakciju izlaišanas rezultātā, vai akciju skaita samazinājums to apvienošanas rezultātā, ir jāatzīst attiecībā uz visiem periodiem, kuri tiek atspoguļoti. Tas nozīmē, ka, pat ja šo apgrozībā esošo akciju skaits ir pieaudzis vai samazinājies pārskata perioda beigās, tās ir jāuzskata par apgrozībā

esošām visos atspoguļotajos periodos, kam par iemeslu ir tas, ka prēmijakcijas vai akciju dalīšana neatstāj iespaidu uz parasto akciju turētājiem piederošo uzņēmuma kapitāla procentuālo sastāvu. Tādējādi, ja, veicot PUA aprēķinu, šo akciju skaita pieaugums (samazinājums) tiek atzīts, ar to brīdi, kad tas ir noticis, tas var sniegt kļūdainu priekšstatu par uzņēmuma ienesīguma pasliktināšanos, kaut gan īstenībā ir tikai pieaudzis apgrozībā esošo akciju skaits prēmijakciju izlaišanas vai akciju dalīšanas rezultātā. Ja šāda veida apgrozībā esošo parasto akciju skaita pieaugums ir noticis pēc bilances datuma, bet ne pirms finansu pārskatu izdošanas datuma, tad šī notikuma efekts uz PUA ir jāatspoguļo ar atpakaļejošu spēku par visiem pārskatā iekļautajiem periodiem. Ja uzņēmums neatspoguļotu akciju skaita pieaugumu, tas varētu ietekmēt finansu pārskatu lietotāju spēju pieņemt atbilstošus lēmumus.

Arī tiesību emisijas gadījumā to var aplūkot kā darījumu ar prēmijas elementu, jo parasti pie tiesību emisijas akciju turētāji var šīs papildus emitētās akcijas iegādāties par cenu, kura ir zemāka par to patieso vērtību. Gadījumos, kad notiek tiesību emisija, PUA aprēķinā nepieciešamo apgrozībā esošo parasto akciju skaitu iegūst, reizinot apgrozībā esošo parasto akciju skaitu pirms šo tiesību emisijas ar faktoru, kurš tiek aprēķināts:

Akcijas patiesā vērtība tieši pirms tiesību izmantošanas

Teorētiskā bijušo tiesību patiesā vērtība uz akciju

Teorētisko bijušo tiesību patieso vērtību uz akciju var aprēķināt kā kopējās akciju vērtības tieši pirms tiesību izmantošanas un tiesību izmantošanas rezultātā šīs vērtības pieauguma summas attiecību pret apgrozībā esošo akciju skaitu pēc izmantošanas. Ja, piemēram, uzņēmums piedāvā saviem akcionāriem tiesības iegūt vienu jaunu akciju par 10 Ls uz katrām to īpašumā esošām četrām akcijām. Pēdējā šo tiesību izmantošanas diena ir noteikta 2000. gada 1. maijs. Tieši pirms šo tiesību izmantošanas apgrozībā ir 10 000 akciju ar tirgus vērtību 15 Ls par akciju. Uzņēmuma peļņa 1999. gadā bija 50 000 Ls, bet 2000. gadā – 80 000 Ls. Šinī gadījumā teorētiskās bijušo tiesību patiesās vērtības aprēķins uz akciju būs sekojošs:

$$\frac{(10\,000 * 15) + (2\,500 * 10)}{12\,500} = \frac{175\,000}{12\,500} = 14 \text{ Ls.}$$

Tādējādi PUA aprēķinam nepieciešamo apgrozībā esošo akciju skaitu var aprēķināt šādi:

$$\frac{15}{10\,000} * 14 = 10\,714.$$

Aprēķināsim sākotnējo un koriģēto PUA par 1999. gadu, kā arī 2000. gada PUA, ņemot vērā tiesību emisijas ietekmi:

$$\frac{50\,000}{10\,000} = 5,00 \text{ (sākotnējā PUA 1999. gadā)}$$

$$\frac{50\,000}{10\,714} = 4,67 \text{ (korigētā PUA 1999. gadā)}$$

$$\frac{80\,000}{(10\,000 * 4/12) + (10\,714 * 8/12)} = \frac{80\,000}{3333,33 + 7142,67} = 7,64 \text{ (PUA 2000. gadā)}$$

Zināmas problēmas rodas arī, kad pārskata perioda laikā notiek cita veida darījumi ar akcijām. Piemēram, ja notiek tāds darījums, kurš tiek uzskatīts par līdzdalības apvienošanu, tad papildus apgrozībā izlaistās akcijas tiek uzskatītas par izlaistām no perioda sākuma, neatkarīgi no tā, kad līdzdalības tika apvienotas. Saskaņā ar SGS Nr.22 līdzdalības apvienošana ir “uzņēmumu apvienošana, kad apvienošanā iesaistīto uzņēmumu akcionāri apvieno kontroli pār visiem vai gandrīz visiem saviem neto aktīviem un darbībām, lai sasniegtu turpmāku to risku un labumu savstarpēju dalīšanu, kuri saistīti ar apvienoto vienību tā, ka neviena no apvienošanā iesaistītajām personām nav identificējama kā iegādātājs”. Bet, ja notiek darījums, kurš var tikt uzskatīts par iegādi, tad akcijas tiek uzskatītas par apgrozībā esošām ar iegādes brīdi. Saskaņā ar SGS Nr.22 iegāde ir “uzņēmumu apvienošana, kuras ietvaros viens no uzņēmumiem - iegādātājs - iegūst kontroli pār cita uzņēmuma - iegādātā uzņēmuma - neto aktīviem un darbībām, apmaiņā pret kuru tas nodod aktīvus, tam rodas saistības vai tiek emitēts pašu kapitāls”. Iemesls šādām dažādām pieejām slēpjas tanī apstākļī, ka, skatoties uz to vai darījums ir iegāde vai apvienošana, dažādi tiek sastādīts uzņēmuma peļņas vai zaudējumu aprēķins. Ja ir notikusi iegāde, tad iegādātā uzņēmuma finansu rezultāts tiek iekļauts iegādātāja peļņas vai zaudējumu aprēķinā ar iegādes brīdi, turpretī, ja ir notikusi līdzdalību apvienošana, tad abu uzņēmumu finansu rezultāti tiek summēti par visu gadu.

Atspoguļosim tabulas veidā dažādu darījumu ietekmi uz vidējā svērtā apgrozībā esošo akciju skaita aprēķiniem:

2. tabula

Darījumu ietekme uz apgrozībā esošo parasto akciju skaitu

Darījums	Ietekme uz vidējā svērtā aprēķinu
Apgrozībā esošās parastās akcijas uz perioda sākumu	Palielina apgrozībā esošo akciju skaitu par atlikumā esošo akciju skaitu
Emitētas parastās akcijas perioda laikā	Palielina apgrozībā esošo akciju skaitu par emitēto akciju skaitu, reizinātu ar gada daļu no emisijas brīža
Akciju konversija par parastajām akcijām	Palielina apgrozībā esošo akciju skaitu par konvertēto akciju skaitu, reizinātu ar gada daļu no konversijas brīža

Darījums	Ietekme uz vidējā svērtā aprēķinu
Uzņēmums atpērk savas akcijas	Samazina apgrozībā esošo akciju skaitu par atpirkto akciju skaitu, reizinātu ar gada daļu pēc atpirkšanas brīža
Prēmijakciju emisija vai dalīšana	Palielina apgrozībā esošo akciju skaitu par akciju daudzumu, kurš tika papildus emitēts vai pieaudzis sadalīšanas rezultātā
Akciju apvienošana	Samazina apgrozībā esošo akciju skaitu par apvienošanās rezultātā samazinājušos akciju daudzumu
Līdzdalību apvienošana	Palielina apgrozībā esošo akciju skaitu par akciju daudzumu, kurš tika izlaists apgrozībā
Iegāde	Palielina apgrozībā esošo akciju skaitu par akciju daudzumu, kurš tika izlaists apgrozībā, reizinātu ar gada daļu no iegādes brīža

Viss iepriekšminētais tika apskatīts, pieņemot, ka uzņēmumam ir vienkārša kapitāla struktūra. Tomēr eksistē uzņēmumi, kuru kapitāla struktūru var nosaukt par sarežģītu, kas PUA aprēķinus padara komplikētākus. Sarežģīta kapitāla struktūra nozīmē, ka eksistē potenciālās parastās akcijas, kuru īpašnieku tiesības var tikt īstenotas, kas var atstāt mazinošu efektu uz PUA rādītāju. Tādējādi, saskaņā ar SGS Nr.33, lai aprēķinātu mazināto peļņu uz akciju, “ir jākorģē uz parastajiem akcionāriem attiecināmā neto peļņa un vidējais svērtais apgrozībā esošo akciju skaits, ņemot vērā to efektu, ko rada visas peļņu mazinošās iespējamās parastās akcijas”. Sakarā ar to, uzņēmumiem ar sarežģītu kapitāla struktūru ir jāuzrāda gan pamatpeļņa uz akciju, gan mazinātā PUA. Lai aprēķinātu formulas skaitītāju, parasto akciju turētājiem pienākošos neto peļņu, ir jākorģē ar pēcnodokļu efektu, kas rodas no:

- 1) pārskata perioda procentiem, kas attiecas uz peļņu mazinošām potenciālajām parastajām akcijām;
- 2) visas pārskata perioda dividendes, par kurām ir samazināta uz parasto akciju turētājiem attiecināmā peļņa, un kuras attiecas uz peļņu mazinošām potenciālajām parastajām akcijām;
- 3) jebkuras citas izmaiņas uzņēmuma ienākumos vai izdevumos, kas rodas no peļņu mazinošo potenciālo parasto akciju konvertēšanas.

Piemēram, konvertējot parādu vērtspapīrus uz parastajām akcijām, samazināsies procentu izdevumi, kā rezultātā pieaugs pārskata perioda peļņa, bet pieaugs arī nodokļu izdevumi sakarā ar aplikamā objekta (peļņas) pieaugumu. Ja parastajām akcijām tiks konvertētas priekšrocību akcijas, tad palielināsies parasto

akciju turētājiem pieejamā peļņas daļa, jo nebūs vairs priekšrocību akciju, kuru turētājiem būtu jāizmaksā dividendes no uzņēmuma peļņas.

Lai aprēķinātu mazinātās PUA formulas dalītāju, vidējais svērtais apgrozībā esošo parasto akciju skaits ir jākorrigē ar vidējo svērto parasto akciju skaitu, kuras būtu apgrozībā, ja tiktu konvertētas visas peļņu mazinošās potenciālās parastās akcijas. Tāpat kā pie pamatpeļņas, arī pie mazinātās peļņas uz akciju aprēķina, tādas akcijas, kuru izlaišana ir atkarīga no noteiktu notikumu īstenošanas, tiek uzskatītas par apgrozībā esošām tikai, ja ir izpildīti noteiktie nosacījumi (notikumi ir īstenojušies). Piemēram, līgumā var būt iekļauts nosacījums, ka ieņēmumiem ir jāsaasniedz noteikts līmenis, un tikai pēc šī līmeņa sasniegšanas varētu tikt emitētas papildu akcijas. Šādi vērtspapīri ir jāiekļauj mazinātās PUA aprēķinā.

Ēksistē divas pamatmetodes, kuras izmanto potenciālo akciju ietekmes aprēķinam:

- a. pašu akciju metode (*treasury stock method*);
- b. iespējamās konversijas metode (*if-converted method*).

Pašu akciju metode tiek pielietota pie opciju un iegādes pilnvaru izmantošanas. Šī metode paredz, ka PUA ir jāaprēķina tā, it kā opcijas un iegādes pilnvaras būtu izmantotas uz perioda sākumu (vai izlaišanas dienu, ja tā ir vēlāk), un ka līdzekļi, kas tika iegūti no šīs izmantošanas, tika ieguldīti parasto akciju iegādē pēc vidējās tirgus cenas pārskata periodā. Piemēram, ja uzņēmumam pieder iegādes pilnvaras uz 1 000 parastām akcijām ar izmantošanas cenu 10 Ls par akciju, bet vidējā parasto akciju tirgus cena ir 16 Ls par akciju, notiks sekojošais: akciju sabiedrība no iegādes pilnvaru izmantošanas varētu iegūt 10 000 Ls (1 000 * 10 Ls), emitējot 1 000 akcijas, kas dotu iespēju tai iegādāties brīvā tirgū 625 akcijas (10 000 Ls / 16 Ls). Tādējādi, aprēķinot mazināto PUA, formulas saucējs ir jāpalielina par 375 akcijām (starpība starp 1 000, kuras būtu jāemitē un 625, kuras varētu atpirkt). Šīs 375 akcijas tiek uzskatītas kā emitētas bez nosacījumiem. Visos gadījumos, kad izmantošanas cena ir zemāka par tirgus cenu, šai izmantošanai būs mazinoša ietekme un daļa no emitētajām akcijām tiks uzskatīta par emitētām bez nosacījumiem. Ja izmantošanas cena pārsniegs vidējo tirgus cenu, šī izmantošana nav jāņem vērā, jo tai būs nevis mazinošs, bet palielinošs efekts.

Tātad summu, par kuru ir jāpalielina mazinātās PUA aprēķinā izmantojamais vidējais svērtais apgrozībā esošo parasto akciju skaits, var aprēķināt sekojoši:

$$\begin{aligned} & \text{Emitējamo akciju skaits} - \text{Akciju skaits, kuras būtu iespējams atpirkt brīvā tirgū} = \\ & = \text{Emitējamo akciju skaits} - \frac{\text{Ieņēmumi no iegādes pilnvaru izmantošanas}}{\text{Akciju vidējā tirgus cena}} \end{aligned}$$

Iespējamās konversijas metode tiek izmantota tiem vērtspapīriem, kuri pašlaik piedalās uzņēmuma peļņas sadalē kā priekšrocību vērtspapīri, bet kuriem ir potenciāla iespēja piedalīties tajā kā parastajām akcijām. Iespējamās konversijas metode nosaka, ka konvertējamie vērtspapīri var piedalīties peļņas sadalē vai nu kā vieni, vai kā otri, bet ne kā abi kopā.

Pieņemsim, ka uzņēmuma neto peļņa ir 50 000 Ls, bet vidējais svērtais apgrozībā esošo akciju skaits 10 000. Ir zināma sekojoša informācija par uzņēmuma kapitāla struktūru:

- 200 konvertējamie parāda vērtspapīri obligāciju veidā ar 7% likmi, katru no kuriem var konvertēt par 40 parastajām akcijām. Vērtspapīri ir bijuši apgrozībā visu gadu. Peļņas nodokļa likme ir 40%. Viena vērtspapīra nominālvērtība ir 1 000 Ls. Gada laikā nav notikusi vērtspapīru konversija;
- 1 000 apgrozībā esošas konvertējamas uzkrājošas priekšrocību akcijas ar 4% likmi, par 100 Ls katra. Katru priekšrocību akciju var konvertēt uz 2 parastajām akcijām. Tās bija apgrozībā visu gadu, nekāda konversija gada laikā nav notikusi.

Vispirms ir jāaprēķina pamatpeļņa uz akciju, ņemot vērā tikai emitētās un apgrozībā esošās parastās akcijas:

$$\frac{50\,000 - (1\,000 * 100 * 4\%)}{10\,000} = 4,60 \text{ Ls}$$

Tagad aprēķināsim mazināto PUA, ņemot vērā konvertējamo priekšrocību akciju peļņu mazinošo efektu. Ir jāpieņem, ka priekšrocību akcijas ir konvertētas no atspoguļotā perioda sākuma, kas šinī gadījumā būs 1. janvāris. Ja priekšrocību akcijas tiks konvertētas, tad netiks maksātas šo akciju turētājiem dividendes 4 000 Ls apmērā, kā rezultātā par šo summu pieaugs neto peļņas summa, kas būs pieejama parasto akciju turētājiem; kā arī apgrozībā esošo parasto akciju skaits palielināsies par 2 000, jo 1 000 priekšrocību akcijas būs konvertētas ar likmi 2 par vienu. Tad mazinātā peļņa uz akciju, ņemot vērā konvertējamo priekšrocību akciju peļņu mazinošo efektu, būs sekojoša:

$$\frac{\text{Neto peļņa}}{\text{Parasto akciju skaits pēc priekšrocību akciju}} = \frac{50\,000}{10\,000 + 2\,000} = 4,17 \text{ Ls}$$

Arī attiecībā uz konvertējamām obligācijām ir jāpieņem, ka tās tika konvertētas jau no gada sākuma, tas ir no 01. janvāra. Tātad, ja šīs obligācijas tiek konvertētas, uzņēmuma procentu izdevumi samazināsies par 14 000 Ls (7% * 200 000 Ls nominālvērtība), kā dēļ palielināsies uzņēmuma neto peļņa, bet par mazāku summu, jo palielināsies arī nodokļi. Nodokļu izdevumi palielināsies par 5 600 Ls (14 000 Ls * 40% nodokļa likme), tādējādi neto peļņa palielināsies par 8 400 Ls (14 000 Ls - 5 600 Ls). Līdz ar obligāciju konversiju, palielināsies apgrozībā esošo parasto akciju skaits par 8 000, jo 200 obligācijas tiks konvertētas ar likmi 1 par 40. Tad mazinātā peļņa uz akciju, ņemot vērā konvertējamo priekšrocību akciju un obligāciju peļņu mazinošo efektu, būs sekojoša:

$$\frac{\text{Neto peļņa} + \text{Procentu izdevumi, ņemot vērā nodokļu efektu}}{\text{Apgrozībā esošo parasto akciju skaits pēc priekšrocību akciju un obligāciju konversijas}} = \frac{50\,000 + 8\,400}{10\,000 + 2\,000 + 8\,000} = \frac{58\,400}{20\,000} = 2,92 \text{ Ls}$$

Tādējādi, konvertējamās priekšrocību akcijas samazina PUA no 4,60 Ls līdz 4,17 Ls, bet konvertējamās obligācijas samazina PUA no 4,17 Ls līdz 2,92 Ls.

Potenciālās parastās akcijas var būt arī peļņu palielinošas, ja to pārvēršana parastajās akcijās palielina peļņu vai samazina zaudējumus uz akciju, turpinot parasto darbību. Šādu potenciālo akciju efektu neņem vērā, aprēķinot mazināto PUA.

PUA skaidrošana finansu pārskatos ir obligāta prasība tiem uzņēmumiem, kuru akcijas atrodas publiskā apgrozībā. Tomēr, ja uzņēmumam nav ne parastās akcijas publiskā apgrozībā, ne potenciālās parastās akcijas, bet tas vēlas uzrādīt finansu pārskatos PUA, tad tas ir jādara atbilstoši SGS Nr.33 prasībām.

Literatūra

1. Starptautisko grāmatvedības standartu komiteja. Starptautiskie grāmatvedības standarti, 2000, 600. - 614. lpp.
2. Barry T.Lipstain, Abbas Ali Mirza. Interpretation and Application of IAS. (1997). 565p.
3. Gordon Shillinglaw, Philip E.Meyer. (1986). Accounting: a management approach. 8th ed., 417p.

Kopsavilkums

Peļņa uz akciju ir rādītājs, kas parāda vienā ciparā uzņēmuma darbības neto rezultātu par noteiktu periodu parasto akciju turētāju skatījumā. Ar šī rādītāja palīdzību uzņēmuma esošie un potenciālie īpašnieki var novērtēt tā spēju nest peļņu, kā arī tam piederošo resursu izmantošanas efektivitāti. Pie vienkāršas uzņēmuma kapitāla struktūras, PUA tiek aprēķināta kā neto peļņas attiecība pret vidējo svērto apgrozībā esošo parasto akciju skaitu. Ja, izņemot parastās akcijas, eksistē vēl priekšrocību vērtspapīri, piemēram, priekšrocību akcijas ar uzkrājošo efektu, tad PUA aprēķinā ir jāizmanto nevis visa neto peļņa, bet tikai tās daļa, kura ir pieejama parasto akciju turētājiem (pēc priekšrocību dividendžu atskaitīšanas). Sarežģītas uzņēmuma struktūras gadījumā, PUA aprēķinā ir jāņem vērā ne tikai minētais, bet arī potenciālo parasto akciju radīto peļņu mazinošo efektu. Pie potenciālajām parastajām akcijām var pieskaitīt opcijas vai iegādes pilnvaras, kā arī konvertējamās priekšrocību akcijas un parādu vērtspapīrus (obligācijas). Šādos gadījumos ir ieteicams izmantot pašu akciju metodi, vai arī iespējamās konversijas metodi, kā rezultātā iegūto PUA sauc par mazināto. Ja šo aprēķinu rezultātā tiek konstatēts, ka noteikta veida potenciālajām akcijām ir nevis peļņu mazinošs, bet palielinošs efekts, tad šo efektu neņem vērā. Finansu pārskatos ir jāatspoguļo gan mazinātā, gan pamatpeļņa uz akciju. SGS Nr.33 ir noteikts, ka PUA ir jāatspoguļo finansu pārskatos tikai tiem uzņēmumiem, kuru akcijas atrodas publiskā apgrozībā, bet, pēc autoru domām, Latvijas Republikas likumdošanā vajadzētu iekļaut prasību

visām akciju sabiedrībām atspoguļot finansu pārskatos šo rādītāju, tādējādi pārskatu lietotājiem būtu vieglāk veikt uzņēmuma attīstības tendenču analīzi, salīdzināt dažādu uzņēmumu rādītājus, kā arī izmantot tos lēmumu pieņemšanā.

**Konstantins Kozlovskis (Latvijas Universitāte),
Natālija Lāce (Latvijas Universitāte)**

INVESTĪCIJU PORTFEĻA VADĪŠANA LATVIJAS VĒRTSPAPĪRU TIRGŪ

INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT IN THE LATVIAN EQUITY MARKET

In conditions of market economy there exist various opportunities how to use monetary resources. Investment is the most profitable sphere. Depending on features of the financial market different theories and methods work differently. Investment portfolio yield and its management efficiency depend on the chosen management mechanism. In this work the modified method is shown. This method is based on H.Markowitz efficient set of portfolio and considers conjecture of the Latvian equity market. The offered method is worked out for small and medium investors. Efficiency of this method depends on the restrictions described in the paper. At the end of work some practical results for a period are shown and the further steps for model's improvement are offered.

Tirgus ekonomikas apstākļos finansu resursu veidošana, kā arī to efektīva izmantošana, tiek sasniegta ar finansu tirgus palīdzību. Finansu tirgus funkcionē divos veidos: vērtspapīru tirgū un aizdevuma kapitāla tirgū. Finansu tirgus funkcionālā nozīme ir naudas resursu kustības nodrošinājums no brīvo naudas līdzekļu turētājiem uz to resursu lietotājiem. Par īpašniekiem var būt gan juridiskās, gan fiziskās personas, kas uzkrāj naudas līdzekļus to nākamajai investēšanai finansu un reālajos aktīvos. Par aizņemta kapitāla lietotājiem var būt jebkuri subjekti, kas iegulda uzņēmējdarbībā iegūtos līdzekļus no finansu tirgus, lai paplašinātu savu biznesu un rezultātā iegūst papildu ieņēmumus, no kuriem būs samaksātas dividendes un procenti par izmantojamo kapitālu.

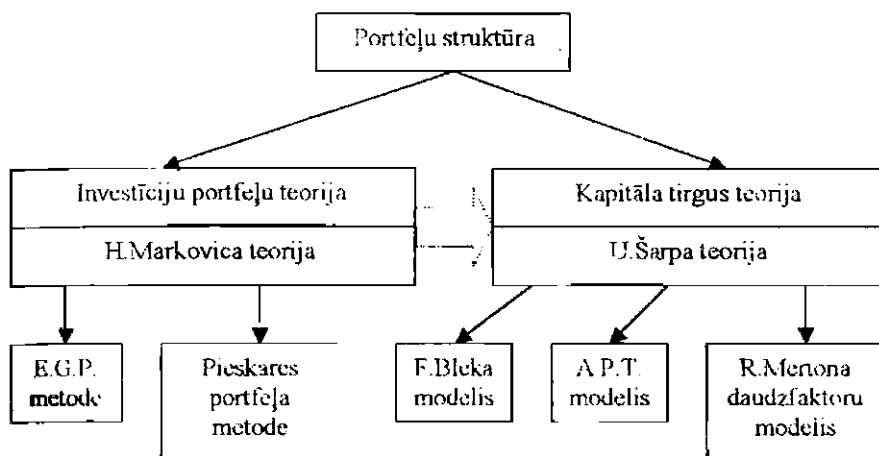
Neatkarīgi no ieguldījuma veida vienmēr pastāv divas problēmas: ienesīgums no investīcijām un naudas līdzekļu zaudēšanas risks.

Finansu tirgus ir daudzveidīgs. Viens no tā segmentiem ir fondu tirgus. Fondu tirgū funkcionē finansu (portfeļu) investīcijas. Portfeļu investīcijas ir tādu instrumentu kopums, ar kuru palīdzību var sasniegt investīciju mērķi. Veidojot

portfeļi, investoram jāievēro investīciju stratēģija un jādara viss, lai šis portfelis būtu likvids, ienesīgs un ar zemu riska pakāpi.

Atkarībā no tirgus veida portfeļi iekļauj gan finanšu aktīvus, gan reāli taustāmus aktīvus. Par finanšu aktīviem var būt visi vērtspapīri, kas periodiski maina savu vērtību: pamatvērtspapīri (piem., akcijas), derivatīvie jeb atvasinātie vērtspapīri (opcijas, nākotnes kontrakti, konvertējamie papīri un citi), par reālajiem – zelts, sudrabs.

Pasaulē eksistē dažādi paņēmieni investīciju portfeļu izveidošanai. Visas metodes balstās uz aktīva cenas prognozēšanas, tādējādi, var aprēķināt risku un ienesīgumu. Plaši pazīstamas metodes ir parādītas 1. attēlā.



1.att. Investīciju portfeļu veidošanas plaši pazīstamās metodes.

Investīciju portfeļa veidošana balstās uz divām teorijām. H.Markovics pirmais izvirzīja teoriju, ar kuras palīdzību var skaitliski aprēķināt jebkura aktīva risku un ienesīgumu. Šīs teorijas pamatā ir tehniskās analīzes principi un informācijas apstrādāšana ar statistiskajām metodēm. H.Markovica teorija ļauj sastādīt optimālo portfeļi no riska vērtspapīriem.

U.Šarps, pamatojoties uz H.Markovica uzskatiem, izvirzīja kapitāla tirgus teoriju (turpmāk – CAPM), kurā piedāvāja sastādīt optimālo portfeļi, ievērojot arī bezriskā vērtspapīrus.

Fišers Bleks, ņemot vērā kapitāla tirgus teoriju, aplūkoja to bezriskā procentu likmes uzskaites.

Roberts Mertons piedāvāja investīciju portfeļa sastādīšanā ievērot arī ārējos riska faktorus.

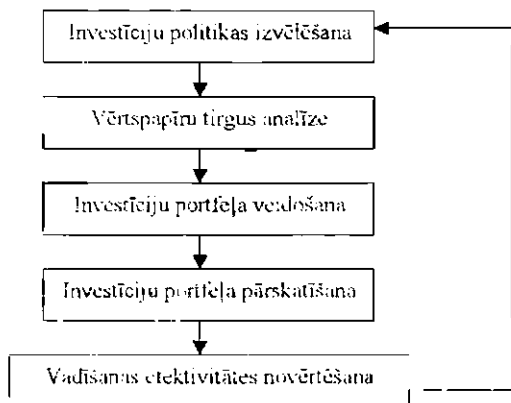
A.P.T. metodi (arbitrāža cenu veidošanas teorija) piedāvāja Stefans Ross. Šī teorija ir alternatīva CAPM teorijai. Šī teorija izmanto arbitrāža jēdzienus.

E.G.P. metode piedāvā vienkāršotu matemātisko aparātu optimālā portfeļa aprēķināšanai H.Markovica teorijā.

Pieskares portfeļa metode piedāvā alternatīvu matemātisku aprēķinu ar matricu palīdzību matricām optimālā portfeļa aprēķināšanai H.Markovica teorijā.

Metožu pilnveidošana turpinās. Teorētiski un finansu praktiķi meklē parametrus, kuri vairāk precīzi ietekmē finansu instrumenta cenu. No izvēlēta modeļa ir atkarīgs investīciju portfeļa vadīšanas efektivitāte.

Apkopojot dažu pētnieku priekšlikumus, investīciju portfeļa vadīšanu shemātiski var atspoguļot attēlā (skat. 2.att.).



2.att. Investīciju portfeļa vadīšanas etapi

Pirmajā etapā investoram jāizvēlas investīciju politika. Investīciju politika ir atkarīga no investora uzdevumiem, citiem vārdiem, no investīciju mērķiem. Investors lemj, kuros aktīvos ieguldīt naudas līdzekļus, uzstāda riska un ienesīguma parametrus, kā arī diversifikācijas līmeni.

Otrajā etapā notiek vērtspapīru tirgus analīze. Vērtspapīru tirgus analīze ir nepieciešama, lai aprēķinātu katra aktīva investīciju parametrus. Zinot aktīva investīciju parametrus, var izvēlēties tādus, kuri vislabāk atspoguļos investīciju politiku. Aktīva novērtēšanai investors var izmantot tehnisko vai fundamentālo analīzi. Tehniskās analīzes pamatā ir pieņēmums, ka absolūti visus nepieciešamos faktorus var aprakstīt ar darījumu apjomiem un ar vērtspapīru kursu līmeni. Savukārt, fundamentālā analīze sākas ar to, ka jebkura vērtspapīra īstā (jeb iekšējā) vērtība ir vienāda ar visu nākotnes naudas plūsmu diskontēto vērtību. Saskaņā ar to, fundamentālā analīze tiecas noteikt ienākšanas laiku tirgū un naudas plūsmas lielumus, un tikai pēc tam, izmantojot attiecīgu diskontēšanas likmi, var aprēķināt diskontēto vērtību.

Viens no svarīgākajiem etapiem ir trešais etaps - investīciju portfeļa veidošana. Šajā etapā, ievērojot katra vērtspapīra investīciju parametrus, notiek investīciju portfeļa veidošana. Veidošanas mehānisms ir atkarīgs no izvēlētās metodes.

Ar laiku praktiski jebkurš aktīvs maina savu vērtību. Tāpēc, lai sekotu izvīzītai investīciju politikai, ir jāpārveido investīciju portfelis, t.i., jāpārdod jau nevajadzīgos aktīvus un jāiegādājas jaunus, kas atbilst investīciju politikai.

Ar vadīšanas efektivitātes novērtēšanu var pārbaudīt vai investīciju portfeļa vadīšana bija sekmīga attiecībā pret izvēlēto etalona portfeli. Novērtēšanas kvalitāte ir atkarīga no izvēlēta etalona.

Jebkuras teorijas darbaspēja investīciju procesā ir atkarīga no aplūkojamā tirgus īpatnībām. Parasti investīciju portfeļa teorija ir saistīta ar amerikāņu tirgu. Amerikāņu tirgus ir augsti attīstīts un tajā apgrozās dažāda veida finanšu instrumenti. Tāpēc amerikāņu tirgus ir vairāk pievilcīgs investoriem nekā citi tirgi. No šejienes izriet, ka visām investīciju teorijām ir šādas pazīmes:

- 1) tirgus ir atklāts visiem potenciāliem dalībniekiem;
- 2) tirgū pastāv pilnīga konkurence. Tas nozīmē, ka tirgū ir ļoti daudz pircēju un pārdevēju, kas strādā ar finanšu instrumentiem, un tirgus monopolizācija ar mērķi kontrolēt aktīva cenu nav iespējama;
- 3) atklātā pieejama informācija par kompāniju finanšu rezultātiem un aktīvu cenām biržā;
- 4) pietiekami ilga tirgus attīstības vēsture.

Latvijas vērtspapīru tirgus bija izveidots 1997.gadā un atšķīrās no pasaules tirgiem ar šādām īpatnībām:

- 1) relatīvi mazs tirgus. Latvijas vērtspapīru tirgū kotējas tikai lielas kompānijas, kuru skaits nav tik liels. Vidēji Rīgas fondu biržā (turpmāk – RFB), kas pārstāv Latvijas vērtspapīru tirgu, aktīvi apgrozās 7-10 kompāniju akcijas;
- 2) vāja uzņēmumu starptautiskā konkurētspēja, mazs ražošanas mērogs, kā arī neefektīva ražošana. Dažādu ekonomisko un politisko iemeslu dēļ Latvijas uzņēmumi attīstās ļoti lēni. Tāpēc to peļņu apjoms nav tik liels un pievilcīgs, lai investētu naudas līdzekļus akcijās;
- 3) valsts valdības politiska un ekonomiska nekompetence. Dīvainu politisku un ekonomisku prioritāšu dēļ Latvijas uzņēmumi zaudē savas pozīcijas ārējā un iekšējā tirgū, kas, savukārt, ietekmē to finanšu stāvokli. Dažādie pieņemti likumi, kas saistīti ar aplikamajiem nodokļiem un nodevām, nav racionāli un kavē ekonomikas attīstību;
- 4) politiskā un ekonomiskā nestabilitāte. Neierobežota korupcija, sarežģīta un dažreiz savstarpēji pretrunīga, kā arī periodiski mainošā likumdošana neapšaubāmi atbaida investorus;
- 5) akcijas būtības nepareiza uztvere. Latvijā akcionāri izmanto akcijas saviem nolūkiem. Lielie akcionāri ignorē mazos un par dāvāto uzticību neizmaksā dividendes. Tāpēc, galvenie virzošie spēki – mazie un vidējie investori – nav ieinteresēti naudas investēšanā;

- 6) RFB pasivitāte. Pēc RFB noteikumiem tajā var kotēties jebkuri finansu instrumenti, bet faktiski ir izstrādāts mehānisms tikai akciju un obligāciju tirdzniecībai;
- 7) pastāvīgi augoša komisijas nauda. Augoša komisijas nauda negatīvi ietekmē Latvijas vērtspapīru tirgus attīstību. Mazajiem akcionāriem nav izdevīgi tirgot ar vērtspapīriem, ja komisijas nauda pakāpeniski aug, kād vērtspapīru tirgus atrodas stagnācijā;
- 8) ārējā kapitāla intervence. Politisko un ekonomisko iemeslu dēļ Latvijas uzņēmumi tiek pakāpeniski sapirkti, tādējādi, Latvijas vērtspapīru tirgus pakāpeniski samazinās.

Pēc 1998.gada Krievijas ekonomiskās krīzes Latvijas vērtspapīru tirgus atrodas stagnācijā. Bet, neskatoties uz sarežģītajiem apstākļiem, Latvijas vērtspapīru tirgus funkcionē, un tajā ir dažas akcijas, kas periodiski svārstās. Periodiskās svārstības dod iespēju gūt peļņu no investīcijām. Diemžēl, dažas pasaulē plaši pazīstamas metodes (skat. 1. att.) neder Latvijas apstākļos, vai arī tās neefektīvi darbojas. Lai tās izmantotu, ir vismaz tās jākorģē.

Ietekmējošo faktoru daudzveidības dēļ nav iespējams izstrādāt metodi, kas varētu tos ievērot. Piedāvātais modelis balstās uz H.Markovica teoriju un tam ir šādi ierobežojumi:

- 1) piedāvātā metode domāta privātiem investoriem un tāpēc neaplūko bezriska vērtspapīrus, kuri nav izdevīgi Latvijas apstākļos privātajiem investoriem.
- 2) aplūkotā metode izmanto tikai akcijas, kuras ir RFB RICI indeksa grozā.

Pēc H.Markovica teorijas ir nepieciešami divi parametri – investīciju portfeļa gaidāmais ienesīgums un risks.

Investīciju portfeļa ienesīgums sastāv no finansu instrumentu ienesīgumiem. Lai koriģētu H.Markovica modeli, tiek piedāvāts izmantot jaukto pieeju, kurā ar tehnisko analīzi tiek novērtēta vērtspapīra "īstā" vērtība un ar fundamentālās analīzes pieejām tiek koriģēts tehniskās analīzes rezultāts.

Vērtspapīra "īstās" vērtības aprēķināšanai var izmantot vērtspapīra statistisko datu vidējo vērtību par periodu (piemēram, par iepriekšējo gadu). Iegūtā cena raksturo jau pagājušo periodu. Lai tā atspoguļotu nākošā perioda cenu, tai jābūt koriģētai. Tā kā akcijas cena ir atkarīga no uzņēmuma finansu stāvokļa, tiek piedāvāts izmantot fundamentālās analīzes paņēmienus, lai koriģētu vērtspapīra vidējo cenu. Vispildīgākais rādītājs, kurš ietekmē akcijas cenu, ir peļņa uz akciju (turpmāk – EPS). Gaidāmo akcijas ienesīgumu tiek piedāvāts aprēķināt šādi:

$$\bar{x}_{gaid,i} = \bar{x}_{0,i} \times (1 + E(EPS_i)), \quad (1)$$

kur $\bar{x}_{gaid,i}$ – akcijas i gaidāmā cena, Ls;
 $\bar{x}_{0,i}$ – vērtspapīra i vidēja cena pagājušajā gadā, Ls;
 $E(EPS_i)$ – akcijas i EPS ienesīgums.

Tādējādi, zinot vērtspapīra tekošo un gaidāmo vidējo, var aprēķināt vērtspapīra gaidāmo ienesīgumu pēc formulas:

$$E(R_i) = \frac{\bar{x}_{gaid} - x_i}{\bar{x}_{gaid}}, \quad (2)$$

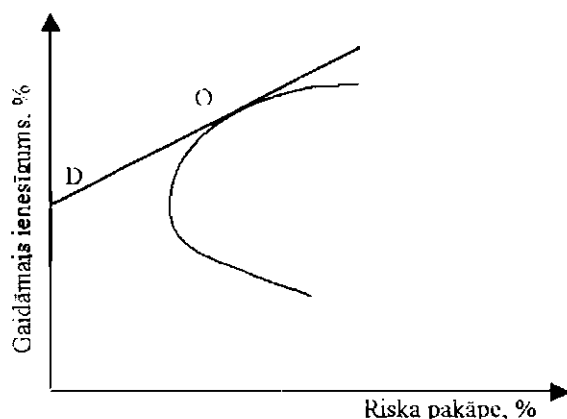
kur $E(R_i)$ – akcijas i gaidāmais ienesīgums;

x_i – akcijas i tekošā cena, Ls;

Izmantojot šādu mehānismu akcijas ienesīguma noteikšanai, investors var **aprēķināt** pirmo rādītāju, kas piedalās optimālā investīciju portfeļa aprēķināšanā.

Viens no elementiem, uz kura balstās investīciju portfeļa risks, ir vērtspapīra risks. Vērtspapīra riska mērs ir standartnovirze. Lai aprēķinātu risku procentos, jāaskaita, cik procentuāli sastāv akcijas standartnovirze naudas vienībās pret akcijas vidējo vērtību. Portfeļa risku var aprēķināt pēc H.Markovicā metodes bez kovariācijas ievērošanas, jo aprēķini rāda, ka Latvijas vērtspapīru tirgū kovariācija starp divām akcijām praktiski vienāda ar 0, tāpēc šo raksturlielumu var neņemt vērā.

Optimālā investīciju portfeļa problēmas atrisināšanai var izmantot CAPM modeli (skat. 3. att.). Tā kā banku depozīts ir vislabākā alternatīva investīcijām vērtspapīru tirgū no privātā investora viedokļa, tad var izmantot šo procentu likmi kā bezrisku aktīvu (punkts D). Pēc tam no šī punkta var uzzīmēt pieskāri investīciju portfeļu zonai un rezultātā saņemt optimālo investīciju portfeli (punkts O) (skat. 3. att.).



3.att. Modificētais CAPM modelis

Vadot portfeli, ir vienmēr interesanti uzzināt vadīšanas procesa efektivitāti. Gandrīz visas pasaules pieejas balstās uz speciālajiem indeksiem, kuri izveidoti attīstītos tirgos un kuri rada katra tirgus segmenta tendences un citas investīciju īpašības. Tādējādi, izmantojot specifiskas matemātiskas pārveidošanas, tiek aprēķināts etalona ienesīgums. Cits virziens balstās uz efektīvās līnijas vienādojumu, kura arī tiek pārveidota ar matemātisko aparātu. Diemžēl, Latvijas vērtspapīru tirgū nav nekādu speciālo indeksu, izņemot fondu biržas indeksu RICI. Lai atrisinātu šo problēmu, tiek piedāvāts šāds paņēmieni. Investīciju portfeļa vadīšanas efektivitāte balstās uz to, ka investoram, pēc investīciju portfeļa izveidošanas, jāsaņem lielākais kapitāla ienesīgumus par vērtspapīru tirgus ienesīgumu un depozīta likmes procentiem, tikai tad var secināt, ka investīciju portfeļa vadīšana bija efektīva. Šādu situāciju var atspoguļot šādā veidā:

$$\begin{cases} E_r(R_p) \geq E_r \\ E_r(R_p) > D \end{cases}, \quad (3)$$

kur $E_r(R_p)$ – investīciju portfeļa reālais ienesīgums;

E_r – vērtspapīru tirgus ienesīgums;

D – depozīta likme.

Investīciju portfeļa reālo ienesīgumu var aprēķināt pēc formulas (4):

$$E_r(R_p) = \frac{W - W_0}{W_0}, \quad (4)$$

kur W – investīciju portfeļa vērtība perioda sākumā, Ls;

W_0 – investīciju portfeļa vērtība perioda beigās, Ls.

Dividendes netiek izmantotas, jo akcijas kurss ievēro dividenžu izmaksāšanu caur akcijas kursa svārstību un, savukārt, RICI indekss arī mainās.

Vērtspapīru tirgus reālo ienesīgumu var aprēķināt, izmantojot formulu (5).

$$E_r(RICI) = \prod_{i=1}^n \left(1 + \frac{RICI_i - RICI_{i-1}}{RICI_{i-1}}\right) - 1, \quad (5)$$

kur $E_r(RICI)$ – vērtspapīru tirgus etalona ienesīgums caur RICI;

$RICI_i$ – RICI indeksa vērtība perioda beigās;

$RICI_{i-1}$ – RICI indeksa vērtība pagājušā perioda beigās (jeb sākumā);

n – periodu skaits.

Tādējādi, piedāvātā formula (5) atspoguļo aktīvu kustības procesu un neatspoguļo uzkrāto ienesīgumu par periodu.

Pēc izveidotā modeļa prognozējamie investīciju portfeļa raksturlielumi (bija izdarīti 2001. gada martā) bija šādi: portfeļa ienesīgums 79%, risks – 1,1%. Investīciju portfeļa struktūra bija šāda: AS “Rīgas transportu folte” akcijas

(turpmāk – RTFL) akcijas 24%, AS “Staburadze” akcijas (turpmāk – STBR) 8%, AS “Ventspils Nafta” akcijas (turpmāk – VNFT) – 28% un AS “Latvijas Baizāms” akcijas (turpmāk – BALZ) – 40%. Informācija par portfeli attiecībā pret laiku ir atspoguļota 1. tabulā. Ienesīgums aprēķināts attiecībā pret iepirkšanas cenu marta beigās.

1. tabula

Akciju cenas un ienesīgums pa mēnešiem

	RTFL	STBR	VNFT	BALZ
Daļa kopējā portfeli	24%	8%	28%	40%
Iepirkšanas cena, Ls	0,06	0,67	0,65	0,34
Cena aprīlī, Ls	0,06	0,65	0,65	0,37
Ienesīgums pret iepirkšanas cenu	0,0%	-3%	0,0%	8,8%
Cena maijā, Ls	0,08	0,73	0,62	0,41
Ienesīgums pret iepirkšanas cenu	33,3%	9,0%	-4,6%	20,6%
Cena jūnijā, Ls	0,06	0,58	0,62	0,39
Ienesīgums pret iepirkšanas cenu	0,0%	-13,4%	-4,6%	14,7%

Investīciju portfeļa, etalona portfeļa un procentu likmes ienesīgumi ir parādīti 2. tabulā.

2. tabula

Investīciju portfeļa, etalona portfeļa un procentu likmes ienesīgumi

	Investīciju portfelis	Etalona portfelis	Procentu likme
Aprīlis	3,3%	-5,6%	0,7%
Maijs	15,7%	1,31%	0,7%
Jūnijs	3,5%	-3,7%	0,7%

No 2. tabulas ir redzams, ka investīciju portfeļa vadīšana ir efektīva, jo pārsniedz procentu likmes un etalona portfeļa ienesīgumus. Var secināt, ka modificētā H.Markovica pieeja darbojas un to var sekmīgi lietot Latvijas vērtspapīru tirgū. Bet, no citas puses, nav sasniegti prognozējamie raksturlielumi. Patiesībā, Latvijas vērtspapīru tirgus pienācīgi nav novērtēts un par to secina prognozējamie raksturlielumi. Diemžēl, H.Markovica teorijā pietrūkst mehānisms, kas varētu prognozēt ienākšanas momentu tirgū. Tāpēc paliek daudz iespēju H.Markovica teorijas pilnveidošanā.

Pamatojoties uz pētījumu rezultātiem, var secināt, ka:

- vairāk efektīvam mehānismam vērtspapīra vērtības prognozēšanai jābalstās uz diviem vērtspapīru cenu noteikšanas virzieniem: tehnisko analīzi un fundamentālo analīzi. Izmantojot divus analīzes veidus, investors var vairāk precīzi pozicionēties vērtspapīru kursu dinamikā un

viegli prognozēt situācijas nākotnē. Tāpēc īstais prognozēšanas mehānisms atrodas starp diviem virzieniem pa vidu;

- atkarībā no izvēlētais investīciju portfeļa izveidošanas paņēmiena kapitāla pieaugums var būt dažāds. Jo dinamiskāka būs investīciju portfeļa veidošanas metodika, jo lielāka būs atdeve no investīcijām;
- investīciju portfeļa vadīšanas efektivitāte ir atkarīga no izvēlētais etalona bāzes, kas atspoguļo kopējā vērtspapīru tirgus ienesīgumu. Tādējādi, zinot etalona bāzes ienesīgumu, var salīdzināt esošā investīciju portfeļa ienesīgumu ar vispārējo un izdarīt secinājumus;
- Latvijas vērtspapīru tirgus nav pienācīgi novērtēts, t.i., Latvijas uzņēmumu akciju vērtības ir pazeminātas, tāpēc perspektīvā vērtspapīru tirgum ir labas tendences. Diemžēl, politisko un ekonomisko iemeslu dēļ, galvenie no kuriem ir augsta korupcija un valdības politiskā un ekonomiskā nekompetence, Latvijas vērtspapīru tirgus attīstība tiek bremzēta.

Pamatojoties uz izdarītiem pētījumiem tiek piedāvāts:

- pilnveidot finanšu instrumenta kursa prognozēšanas mehānismu, pārejot no diviem parametriem uz n parametriem, jo vairāk parametru būs prognozēšanas mehānismā, jo precīzāka būs prognoze;
- izveidot tādu indeksu, kurš varētu atspoguļot pilnā mērā vērtspapīru tirgus vai tā segmentu kustību. Var būt ir lietderīgi izstrādāt katram sarakstam Rīgas Fondu biržā savu indeksu, ar kura palīdzību varētu aprēķināt vērtspapīru tirgus segmenta ienesīgumu un pieņemt to par etalonu.

Literatūra

1. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. - М. Тривола, 1995. - 330 с.
2. Фабозци Ф. Управление инвестициями: Пер с англ. - М.: ИНФРА-М, 2000. - XXVIII, 932 с.
3. Ценные бумаги: Учебник / Под ред. В.Н. Колесникова, В.С. Торкановского. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 416 с.
4. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1998. - XII, 1028 с.

Kopsavilkums

Latvijas vērtspapīru tirgus, neskatoties uz tā stagnāciju, dod iespēju gūt peļņu no investītiem naudas līdzekļiem. Investīciju atdeve ir atkarīga no dažādiem faktoriem, svarīgākie no kuriem ir investīciju portfeļa vadīšanas sistēma un investīciju portfeļa izveidošanas mehānisms kā vadīšanas sistēmas sastāvdaļa. Ņemot vērā Latvijas vērtspapīru tirgus īpatnības, var modificēt jebkuru investīciju

portfeļa izveidošanas metodi tā, lai šī metode būtu nozīmīgāka un precīzāka, kā arī atspoguļotu vērtspāpīru tirgus konjunktūru. Investīciju portfeļa vadīšanas efektivitātes novērtēšanā ir nepieciešami salīdzināt etalona portfeļa ar izveidoto. Efektivitātes pakāpe ir arī atkarīga no izvēlēta etalona portfeļa. Tādējādi investīciju portfeļa vadīšana ir dažādu metožu sarežģīta mijiedarbība. Investīciju panākums ir atkarīgs no investīciju portfeļa izveidošanas, tā novērtēšanas un vadīšanas metožu izvēles.

Silvija Kristapsone (Latvijas Universitāte)

NOZIEDZĪBU NOTEICOŠIE SOCIĀLI EKONOMISKIE FAKTORI LATVIJĀ

SOCIAL ECONOMICS DETERMINATIVES OF CRIMINALITY IN LATVIA

In Latvia, as well as in the whole world, one of the most characteristic features of the past century is an increasing growth of criminality. In the course of two centuries various theories had tried to explain this social phenomenon with emphasis on the factors that affect criminality. The current article reflects the results of the first stage of determining of correlation relationships between criminality and economical, social and demographic indicators. The analysis is based on official statistical data about socioeconomic and demographic situation of Latvia in nineties.

The achieved results lead to the conclusion that at the end of nineties the character of Latvian criminality was determined by the development of economic factors.

Pastāvošo korelatīvo sakarību noteikšana starp noziedzību un sociāli ekonomiskajām un demogrāfiskajām parādībām ir viens no zinātniskā darba "Noziedzība un to noteicošie sociāli ekonomiskie faktori 90. gadu Latvijā" izstrādes posmiem. Pētnieciskā darba mērķis ir analizēt noziedzības dinamiku laika posmā no 1990. gada līdz 2000. gadam, atklājot pastāvošās likumsakarības, kas saistītas ar vienu vai otru nozieguma veidu, kā arī noteikt sociāli ekonomiskos un demogrāfiskos faktorus, kas ietekmē noziedzības līmeni valstī. Darbā tiek izmantoti Latvijas Statistikas materiāli, kas attiecas uz republikas pilsētām un rajoniem laika periodā pēc neatkarības atgūšanas, kad Latvija nokļūst ekonomiskā un sociālā šoka situācijā, kad vērojams noziedzības līmeņa pieaugums, kas apdraud gan valsti, gan sabiedrību kopumā un arī katru indivīdu atsevišķi.

Noziedzības teorētiskie aspekti

Katrā sabiedrībā cilvēku darbībām ir jābūt saskaņotām, jāpakļaujas vispārsociāliem sabiedrības likumiem. Šādu saskaņošanas funkciju veic morāle – sabiedriskās apziņas formu sociāls institūts, kas ietver ideālo programmu un orientēta uz saprātīgu un labo. Statistika raksturo ne tikai iedzīvotāju morāles pozitīvās parādības, bet atspoguļo arī sabiedrības tikumiskās dzīves amorālās parādības: žūpību, alkoholismu, narkomāniju, prostitūciju, noziegumus u.tml., no kurām sabiedrībai bīstamākā ir noziedzība.

Noziegums – morālās apziņas jēdziens, kas raksturo pārkāpumu saistībā ar mēru, kādā šajā pārkāpumā ignorētas tikumiskās prasības. Pie noziegumiem parasti pieskaita tos pārkāpumus, kuri bīstami cilvēkiem, kuri grauj vispārpieņemtos priekšstatus par humānismu un taisnīgumu, kurus nekādā gadījumā nevar atļaut apstākļi un kuri tiek veikti aiz amorāliem motīviem. Noziedzība nav tikai vienkārša noziegumu summa, bet gan specifisks sociāls process, un noziedzības līmenis kādā noteiktā vietā ir sabiedrības attīstības raksturojošs rādītājs.

Noziedzības analīzē vissvarīgākā kategorija ir cēlonis – parādība, kas nepieciešami rada, nosaka citu parādību. Noziedzība ir daudzu apstākļu un cēloņu darbības rezultāts. Apstākļi – parādība, kas pastāv līdzās citai parādībai vai faktam un kam ir noteikts sakars ar to. Ir noskaidrots, ka noziedzību var ietekmēt vairāk nekā 450 dažādu apstākļu. [Jlyueв B. B., 1999] Faktors, savukārt, ir apstākļi, kas cēloniski iedarbojas uz procesu – to izraisa (cēlonis), nosaka (determinants), veicina vai pastiprina, apstākļi, no kura spēcīguma atkarīga kādas parādības izpausme. [Svešvārdu vārdnīca, 1999] Kad runa ir par noziedzību, tad jāņem vērā cēloņu kopums, no kuriem izdala pamatfaktoros un otršķirīgos, objektīvos un subjektīvos faktorus, pastāvīgos, laika u.tml. faktorus atkarībā no tā, kādā līmenī tiek veikta analīze. Pie tam, cēloņu grupā, izmainoties kādam no apstākļiem, izmainās arī rezultāts (sekas). Līdz ar to cēlonis rezultātu nosaka neviennozīmīgi, bet varbūtēji. Šīs cēloņsakarības ir korelatīvas. Mūsdienu kriminoloģijā termins faktors nozīmē cēloņu grupu, kurus apvieno kāda būtiska pazīme, kurai raksturīga attīstība, kas izmaina pētāmo procesu. Tas nozīmē iepriekš minēto jēdzienu – apstākļi, cēlonis, faktors aizstāšanu ar vienu – faktors. Tātad, *faktors ir sociāliem procesiem un parādībām piemītošas īpašības to savstarpēji noteiktās attiecībās būt virzošajam spēkam, mainīgajam kriminālā stāvokļa formēšanās un izmaiņu procesā.* (Криминология, 1999)

Noziedzību nosaka faktoru kopums, un paši šie faktori ir sarežģīts veidojums. Noziedzības faktori ir kvalitatīvi, patstāvīgi integrēti veidojumi, kas izraisa noziedzības pastāvīgu funkcionēšanu. Aplūkojot cilvēku kā sabiedrisku būtni, var izdalīt šādas galvenās noziedzības rašanās cēloņu grupas. Pirmkārt, bioloģiskie cēloņi. Austriešu ārsts psihiatrs Z.Freids (Freud Sigmund, 1886-1939) uzsvēra divas dziļi zemapziņā sakņotas dziņas – agresivitāti un seksualitāti. Pirmā ir saistīta ar dzīvības apdraudētību un nāvi, otra ar saglabāšanu, turpinājumu, baudu un prieku. Abas tās, cilvēkam neapzinoties, ietekmē viņa uzvedību un bieži vien ir

stiprākas par kultūras normām. Otrkārt, ar līdzcilvēkiem mūs vieno vai šķir *psiholoģiskās attiecības* – raksturu saderība vai nesaderība, simpātijas un antipātijas, vara un atkarība. Treškārt, *sociāli ekonomiskie cēloņi*, kuri piesaka sevi cilvēka rīcībā, turklāt ne vienmēr apzināti. Izdzīvošana (valsts politiskais un ekonomiskais stāvoklis) diktē savus noteikumus, un cilvēks tiem pielāgojas, kaut gan tie dažkārt nav ne cēli, ne tikumīgi, pat ne saprātīgi. Noziedzības un citu sabiedrībai nevēlamo parādību stāvokli un tendences vēl neapšaubāmi ietekmē arī politiskie, kultūrvēsturiskie un reliģiskie faktori.

Makro vidē noziedzības analizē kā pamatfaktori tiek izdalīti ekonomiskie faktori, demogrāfiskie faktori (dzimums, vecums, blīvums, migrācija), jo tie nosaka cilvēka sociālo raksturojumu, kā otrā līmeņa faktori tiek uzskatīti pārējie sociālo izmaiņu un kultūras-sadzīves faktori (izglītība, ienākumi, ģimenes stāvoklis un tml.). Noziedzība, no vienas puses, aplūkojama kā ekonomisko un sociālo parādību norišu sekas, un, no otras puses, noziedzība kā parādība, kas būtiski var ietekmēt sabiedrības ekonomisko un sociālo dzīvi.

Ieskats noziedzības sociāli ekonomiskajās teorijās

Noziedzības cēloņus un sekas skaidro dažādas noziedzības teorijas un skolas. Sistemātiski noziedzības pētījumi aizsākušies 18. gadsimta otrajā pusē, un nosacīti šos pētījumus var iedalīt trīs periodos: klasiskajā (18. gadsimta otrā puse – 19. gadsimta 2. trešdaļa), pozitīvisma (19. gadsimta pēdējā trešdaļa – 20. gadsimta 20. gadi) un plurālistiskajā (mūsdienu) periodā (20. gadsimta 30. gadi – mūsdienas).

Klasiskās skolas dibinātājs Č.Bekarija (C.Becaria, 1738 – 1794) uzskatīja, ka pār cilvēkiem valda trīs lietas – dieva atklāsme, dabas likumi un brīvprātīgas sabiedriskās attiecības. Noziedzības iemeslus Č.Bekarija saskata tajā faktā, ka valstīm, paplašinot robežas, teritorijā vērojamas nekārtības (sociālas, ekonomiskas), pavājinās šajās teritorijās dzīvojošo nacionālā pašapziņa, tas viss rada priekšnoteikumus noziedzības pieaugumam. Č.Bekarija ir izteicis arī domu, ka noziegumu skaits pieaug tieši proporcionāli iedzīvotāju skaitam. [Криминология, 1999]

Pozitīvisma kriminoloģija attīstījās galvenokārt divos virzienus: bioloģiskajā un socioloģiskajā. Bioloģiskais virziens cenšas izskaidrot cilvēka noziedzīgo uzvedību kā dažādu bioloģisku īpatnību rezultātu. Socioloģiskā virziena pārstāvji noziedzību uzskata kā sociāli nosacītu, un, laika gaitā kvalitatīvi attīstoties pētījumiem, tika noteikti arvien vairāk faktori (sociālie, psiholoģiskie), kas veicina noziedzību. Vēlāk socioloģiskais virziens nosacīti attīstās kā socioloģiskās un sociāli psiholoģiskās teorijas. Pie socioloģiskajām pieskaita sociālās dezorganizācijas teoriju, kuras ietvaros pazīstama tā saucamā Čikāgas skola, kas analizē pilsētas dzīvi, tajā skaitā arī noziedzības un pilsētas vides attiecības; anomijas teoriju, kas sniedz noziedzības socioloģisku skaidrojumu, noziedznieka psiholoģiju padarot atkarīgu no sabiedrībā funkcionējošiem procesiem. Šīs teorijas autors E.Dirkems (Durkheim Emile, 1858–1917) uzskatīja, ka cilvēku ietekmē sociāli faktori. Periodiski, sabiedrībai funkcionējot, tiek izjaukts līdzsvars: to var izraisīt gan ekonomiskās dzīves

panīkums, gan arī straujš uzplaukums, kas rada sabiedrības dezorganizāciju, un šī dezorganizācija savukārt izpaužas anomijā, ko saprot kā situāciju, kad nefunkcionē ierastās tiesiskās vai tukumiskās normas. Anomija kļūst par noziedzības galveno cēloni. Anomijas teorija atbild uz jautājumu, kāpēc labklājība nenozīmē noziedzības samazināšanos, bet tieši pretēji – paaugstināšanos. Motivējošā loma ir nevis nabadzības līmenim, bet gan nelabvēlīgajām proporcijām starp augošajām vajadzībām un reālajiem līdzekļiem šo vajadzību apmierināšanai. R.Mertons (Merton Robert, 1910 -) anomijas teoriju papildināja ar sekojošo – anomijas cēlonis var būt pretrunas starp sabiedrības mērķiem un mērķu sasniegšanai izvēlētajiem līdzekļiem. Sociāli psiholoģisko teoriju grupu pārstāv apmācības teorija. G.Tards (Tarde Gabriel, 1843 – 1904) konstatēja, ka, pieaugot iedzīvotāju materiālās labklājības līmenim, mainās noziedzības formas. Analizēdams noziedzības statistiku 50 gadus ilgā periodā, G.Tards konstatēja šādu sakarību – paaugstinoties materiālajai labklājībai, pieaug slepkavību skaits. R.Mertons šo paradoksu skaidro tādējādi, ka anomija nav dezorganizētas sabiedrības stāvoklis, bet gan demoralizētas personības stāvoklis. Diferencētās asociācijas teorijā (Sutherland Edwin, 1883-1950) noziedzība tiek uzverta kā uzvedības forma, kuru nosaka noziedzīgie priekšstatī un pieņēmumi, kas radušies kontaktos ar tādīem uzskatiem par uzvedību, kas veicina noziedzību. Kontroles teorijā (A.Reiss, A.Noems, M.Golds) noziedzība tiek skaidrota ar faktu, ka dažādām sociālām grupām ir atšķirīgas vērtību sistēmas, tajā skaitā arī vecākiem un bērniem. [Kriminoloģija, 1998; Криминалогия, 1999]

Saistība starp noziedzību un ekonomisko situāciju tika akcentēta jau 1833. gadā franču sociologa un kriminologa A.M.Herija (Guerry A.M, 1802-1867) atzinumos, minot, ka nabadzībai ir īpaša nozīme noziedzības rašanās procesā. Beļģu zinātnieks Ā.Ketle (Quetelet Adolphe, 1796-1874) uzskatīja, ka strauja pāreja no pārticības uz nabadzību obligāti radīs noziedzību. Tā paša laika citi zinātnieki minēja, ka noziedzība pieaug ekonomisko grūtību gados, bet samazinās labvēlīgos gados; noziedzību veicina arī, palielinoties iedzīvotāju labklājībai, pieaugošs alkohola patēriņš. K.Markss (Marx Karl, 1818-1883) savā laikā konstatēja sekojošu likumsakarību - noziedzība aug straujāk nekā iedzīvotāju skaits. [Ильин В. В., 1999] Mūsdienu kriminoloģijā noziedzības cēloņi visbiežāk tiek saistīti ar sabiedrības organizācijas nepilnībām, ekonomiskām, sociālām, kultūras problēmām. Tā saucamā kritiskā kriminoloģija saista noziedzību ar valsts ekonomisko stāvokli, nabadzību, bezdarbu, iedzīvotāju dzīves līmeni, demogrāfisko un ģimenes stāvokli.

Valsts ekonomiskā attīstība ir atkarīga no sabiedrības attīstības. Ir pazīstamas trīs teorijas, kas cenšas skaidrot ekonomiskā stāvokļa ietekmi uz noziedzību:

1. *Depresijas teorija*, kas uzskata, ka noziedzība ekonomiskās augšupejas apstākļos samazinās, bet ekonomiskās depresijas periodos pieaug. Ekonomiskā krīze tieši ietekmē noziedzības attīstību.

2. *Ekspansijas teoriju* noziedzība pieaug līdz ar ekonomikas pieaugumu, bet ekonomikas attīstībai palēninoties – noziedzība samazinās. Tas tiek skaidrots tādējādi, ka ekonomiskā uzplaukuma laikā, materiālie labumi kļūst pieejamāki, tas nozīmē cerības uz dzīves līmeņa celšanos par “katru cenu”. Uzlabojoties dzīves

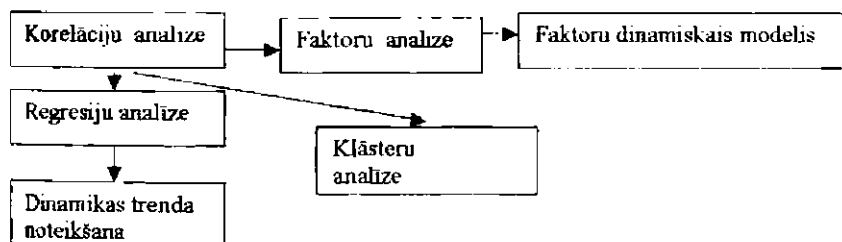
apstākļiem, palielinās alkohola patēriņš, pastiprinās nevērība pret darbu, apkārtējiem, raksturīga neapdomība, augstprātība un tml.

3. *Kombinētā depresijas – ekspansijas teorija* – noziedzība pieaug ekonomikas uzplaukuma un krituma periodos. Ekonomiskās situācijas izmaiņas paaugstina noziedznieku pašpārliecinātību, bet ekonomiskā stabilitāte iedarbojas uz noziedzību kā samazinošs faktors. [Kriminoloģija, 1998]

Kombinētā depresijas-ekspansijas teorija mūsdienu situācijā ir vispieņemamākā, jo cilvēku vēlmes ir neierobežotas. Ekonomisko grūtību laikā noziegumus izdara materiālo labumu nepietiekamības dēļ, bet augstas ekonomiskās attīstības periodos, tā iemesla dēļ, lai uzlabotu savu šķietami slikto, vidējo materiālo līmeni. Tā saucamās Čikāgas skolas pārstāvji (Becker H., Currie E.) uzskata, ka mūsdienās urbanizācijas, industrializācijas, migrācijas un citu procesu dinamika un attīstības tempi slēpj zināmas noziedzības tendences. Primārais, kas virza šos procesus, ir ekonomika, tai seko politika. Viens no svarīgākajiem ekonomiskās dzīves aspektiem mūsdienu modernajā sabiedrībā ir algots darbs, ar kura palīdzību sabiedrība ražo un pārdaļa sev nepieciešamos labumus. Galvenais virzītājspēks ir nauda nevis morāle. [Sack Fr., 1997] 80.gadu beigās un 90. gadu sākumā Centrāleiropas un Austrumeiropas valstīs pieaugošā kriminālā situācija pastiprināja zinātnieku interesi par noziedzības faktoriem. Vācijas zinātnieku veiktie pētījumi apliecina, ka politiskās un sociālās pārmaiņas nozīmē mazāku sociālo kontroli, kas veicina noziedzības pieaugumu [Boers K., 1997]. Līdzīgus vāpārinošus secinājumus izdara arī Čehijas zinātnieki – noziedzības noteicošais faktors ir morālā krīze. [Valkova H., 1994] Krievijas zinātnieki kā vienu no svarīgākajiem faktoriem izdala pastāvošo konfliktsituāciju starp likumdošanu un jaunajām ekonomiskajām attiecībām. [Ivanov L., 1994]. Makro līmenī kā noteicošie noziedzības faktori tiek atzītas sociālās problēmas – bezdarbs, inflācija, tautsaimniecības sabrukums [Laszlo K., 1997], piederība pie zemākajiem sabiedrības slāņiem. [Frehsee D, 1995; Pfeiffer Ch., Ohlemacher T.,1995] Bijušajās sociālisma valstīs politiskās un ekonomiskās pārmaiņas ne tikai paaugstina noziedzības līmeni, bet šo procesu noteicošās iezīmes tieši slēpjas noziedzībā, tās ir iespējamās tieši ar noziedzības palīdzību. [Sack Fr., 1997]

Zinātniskā darba statistisko metožu izvēle

Pētnieciskā darba saturu shematiski var attēlot šādi:



Šobrīd veiktā zinātniskā darba apjoms aprobežojas ar korelāciju un regresiju analīzi. Datu apstrāde veikta ar SPSS 10. versijas palīdzību.

Faktoru analīzes pirmais posms ir korelāciju analīze, t.i., korelācijas koeficientu noteikšana, lai noteiktu, vai pastāv korelatīvas sakarības starp noziedzību un kādu no faktoriālajām pazīmēm. To atļase notika, balstoties uz iogisku iepriekšminēto teoriju analīzi, Latvijas ekonomisko un sociālo parādību iespējamo sakarību eksistenci, statistikas datu pieejamību. Jāpiebilst, ka statistikas datu izmantošana rada problēmas, jo dinamikas rindas ir īsas, dati nav salīdzināmi, tāpēc pilnībā nācās atteikties no noziedzības un citu pazīmju korelāciju analīzes laika periodā līdz 1994. gadam. Turpmākajā laika periodā ir iespējams veikt korelāciju analīzi par katru gadu atsevišķi, analizējot pastāvošās sakarības starp noziedzību un kādu no sociāli ekonomiskajiem faktoriem. 2001. gada rudenī ir pieejama pilnīga informācija par periodu līdz 1999. gadam, līdz ar to pētījuma periods šobrīd aptver 1995.-1999. gadu.

Rezultatīvās un faktoriālo pazīmju izvēle

Kā rezultatīvās pazīmes tiek izvēlēti rādītāji – noziedzības līmenis uz 10000 iedzīvotājiem un smago noziegumu līmenis uz 10000 iedzīvotājiem. Abas šīs pazīmes sākumā tiek izvēlētas kā rezultatīvās pazīmes, lai pārbaudītu pieņēmumu, ka smago noziegumu līmenis reālāk atspoguļo noziedzības situāciju valstī. Izvēle notiks par labu tam rādītājam, kurš uzrādīs biežākas statistiski nozīmīgas korelācijas šajā piecu gadu periodā.

Kā faktoriālās pazīmes ekonomiskās situācijas valstī atspoguļošanai izvēlēti rādītāji: rūpniecības produkcijas izlaide uz 1 iedzīvotāju latos, būvmontāžas darbu apjoms uz 1 iedzīvotāju latos, mazumtirdzniecības apgrozījums uz 1 iedzīvotāju latos, darbojošos uzņēmumu skaits uz 1 iedzīvotāju un iekšzemes kopprodukts uz 1 iedzīvotāju latos.

Kā sociālās situācijas raksturotāji izvēlēti: oficiālais bezdarba līmenis (%), darba meklētāju īpatsvars (%) ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitā (pēc biežāk novērotiem statistiski nozīmīgiem korelāciju koeficientiem, izvēloties tālākai analīzei vienu no šīm pazīmēm), strādājošo bruto darba samaksa vidēji mēnesī latos, budžeta izdevumi uz 1 teritorijas iedzīvotāju, tajā skaitā, sociālai nodrošināšanai, izglītība un kultūrai.

Demogrāfisko rādītāju grupā iekļauti šādi rādītāji: demogrāfiskā slodze, līdz darbības vecuma iedzīvotāju īpatsvars (%), ilgtermiņa imigrācija uz 1000 iedzīvotājiem, latviešu īpatsvars iedzīvotāju skaitā (%) un iedzīvotāju blīvums. Tālākai analīzei tiks izvēlētas tās pazīmes, kuras uzrāda statistiski nozīmīgas korelācijas ar rezultatīvo pazīmi pētāmajā laika periodā.

Iegūtie rezultāti un to interpretācija

Noziedzības analīze ļauj noteikt būtiskus konkrētus faktorus, kas ietekmē gan noziedzības struktūru, gan dinamiku, gan noziedzību kā tādu kopumā.

Atīstoties demokrātijas procesiem un tirgus ekonomikas iedīgļiem. bijušajā Padomju Savienībā un arī Latvijā kopš 1989.gada strauji pieauga reģistrēto noziegumu skaits, kas savu maksimumu sasniedza 1992.gadā (1. tabula).

1. tabula

Reģistrēto noziegumu skaits

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pavisam reģistrēti noziegumi	34686	41929	61871	52835	40983	39141	38205	36865	36664	43969	50199
Tajā skaitā:											
Slepkavības ar iepriekšēju nodomu *	165	213	293	429	375	281	256	259	238	214	219
Smagi miesas bojājumi	373	403	571	725	714	597	467	500	427	429	424
Laupīšana	1649	1892	1837	1177	1112	905	1031	829	609	2619	3160
Īpašuma zādzība	22089	29607	48190	39356	27211	24628	23368	21892	21524	24773	28737
tajā skaitā no dzīvokļiem	4142	6315	9845	9075	6257	5083	5068	4418	4467	4706	5614
Narkotisko vielu nelikumīga izgatavošana, glabāšana vai realizācija	69	91	83	219	278	271	361	428	389	511	655
Ekonomiskie noziegumi	...	1457	1169	899	860	1137	1490	1749	2338	2250	2200
Noziegumu skaits uz 10 000 iedzīvotāju	125	157	236	204	161	158	156	152	152	184	212

* Ieskaitot noziegumu izdarīšanas mēģinājumus.

[1] LR CSP (2000) Latvijas Statistikas gadagrāmata, 120. lpp.

LR CSP (2001) Likumpārkāpumi un sabiedrībai nevēlamas parādības Latvijā, 6. lpp.

LR CSP (2001) Par noziedzības pieaugumu // *Latvijas Vēstnesis*, 30.03.2001.

90. gadu sākums saistāms ar Latvijas valstiskās neatkarības atgūšanu, un krīzes, juku un pārejas laikos nelabvēlīgās un kritiskās situācijās pieaug, palielinās atbilstoši negatīvās un nelabvēlīgās sekas. Tirgus ekonomika iet roku rokā ar liberalizāciju, demokrātiju un brīvības pakāpes paaugstināšanās radījusi plašākas iespējas noziedzībai, piemēram, narkotiku biznesam, kas bieži vien ir iemesls citiem smagiem noziegumiem. Noziegumu skaits, saistīts ar narkotikām, pieaudzis desmit gadu laikā 9,5 reizes, laupīšanu skaits – 1,9 reizes, zādzību skaits – 1,3 reizes. Privātā biznesa aktivitātes paaugstināšanās neizbēgami ir saistīta arī ar sabiedrības atūstību un noziedzības pieaugumu. Pārejas periodā, kad ir sabrukusi centralizētā plānošanas sistēma, bet tiesiskā infrastruktūra un konkurence, kas nepieciešama sekmīgai tirgus ekonomikai, vēl nav izveidojušās, paaugstinās

ekonomiskās noziedzības līmenis – tas kopš Latvijas neatkarības atgūšanas pieaudzis 1,5 reizes.

Pēc 1992. gada vērojama noziedzības rādītāju pakāpeniska samazināšanās, un 1997.-1998. gadā noziedzība mūsu valstī bija nostabilizējusies. Pēdējos divos gados atkal vērojams noziegumu skaits un līdz ar to arī noziedzības līmeņa pieaugums. 2000. gadā, salīdzinot ar 1999. gadu, noziedzīgo nodarījumu skaits pieaudzis par 14%. [LR CSP (2001) I.] Pēc Valsts policijas vērtējuma reālais noziedzības pieaugums ir 6-8%, pārējais pieaugums tiek saistīts ar Krimināllikuma 58. panta prasību ievērošanu. [Maizītis J., 2001.] Šodienas aktualitātes noziedzībā – narkotiku izplatība, noziegumi saistībā ar narkotiku lietošanu, datormoziegumi, nepilngadīgo izdarīto noziegumu skaita palielināšanās, korupcijas problēmas un likumdošanas nepilnības. [Valdniece K., 2001]

Šobrīd Latvijā ekonomiskais un politiskais attīstības process vērtējams pozitīvi: pēdējos gados Latvijā pieaug iekšzemes kopprodukts (IKP), palielinājies ārējās tirdzniecības apgrozījums, tajā skaitā eksports, rūpniecības un pakalpojumu apjomi. Finanšu sistēma ir stabila. Latvijā ir radīti labi makroekonomiskie priekšnoteikumi izaugsmei: visai zema inflācija, zems valsts parāds, valdības īstenotā politika tiecas nodrošināt sabalansētu budžetu, stabila nacionālā valūta, uzlabojas uzņēmējdarbības vide, kas zināmā mērā ieinteresējusi ārzemju ieguldītājus. Taču bez panākumiem pastāv arī asas sociāli politikajā un saimnieciskajā sfērā samilzušas neatrisināmas problēmas – zemas algas, sociālie pabalsti, augsts slēptais bezdarbs, ilgstošs vidējais bezdarba periods, augsts čnu ekonomikas līmenis, korupcija, alkoholisms, narkotiku lietošana. Tāda ir vide, kuras neatņemama sastāvdaļa ir noziedzība.

Analizējot iegūtos pāru korelācijas koeficientus (noziedzības līmenis un iespējamie noziedzību noteicošie faktori), var secināt, ka smago noziegumu līmenis kā rezultatīvā pazīme noziedzības un dažādu sociāli ekonomisko un demogrāfisko pazīmju sakarību analizē, salīdzinot ar reģistrēto noziedzības līmeni, ir "labāks" rādītājs, jo starp faktoriālām pazīmēm un rezultatīvo pazīmi tieši šajā gadījumā korelāciju novēro biežāk. To atspoguļo 2. tabula.

Statistiski nozīmīgu korelāciju ar smago noziegumu līmeni piecu gadu periodā nepārtraukti uzrāda darbojošos uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem un strādājošo bruto darba samaksa. Četros gados no pieciem statistiski nozīmīgas korelācijas uzrāda demogrāfiskā slodze un iedzīvotāju blīvums, trīs gados – bezdarba līmenis %, darba meklētāju īpatsvars, un būvmontāžas darbu apjoms, divos gados statistiski nozīmīgas korelācijas uzrāda rūpniecības produkcijas izlaide uz iedzīvotāju latos. 1995.-1996. gadā korelatīvas sakarības uzrāda arī smago noziegumu līmenis un mazumtirdzniecības apgrozījums, diemžēl par vēlāku periodu statistika datus rajonu un pilsētu griezumā nesniedz, līdz ar to no šī rādītāja tālākā analizē nākas atteikties. Līdzīgi jāatsakās no IKP kā pazīmes, jo nav informācijas par 1995. gadu. Tā kā bezdarba līmenis uzrāda augstākus korelācijas koeficientus, salīdzinot ar darba meklētāju īpatsvaru, tad tālākas analīzes procesā tiks izmantots bezdarba līmenis. No sākotnēji par faktoriālajām pazīmēm

izvēlētajiem rādītājiem korelatīvas sakarības ar smago noziegumu līmeni neuzrāda budžeta izdevumi pašvaldības iedzīvotājiem, ilgtermiņa migrācija un latviešu īpatsvars iedzīvotāju skaitā. Tādējādi no sākotnējām 17 faktoriālajām pazīmēm korelāciju un regresiju analizē izmantojamas 9, bet faktoru analizē tikai 7 pazīmes.

2. tabula

Reģistrētā noziegumu līmeņa, smago noziegumu līmeņa un sociāli ekonomisko un demogrāfisko pazīmju pāru korelācijas koeficientu matrica

Faktori	1995		1996		1997		1998		1999	
	RNL	SNL	RNL	SNL	RNL	SNL	RNL	SNL	RNL	SNL
Rūpnieciskās produkcijas izlaide uz 1 iedzīvotāju Ls	.361*	.419*			.456*				.369*	
Būvmontāžas darbu apjoms uz 1 iedzīvotāju Ls	.420*	.382*		.386*					.456*	.409*
Mazumtirzniecības apgrozījums uz 1 iedzīvotāju Ls	.638**	.534**	.392*	.433*						
Darbojošus uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīv.	.570**	.480**	.477**	.478**	.470**	.534**	.425*	.488**	.571**	.404*
IKP uz 1 iedzīvotāju				.372*				.395*		
Bezdarba līmenis, %				.178*		-.301*		-.397*		
Darba meklētāju īpatsvars (%)				-.363*		-.357*		-.372*		
Vidēja darba samaksa Ls uz 1 strādājošo	.369*	.420*		.416*		.405*		.413*	.557**	.513**
Demogrāfiska slodze iedzīvotāju blīvums	-.430*	-.479*		-.395*				-.434*	-.428*	-.435*
	-.466**	.560**		.496*				.474**	.546**	.468**

* vai ** nozīmē statistiski nozīmīgu korelāciju ar nozīmības līmeni attiecīgi 0,05 un 0,01

RNL – reģistrēto noziegumu līmenis; SNL – smago noziegumu līmenis

aizpildīti tikai tie matricas lauciņi, kur novērotas pazīmju statistiski nozīmīgas korelācijas.

Pastāvošā pozitīvā statistiski nozīmīgā vidēji ciešā korelācija starp šīm minētajām faktoriālajām pazīmēm un smago noziegumu līmeni liecina par to, ka noziedzības kā sociāla procesa attīstība 90. gadu Latvijā norisinās atbilstoši anomijas teorijai un kombinētajai depresijas-ekspansijas teorijai, t.i., noziedzība pieaug ekonomiskās situācijas izmaiņu (pāreja no komandekonomikas uz tirgus ekonomiku) un ekonomiskā uzplaukuma periodos. Iedzīvotāju blīvuma un smago noziegumu līmeņa korelatīvās sakarības, līdzīgi kā to savā laikā konstatēja Čikāgas skolas pārstāvji, norāda uz sekojošām cēloņsakarībām – jo lielāks iedzīvotāju blīvums, jo lielāka noziedzība.

Demogrāfiskā slodze uzrāda negatīvu statistiski nozīmīgu sakarību, tādējādi dodot pamatu apgalvojumam, ka noziegumus galvenokārt izdara iedzīvotāji vecumā no 15 līdz 60 gadiem. Starp bezdarba līmeni un noziedzību un darba meklētāju īpatsvaru un noziedzību pastāv negatīva korelatīva sakarība, norādot uz to, ka Latvijas apstākļos bezdarba līmenis drīzāk ir noziedzību samazinošs, nevis

palielinošs faktors. Tas ir pretrunā tam, ka noziegumus izdarījušo personu īpatsvarā 65% ir personas, kas nekur nemācās un nestrādā. Acīmredzot iemesls jāmeklē gan bezdarba uzskaites, gan arī iedzīvotāju skaita noteikšanas precizitātē.

Izvēlēto pazīmju uzrādītās korelatīvās sakarības no gada uz gadu liecina ne tikai par to, ka noziedzība ir saistīta ar šiem analīzei izvēlētajiem ekonomiskajiem, sociālajiem un demogrāfiskajiem faktoriem, bet kaut kādā mērā šie faktori nosaka, ietekmē noziedzību. To iespējams noteikt, veicot daudzfaktoru soļu regresijas analīzi. Katra gada daudzfaktoru regresijas modelī kā statistiski nozīmīga ($p=0,95$) faktoriālā pazīme iekļauta tikai viena (3. tabula).

3. tabula

Daudzfaktoru soļu regresijas analīzes rezultāti ($p=0,95$)

Gads	Statistiski nozīmīgā faktoriālā pazīme	Korelācijas koeficients R	Determinācijas koeficients	F krit./ nozīmības līmenis α	t krit./ nozīmības līmenis α	Regresijas vienādojums	Durbina-Vatsona kritērijs	Standartizētais regresijas koeficients β
1995	Mazumtirdzniecības apgrozījums Ls uz 1 iedzīvotāju (b3)	,534	,285	12,383 ,001	3,519 ,001	$Y = 40,744 + 0,093b3$	2,375	,534
1996	Darbojošos uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem (b4)	,478	,229	9,200 ,005	3,033 ,005	$Y = 40,549 + 1,329b4$	2,289	,478
1997	Darbojošos uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem (b4)	,534	,286	12,391 ,001	3,520 ,001	$Y = 42,339 + 1,278b4$	1,457	,534
1998	Darbojošos uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem (b4)	,488	,238	9,695 ,004	3,114 ,004	$Y = 41,533 + 1,323b4$	1,591	,488
1999	Strādājošo vidējā darba samaksa Ls (b8)	,513	,264	11,098 ,002	3,331 ,002	$Y = 22,619 + 0,3383b7$	1,803	,513

Mazumtirdzniecības apgrozījums, darbojošos uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem, strādājošo vidējā darba samaksa – tās ir pazīmes, kas zināmā mērā raksturo ekonomisko aktivitāti un ekonomisko izaugsmi administratīvajā teritorijā.

Trijos gados no pieciem kā noziedzību noteicošo pazīmi pēc daudzfaktoru analīzes rezultātiem konstatējam darbojošos uzņēmumu skaitu uz 1000 iedzīvotājiem. Šīs faktoriālās pazīmes izmaiņas izskaidro 23, 24 un 28% noziedzības variācijas. Pieaugot darbojošos uzņēmumu skaitam uz 1000 iedzīvotājiem par 1 uzņēmumu, smago noziegumu līmenis palielinās par 1,3 noziegumiem. 1995. gadā noziedzību noteicošā pazīme ir mazumtirdzniecības apgrozījums, un tas nozīmē to, ka, pieaugot mazumtirdzniecības apgrozījumam uz 1 iedzīvotāju par 100 Ls, smago noziegumu līmenis pieaug par 9 noziegumiem, bet 1999. gadā – pieaugot strādājošo darba samaksai par 10 Ls uz vienu strādājošo, smago noziegumu līmenis pieaug par 3 noziegumiem. Tā kā faktoriālās pazīmes variācija izskaidro mazāko daļu no pazīmēm, kas kopumā ietekmē rezultatīvās pazīmes kopējo dispersiju ($R^2 < 50\%$), līdz ar to sintezētajiem matemātiskajiem modeļiem nav praktiskas nozīmes prognozēšanā.

Apkopojot iegūtos rezultātus, varu izteikt pieņēmumu, ka noziedzībā Latvijā makro līmenī šobrīd noteicošie ir ekonomiskie faktori, kas raksturo ekonomisko aktivitāti un ekonomisko attīstību valstī.

Literatūra

1. Kriminoloģija. Mācību grāmata juridiskām augstskolām un fakultātēm. Latvijas Neatkarīgo kriminologu asociācija/Zin. redaktors A.Vilks. - Rīga: Nordik, 1998.
2. Latviešu valodas vārdnīca/Red. D.Gulevska.- Rīga: Avots, 1987.
3. LR CSP. Latvijas Statistikas gadagrāmata. - Rīga: LR CSP, 2000.
4. LR CSP. 1. Likumpārkāpumi un sabiedrībai nevēlamas parādības. - Rīga: LR CSP, 2001.
5. LR CSP 2. Par noziedzības pieaugumu, *Latvijas Vēstnesis* – 30.03.2001.
6. Maizītis J. Mūsus attīstības stratēģija ir prokuroru profesionālisms un izmeklēšanas kvalitāte, *Latvijas Vēstnesis* 20.02.2001.
7. Svešvārdu vārdnīca/Dr.philol. J.Baldunčika redakcijā. – Rīga: Jumava, 1999.
8. Valdniece K. Par iedzīvotāju un uzņēmēju drošību, *Latvijas Vēstnesis* – 05.01.2001.
9. Boers Kl. Kriminalitätseinstellungen in der neuen Bundesländern. In Klaus Boers, Uve Ewald, Hans-Jurgen Kerner, Erwin Lautsch, Klaus Sessar (Hrsg.). Sozialer Umbruch und Kriminalität in Deutschland, Mittel und Osteuropa. Band 2. - Bonn: Forum Verlag Godesberg, S. 16-26, 1995.
10. Frehse D. Sozialer Wandel und Jugendkriminalität, *DFJJ – Journal* 6, S. 269-279, 1995.
11. Ivanov L. Soziale Wandlung in der Sowjetunion und das Problem der Kriminalität//Klaus Boers, Uve Ewald, Hans-Jurgen Kerner, Erwin Lautsch, Klaus Sessar (Hrsg.) Sozialer Umbruch und Kriminalität in Deutschland, Mittel und Osteuropa. Band 1.- Bonn: Forum Verlag Godesberg, S 35-43, 1994.

12. Korinek Laszlo. Die Verbrechensfürcht und ihre Derivate in Mitteleuropa//Klauss Sessar, Martin Holler (Hrsg.) Sozialer Umbruch und Kriminalität. - Hamburg: Centaurus Verlagsgesellschaft Pfaffenweiler, S. 180-188, 1997.
13. Sack Fr. Umbruch und Kriminalität – Umbruch als Kriminalität//Klauss Sessar, Martin Holler (Hrsg.) Sozialer Umbruch und Kriminalität. - Hamburg: Centaurus Verlagsgesellschaft Pfaffenweiler, S. 91-154, 1997.
14. Pfeiffer Ch., Ohlemacher T. Anstieg der (Gewalt-) Kriminalität und der Armut jungen Menschen//Lamnek S. (Hrsg.) Jugend und Gewalt. Devianz und Kriminalität in Ost und West. - Oplade: Leske und Bredich, S. 257-276, 1995.
15. Valkova H. Kriminalitätsentwicklung der CSFR und heutige kriminologische Forschung//Klaus Boers, Uve Ewald, Hans-Jürgen Kerner, Erwin Lautsch, Klauss Sessar (Hrsg.) Sozialer Umbruch und Kriminalität in Deutschland, Mittel und Osteuropa. Band 1. - Bonn: Forum Verlag Godesberg, S. 16-26, 1994.
16. Криминология Учебник для юридических вузов/Под редакцией проф. В.Н.Бурлакова, проф. академика В.П. Сальникова, проф. академика С.В. Степашина. - СПб: Санкт-Петербургский университет МВД России, 1999.
17. Лунесв В.В. Юридическая статистика: Учебник. – М. Юрист, 1999.

Kopsavilkums

Tāpat kā citur pasaulē aizgājušā 20. gadsimta pēdējā desmitgade Latvijā raksturojas ar kāpjošu noziedzības pieaugumu. Noziedzību nosaka faktoru kopums, un makro vidē noziedzības analīzē kā pamatfaktori tiek izcelti ekonomiskie faktori, sociālo izmaiņu un kultūras-sadzīves faktori.

Periodiski, sabiedrībai funkcionējot, tiek izjaukts līdzsvars: to var izraisīt gan ekonomiskās dzīves panīkums, gan arī straujš uzplaukums, kas rada sabiedrības dezorganizāciju, kas izpaužas anomijā. Anomijas teorija (E. Dirkeims, R. Mertons) atbild uz jautājumu, kāpēc labklājība nenozīmē noziedzības samazināšanos, bet tieši pretēji -- paaugstināšanos. Motivējošā loma ir nevis nabadzības līmenim, bet gan nelabvēlīgajām proporcijām starp augošajām vajadzībām. Tā saucamā kritiskā kriminoloģija saista noziedzību ar valsts ekonomisko stāvokli, nabadzību, bezdarbu, iedzīvotāju dzīves līmeni, demogrāfisko un ģimenes stāvokli. Mūsdienās urbanizācijas, industrializācijas, migrācijas un citu procesu dinamika un attīstības tempi slēpj zināmas noziedzības tendences. Primārais, kas virza šos procesus, ir ekonomika. To arī Latvijas gadījumā pierāda veiktais pētnieciskais darbs – Latvijā makro līmenī šobrīd noteicošie ir ekonomiskie faktori, kas raksturo ekonomisko aktivitāti un ekonomisko attīstību valstī.

Kaspars Kroders (Latvijas Universitāte),
Diāna Arāja (Latvijas Universitāte)

NODOKĻU POLITIKAS TENDENCES FARMĀCIJAS JOMĀ

TAX POLICY TENDENCIES IN PHARMACY FIELD

Pharmacy is the specific field regulated by the government and based on the function of private pharmaceutical enterprises. Specific tendencies link pharmacy and taxation policy. The most important aspect is connected with the residents' income – tax, enterprises' income – tax and value added tax. The financing of the health care is closely depends on the residents' income - tax amount at the state budget, because it comprises the largest part of the financial base of health care in Latvia. The enterprises' income taxation policy exercises the great influence of the development of drug manufacturing enterprises. Since 2003 it is planned to impose the value added tax to the supply of the medicinal products in Latvia. Taking into account the importance of these issues, the impact of the changes of taxation policy on pharmacy field is explored in this paper.

Farmācijai ir raksturīga pazīme, kas nepiemīt vairumam citu jomu. Šī īpašība ir tā, ka farmācija ir reglamentēta sfēra, kur valstij piemīt nozīmīga loma farmaceitiskās darbības reglamentācijā, bet kuras funkcionēšana balstās uz privātā sektora darbību. No deviņiem pašreiz piemērojamiem Latvijā valsts nodokļiem, tikai divi tieši neskar farmaceitisko darbību: tas ir akcīzes nodoklis un izložu un azartspēļu nodoklis. Pārējie nodokļi lielākā vai mazākā mērā skar šo jomu. Referāta ietvaros apskatīsim saistības ar tiem nodokļiem, ar kuriem farmāciju vieno specifiskas tendences.

Iedzīvotāju ienākuma nodoklis ir īpaši svarīgs tieši valsts funkciju veikšanai, konkrēti, zāļu iegādes kompensācijai, kas tiek veidota ar mērķi nodrošināt zāļu iegādi ar smagām un hroniskām slimībām slimojošiem pacientiem atbilstoši slimības raksturam un smaguma pakāpei. Jautājums par zāļu iegādes kompensācijas finansēšanu ir cieši saistīts ar visas veselības aprūpes sistēmas finansēšanu. Līdz ar to, tāpat kā visa veselības aprūpes sistēma, zāļu iegādes kompensācijas sistēma ir ļoti jutīga pret finansiālām krīzēm.

Jau pirms vairākiem gadiem ir uzsāktas diskusijas par zāļu iegādes kompensācijas finansēšanas avotiem. Pēdējo desmit gadu laikā šīs sistēmas finansēšana gadu no gada mainījās - valsts budžets, pašvaldību budžets, valsts budžeta mērķdotācijas. Līdz 1997. gadam veselības aprūpes sistēma tika finansēta no valsts un pašvaldību budžetiem. Tomēr ne visas pašvaldības nodrošināja likuma noteikto minimālo normatīvu veselības aizsardzības izdevumiem uz vienu iedzīvotāju, un reāli veidojās situācija, ka pašvaldībām deleģētās finansēšanas funkcijas un attiecīgi pieejamais pakalpojumu klāsts un kvalitāte valsts ietvaros ļoti

ašķīrās, kas nebija korekti attiecībā pret iedzīvotājiem, kas ir vienādu nodokļu maksātāji. Arī medikamentu iegādes kompensācijas uzticēšana pašvaldībām, kurām šim mērķim daudzreiz līdzekļu nebija, negatīvi ietekmēja pacientu nodrošinājumu ar kompensējamiem medikamentiem.

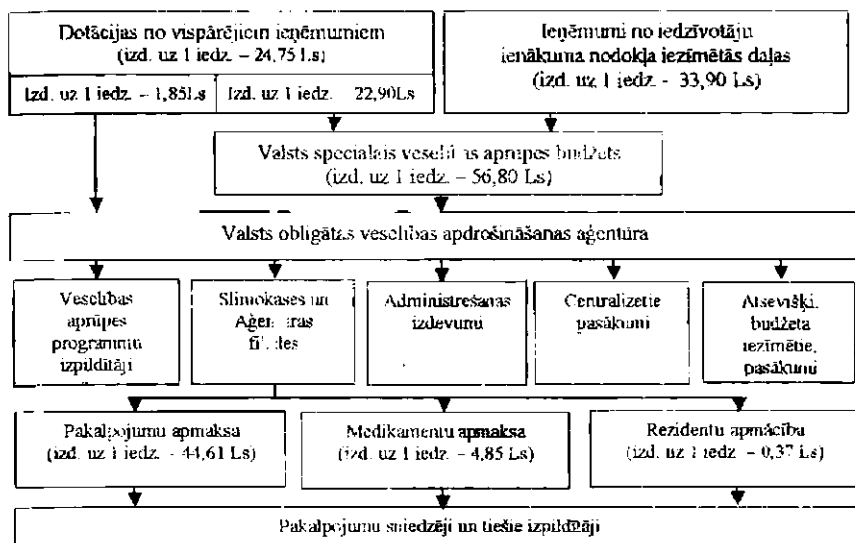
Ar 1997. gadu notika finansu līdzekļu centralizācija un tika definēta obligātās veselības apdrošināšanas bāze – iedzīvotāju ienākuma nodokļa daļa un valsts pamatbudžeta dotācija. Tas nozīmēja, ka no pašvaldību budžetiem tika izņemts veselības aprūpes izdevumiem paredzētais minimālais normatīvs uz iedzīvotāju, un notika finansu centralizācija, kuras galvenie uzdevumi bija nodrošināt stabilu un vienādu finansējumu uz vienu iedzīvotāju visās pašvaldību teritorijās, garantējot noteiktu veselības aprūpes bāzes līmeni visiem iedzīvotājiem, radīt konkurenci pakalpojumu sniedzēju vidū. Kopš 1997. gada janvāra Valsts obligātās veselības apdrošināšanas aģentūra (torciz – Valsts slimokase) saņem visu veselības aprūpei paredzēto finansējumu un sadala to savām filiālēm un teritoriālām slimokasēm saskaņā ar līgumiem.

Apskatīsim, no kādiem līdzekļiem tiek finansēta zāļu iegādes kompensācija. Valsts obligātās veselības apdrošināšanas līdzekļus atbilstoši Ministru kabineta 1999. gada 12. janvāra noteikumiem Nr. 13 "Veselības aprūpes finansēšanas noteikumi" veido gadskārtējā likumā "Par valsts budžetu" paredzētie līdzekļi veselības aprūpei, kas slimokases dalībniekiem garantē veselības aprūpes segšanu valsts noteiktajā apmērā. Tas nozīmē, ka valsts obligāti apdrošina savus iedzīvotājus par noteikta apjoma veselības aprūpes pakalpojumu saņemšanu. Šie līdzekļi ietver veselības aprūpes valsts programmas, kas īpašus ārstniecības pakalpojumus slimokases dalībniekiem nodrošina no valsts pamatbudžeta līdzekļiem un ārstniecības budžeta iestāžu maksas pakalpojumiem, un veselības aprūpes speciālā budžeta programmas, kas slimokases dalībniekiem nodrošina veselības aprūpes pakalpojumu minimālo apjomu, tajā skaitā medikamentu apmaksu atbilstoši kompensācijai paredzētām diagnozēm.

Pašreiz valsts speciālā veselības aprūpes budžeta ieņēmumus veido:

- ieņēmumi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa iezīmētās daļas 28,4% apmērā;
- valsts pamatbudžeta dotācija.

Valsts speciālā veselības aprūpes budžeta veidošanās un sadalījums 2001. gadā ir apskatāms 1. attēlā.



1. attēls. Veselības aprūpes finansēšanas shēma pēc 2001. gada datiem [5]

Sistēmas finansēšanas shēmu var uzskatīt par procesuāli sakārtotu, tomēr līdzekļu zāļu iegādes kompensācijai katastrofāli trūkst. Šobrīd, lai iekļautos atvēlētā līdzekļu apjomā, ārstiem tiek noteikts limits zāļu izrakstīšanai par diferencētu samaksu. Tomēr ārsti, pamatoti izrakstot pacientiem tiem pienākošās kompensējamās zāles, kopējā līdzekļu trūkuma dēļ pārsniedz limitu, līdz ar to veidojas līdzekļu deficīts, un slimokases (it īpaši tas ir aktuāli Rīgai, kur ir vislielākā ārstniecības iestāžu koncentrācija un attiecīgi visaugstākais pacientu īpatsvars, kam pienākas zāļu iegādes kompensācija) nevar norēķināties ar aptiekām par medikamentiem, kas jau ir izsniegti pacientam. Šajā situācijā aptiekas, ievērojot līgumus ar zāļu lieltirgotavām un norēķinoties par kompensējamiem medikamentiem no pašu līdzekļiem, praktiski "kredīto" slimokases. Bet šāda situācija, attīstoties tālāk, izraisa to, ka aptiekas lauž līgumus ar slimokasēm un atsakās no medikamentu izplatīšanas zāļu iegādes kompensācijas sistēmas ietvaros, kas negatīvi ietekmē šī pakalpojuma pieejamību pacientiem un draud ar sistēmas sagraušanu.

Līdz ar to aktuāls kļūst jautājums par papildu līdzekļu piešķiršanu zāļu iegādes kompensācijai. Šī jautājuma risināšanai ir nepieciešams politiskais atbalsts, par kādu ir pamats uzskatīt Ministru kabineta 2001. gada 26. septembra rīkojumu Nr. 469 "Par vidēja termiņa budžeta mērķiem un prioritārajiem attīstības virzieniem", kurā kā viena no 2002.–2006. gada budžeta prioritātēm ir nosaukta sociālā aizsardzība, ar uzdevumu šī mērķa īstenošanai noteikt budžeta prioritāti – veselības aprūpes sistēmas uzlabošana [2]. Ja šī politika tiks īstenota, ir reāla iespēja veselības aprūpes, tajā skaitā zāļu iegādes kompensācijas sistēmas

finansēšanas uzlabošanai. Tomēr vienlaicīgi politiskajam atbalstam, ir jāidentificē potenciālie papildu finansējuma avoti.

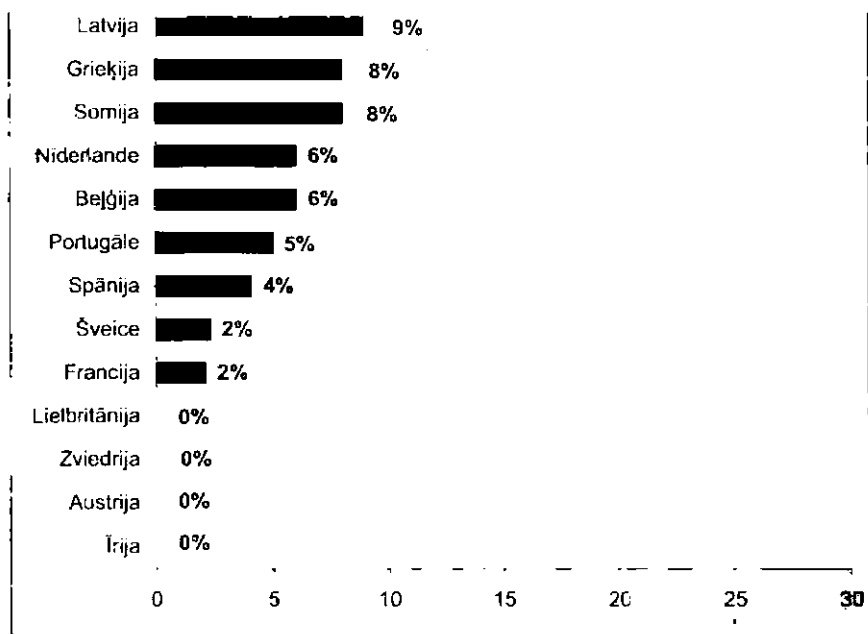
Par vienu no papildu līdzekļu avotiem, pēc Finanšu ministrijas prognozēm, var uzskatīt pievienotās vērtības nodokļa (PVN) piemērošanu medikamentu un medicīnas preču piegādēm. Pašreiz PVN medikamentiem netiek piemērots, bet, sākot ar 2003. gada 1. janvāri ir paredzēts aplikt medikamentu piegādi ar pievienotās vērtības nodokli, piemērojot 9% likmi, un novirzīt iegūtos līdzekļus zāļu iegādes kompensācijas sistēmai, kā arī palīdzības programmām invalīdiem un maznodrošinātajiem iedzīvotājiem medikamentu iegādei. Gadījumā, ja šis process tiks nodrošināts un līdzekļi netiks novirzīti citiem mērķiem, ņemot vērā Finanšu ministrijas prognozes, piemērojot medikamentiem pievienotās vērtības nodokļa likmi 9% valsts budžeta ieņēmumi varētu palielināties par aptuveni 4,4 milj. latu [4]. Šie līdzekļi nesegtu visas vajadzības, tomēr veidotu zināmu atbalstu zāļu iegādes kompensācijas sistēmai.

Tomēr šajā gadījumā veidojas divaina situācija: no PVN piemērošanas medikamentiem iegūtie budžeta līdzekļi tiek paredzēti zāļu iegādes kompensācijas finansēšanai, tajā pašā laikā piemērot PVN ir paredzēts visiem medikamentiem, arī kompensējamiem. Tātad kompensējamo medikamentu cenas, piemērojot PVN, pēc Finanšu ministrijas prognozēm palielināsies par 7%, un šis cenas pieaugums praktiski būs jāsedz no valsts budžeta līdzekļiem, kuriem vēlāk paredzēts novirzīt daļu no iegūtiem līdzekļiem. Šādu budžeta līdzekļu cirkulāciju nevar uzskatīt par efektīvu, kā arī, veidojot prognozes, ir jāņem vērā, ka reālais ieguvums no PVN piemērošanas šajā gadījumā būs zemāks par teorētiski prognozēto.

Turklāt, kā pamatojums PVN piemērošanai medikamentu piegādēm, tiek deklarēta nepieciešamība nodrošināt Latvijas nodokļu sistēmas atbilstību ES prasībām. Savukārt vairākās ES valstīs tiek pielietota diferencēta pieeja PVN piemērošanai receptšu un bezreceptšu medikamentiem: receptšu medikamentiem (lielākā daļa no tiem ir iekļauta valsts zāļu iegādes kompensācijas sistēmā) tiek noteikts zemāks PVN līmenis. Atsevišķās Eiropas Savienības valstīs, tādās kā Lielbritānija, Zviedrija, Austrija un Īrija receptšu medikamentiem PVN vispār netiek piemērots. Somijā, Grieķijā, Beļģijā, Nīderlandē, Portugālē, Spānijā, Francijā un Šveicē receptšu medikamentiem piemērojamais PVN līmenis ir zemāks par Latvijā noteiktajiem 9%. Tikai Itālijā, Dānijā un Vācijā šis rādītājs ir augstāks par 9% (2. att.).

Nav īsti saprotama izvēlēta politika piemērot tik salīdzinoši augstu PVN procentu Latvijā, ņemot vērā, ka PVN ir netiešais nodoklis, kura slogs pamatā gulstas uz patērētāju pleciem, medikamentu gadījumā tie būs pacienti, bieži vien maznodrošinātie un pensionāri.

Finanšu ministrija tomēr paredz cenu samazināšanu Latvijā ražotiem medikamentiem – par 0,2%. Šādu samazinājumu gan nevar uzskatīt par nozīmīgu uz importēto zāļu 7% cenas pieauguma fona, it īpaši ņemot vērā, ka vietējo zāļu īpatsvars Latvijas medikamentu tirgū 1999. gadā sastādīja 7,5%, 2000. gadā 7,6%, un nav paredzamā šī īpatsvara būtisks palielinājums [6].



2. attēls. Receptšu medikamentiem piemērojamā pievienotās vērtības likme Eiropas Savienības valstīs un piemērošanai paredzētā likme Latvijā [3]

Runājot par Latvijas zāļu ražošanas uzņēmumiem, kuru pašreiz ir sešpadsmit, ir jāatzīst, ka to attīstībai un konkurētspējas paaugstināšanai ir jāiegulda nozīmīgi līdzekļi, ņemot vērā nepieciešamību nodrošināt procesu un produktu atbilstību Eiropas Savienības prasībām. Farmācija gan Eiropas Savienības valstīs, gan Latvijā ir noteikta kā reglamentētā sfēra, t.i., joma, kas saistīta ar produktiem un potenciālajiem riskiem, kuri var apdraudēt cilvēka veselību, drošību, vidi vai citas sabiedrības intereses. Latvijas Republikas likumā "Par atbilstības novērtēšanu" ir noteikts, ka reglamentētā sfēra ir joma, kas pakļauta valdības noteiktajai obligātajai produktu, procesu vai pakalpojumu atbilstības novērtēšanai [1]. Zāļu ražošanai paredzētās prasības ir noteiktas Ministru kabineta 2000. gada 12. decembra noteikumos Nr. 432 "Zāļu ražošanas un kontroles noteikumi", viena no kurām ir prasība līdz 2003. gada 1. janvārim ieviest zāļu ražošanu atbilstoši Labas ražošanas prakses prasībām, kas ir noteikta ES direktīvās. Valsts, no savas puses, ar nodokļu

atļaidēm atbalsta šo prasību ieviešanu Latvijas ražošanas uzņēmumos. Konkrēti, likumā "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" ir iestrādāta norma par nodokļa atļaidēm uzņēmumiem, kas ražo augstas tehnoloģijas produktus un programmaproduktus, kas zāļu ražošanas gadījumā ir 30 procenti no aprēķinātā uzņēmumu ienākuma nodokļa, ja uzņēmums saskaņā ar normatīviem aktiem ir sertificēts atbilstoši Labas ražošanas prakses prasībām. Tātad valsts, piemērojot nodokļu atlaides, atbalsta ražošanas uzņēmumus Eiropas Savienības prasībām atbilstošu procesu un produktu ieviešanā.

Jautājums par valsts lomu ir aktuāls arī citās farmācijas attīstības sfērās. Pašlaik tiek diskutēts jautājums par aptieku teritoriālā izvietojuma reglamentāciju - vai ieviešot ierobežojumus aptiekām pilsētās, varētu panākt jaunatveramo aptieku skaita pieaugumu laukos. Šāds situācijas risinājums šķiet loģisks, vēstures un citu valstu prakses pierādīts. Tomēr šādam risinājumam oponenti pilnīgi brīvā tirgus piekritēji, kas uzskata, ka medikamentu tirgū vienīgais noteicošais piedāvājuma veidošanas un patērētāju vēlmju apmierināšanas faktors ir pieprasījums. Tomēr, jāņem vērā apstākļi, ka zāļu izplatīšanai nav tikai komerciālais raksturs, bieži vien pacientam ir nepieciešamas zāles, kas netiek plaši lietotas Latvijā. Šajā gadījumā zāles tiek pasūtītas individuāli, kas sadārdzina šo procesu un nav izdevīgi nedz piegādātājam, nedz arī izplatītājam. Ne velti farmācija ir noteikta kā reglamentētā sfēra, bieži vien pacienta interesēs uzņēmējam nosaka par pienākumu darīt to, kas tam nav komerciāli un finansiāli izdevīgi.

Jautājumā par aptieku veidošanās veicināšanu laukos lietderīgi iepazīties un izvērtēt iespēju izmantot Latvijā atsevišķās Eiropas Savienības valstīs pielietojamo praksi, kad lielajām aptiekām tiek noteikts maksājums atkarībā no apgrozījuma, kas tiek izmantots lauku aptieku, kuras daudzviet ir nerentablas, finansiālajam atbalstam, vai arī nosakot nodokļu atlaides lauku aptiekām. Nodarbojoties ar medikamentu izplatīšanu, uzņēmējam pastāv papildu uzņēmējdarbības riski, kas saistīti ar izmaiņām slimību ārstēšanas shēmās, jaunu medikamentu ienākšanu tirgū, ziņojumiem par novērotām blakusparādībām un ar to saistītiem pasākumiem. Šis jautājums ir aktuāls jebkuram uzņēmumam neatkarīgi no tā lieluma, tomēr laukos, ņemot vērā iedzīvotāju zemu pirktspēju un uzņēmumu nepietiekami augstus ekonomiskās efektivitātes rādītājus, tajā skaitā lēnu preču apgrozījumu, risku pastāv pietiekoši daudz, lai valsts veiktu pasākumus šo aptieku finansiālam atbalstam.

Secinājumi:

1. Pašreiz zāļu iegādes kompensācija Latvijā tiek finansēta no valsts speciālā veselības aprūpes budžeta, ko veido ieņēmumi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa iezīmētās daļas 28,4% apmērā un valsts pamatbudžeta dotācijas, tātad lielā mērā ir atkarīga no iedzīvotāju ienākuma nodokļa izpildes.
2. Sakarā ar nepietiekošo finansējumu veselības aprūpei, tajā skaitā zāļu iegādes kompensācijai, tiek skatīti jautājumi par papildus finansēšanas avotu piesaisti. Kā viens no potenciālajiem avotiem tiek paredzēts novirzīt daļu no budžeta ieņēmumiem, kas radīsies, piemērojot, sākot ar 2003. gadu, pievienotās

vērtības nodokli medikamentu medicīnisko preču piegādēm. Tomēr šajā gadījumā nav sagaidāma īpaši efektīva valsts budžeta līdzekļu aprīte, jo pievienotās vērtības nodoklis ir paredzēts arī tiem medikamentiem, kas tiek kompensēti no valsts budžeta.

3. Atbalstot Latvijas zāļu ražotāju Eiropas Savienības prasību ieviešanā, Latvijā tiek veidota nodokļu politika, kas paredz uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaides zāļu ražošanas uzņēmumiem, kas ir saņēmuši sertifikātu par atbilstību Labas ražošanas prakses prasībām. To var uzskatīt par nozīmīgu valsts atbalstu uzņēmumiem, kas investē attīstībā.
4. Kā vienu no risinājumiem pašreizējai situācijai, kad aptieku izvietojums Latvijas teritorijā nenodrošina lauku iedzīvotāju apgādi ar medikamentiem un farmaceitisko aprūpi, jo aptiekas koncentrējas lielajās pilsētās, kur to darbība īpašniekiem ir finansiāli izdevīgāka, varētu analizēt atsevišķās Eiropas valstīs pielietojamo mehānismu, kad nerentablas lauku aptiekas, kas veic savus pienākumus vietās ar zemu iedzīvotāju pirkspēju, tiek daļēji "subsīdētas" uz pilsētās funkcionējošo lielo aptieku apgrozījuma rēķina, vai arī tiem tiek piemērotas nodokļu atlaides.

Literatūra

1. Latvijas Republikas likums "Par atbilstības novērtēšanu", *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 139, 20.08.1996.
2. Ministru kabineta 2001. gada 26. septembra rīkojumu Nr. 469 "Par vidēja termiņa budžeta mērķiem un prioritārajiem attīstības virzieniem"
3. Drugs and Health Care. Figures and Facts 2000. Oslo: Legemiddelindustriforeningen, 2000. – 48 p.
4. Latvija Republikas Finanšu ministrijas ziņojums Ministru kabinetam "Par diferencētu pievienotās vērtības nodokļa likmju ieviešanas iespējām" – Rīga, 2001. gada marts.
5. Latvijas Republikas Labklājības ministrijas nepublicētie materiāli

Kopsavilkums

Referāta ietvaros tiek pētīta nodokļu politikas specifiskāko elementu ietekme uz farmācijas sektora attīstību. Iedzīvotāju apgāde ar medikamentiem, kuru iegāde tiek kompensēta no valsts budžeta līdzekļiem, lielā mērā ir atkarīga no iedzīvotāju ienākuma nodokļa valsts budžeta ieņēmumiem, jo tie sastāda lielāko daļu no veselības aprūpei atvēlētā finansējuma. Diemžēl, veselības aprūpei Latvijā katastrofāli trūkst līdzekļu, un tiek meklēti veidi papildu finansējuma piesaistīšanai. Kā viens no potenciālajiem papildu finansējuma avotiem ir **paredzēts** ienākums no pievienotās vērtības nodokļa piemērošanas medikamentiem un medicīnās precēm. Tomēr, netiek ņemts vērā, ka ar veselības aprūpi saistīto preču un pakalpojumu sadārdzināšana kopumā negatīvi ietekmēs veselības aprūpi.

ņemot vērā iedzīvotāju samērā zemu pirktspēju. Kā pozitīvs aspekts Latvijas zāļu ražošanas uzņēmumu attīstībai un tuvīnāšanai Eiropas Savienības prasībām novērtējams valsts atbalsts, piemērojot uzņēmumu ienākuma nodokļa atvieglojumus uzņēmumiem, kas ir saņēmuši sertifikātu par atbilstību Labas ražošanas prakses prasībām, kaut arī, šādi pasākumi nav atbalstāmi ilgākā laika posmā, jo var samazināt uzņēmumu konkurētspēju nākotnē.

Kaspars Kroders (Latvijas Universitāte),
Diāna Arāja (Latvijas Universitāte)

ZĀĻU IEGĀDES KOMPENSĀCIJAS SISTĒMAS ATTĪSTĪBAS PERSPEKTĪVAS LATVIJĀ

PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE REIMBURSEMENT SYSTEM FOR DRUGS IN LATVIA

Perspectives of the Development of the Reimbursement System for Medicinal Products in Latvia. In September 1997 "The Development Strategy for the Health Care in Latvia" has been adopted by the Cabinet of Ministers. The primary health care was defined as priority and reimbursement system for medicinal products – as an essential tool for achieving the purposes of primary health care. This article observes the main points of the establishment of the reimbursement system for medicinal products in Latvia, its development, the most important problems and possible solutions, taking into account the deficient financial covering for health care in Latvia. Further development of the reimbursement system should be viewed in compliance with development of the health care system and whole economics of Latvia.

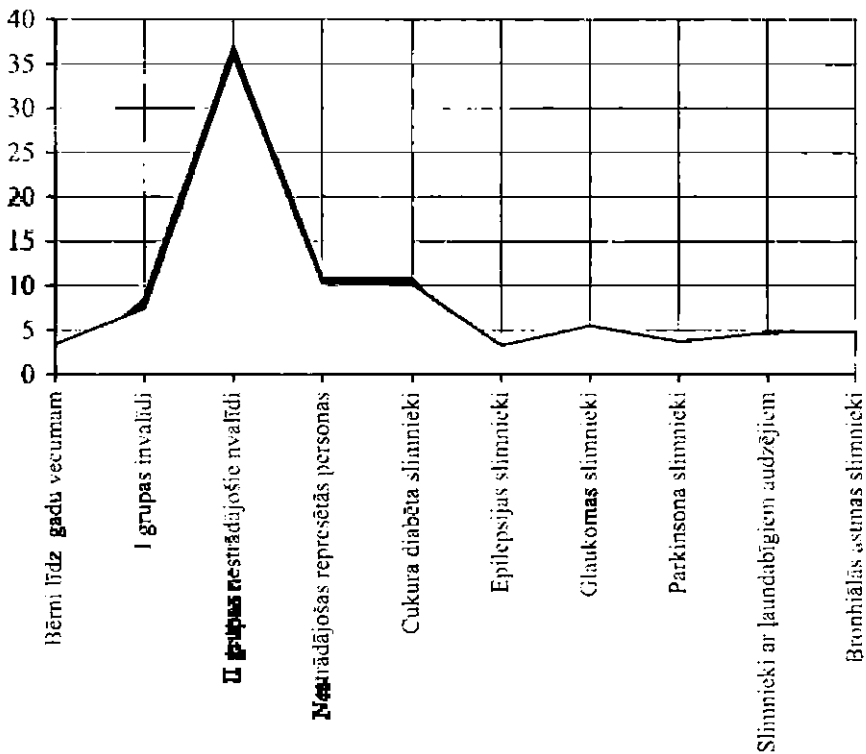
Taisnīgas un racionālas medikamentu apgādes sistēmas izveide ir viens no laiku pa laikam diskutējamiem veselības aprūpes finansēšanas jautājumiem. Ilgus gadus pastāvēja situācija, kad pacients, atrazdamies slimnīcā, praktiski visus medikamentus saņēma bez maksas, uz medicīnai atvēlēto budžeta līdzekļu rēķina, bet, ārstējoties ambulatoriski, par lielāko daļu nepieciešamo medikamentu maksāja no saviem līdzekļiem. Veidojās ārstēšanas procesam nelabvēlīga situācija, jo ambulatoros apstākļos ārstējas liels skaits smago slimnieku, kuriem nepieciešami daudz un reizēm ļoti dārgi medikamenti, kā arī – daudzi pacienti dažādu apstākļu dēļ līdz slimnīcai nenonāk, un to vidū pacienti ar smagām un hroniskām slimībām, kuriem zāles ir jālieto pastāvīgi.

Problēmātiskākais bija jautājums par medikamentu apgādes finansēšanas organizēšanu. 1990. gados bezmaksas medikamentu finansēšanas avoti valstī gads no gada mainījās – valsts budžets, pašvaldību budžets, valsts budžeta mērķdotācijas. Līdz 1997. gadam veselības aprūpes sistēma tika finansēta no valsts un pašvaldību budžetiem. Saskaņā ar likuma "Par valsts budžetu 1996. gadam" pārejas noteikumu nosacījumiem pašvaldībām bija jānosaka minimālais normatīvs 21 Ls veselības aizsardzības izdevumiem un vienu iedzīvotāju. Bet reāli pašvaldības savos budžetos 1996. gadam veselības aprūpei uz vienu iedzīvotāju bija piešķirušas, sākot no 14,63 Ls Daugavpils rajonā līdz 28,79 Ls Ventspils pilsētā [4]. Tātad pašvaldībām deleģētās finansēšanas funkcijas un attiecīgi pieejamais pakalpojumu klāsts un kvalitāte valsts ietvaros ļoti atšķīrās, kas nebija korekti attiecībā pret iedzīvotājiem, kas ir vienādu nodokļu maksātāji. Arī medikamentu iegādes kompensācijas uzticēšana pašvaldībām, kurām šim mērķim daudzreiz līdzekļu nebija, negatīvi ietekmēja pacientu nodrošinājumu ar kompensējamiem medikamentiem.

Tādēļ ar 1997. gadu notika finansu līdzekļu centralizācija un tika definēta obligātās veselības apdrošināšanas bāze – iedzīvotāju ienākuma nodokļa daļa un valsts pamatbudžeta dotācija. Tas nozīmēja, ka no pašvaldību budžetiem tika izņemti veselības aprūpes izdevumiem paredzētais minimālais normatīvs uz iedzīvotāju un notika finansu centralizācija, kuras galvenie uzdevumi bija nodrošināt stabilu un vienādu finansējumu uz vienu iedzīvotāju visās pašvaldību teritorijās, garantējot noteiktu veselības aprūpes bāzes līmeni visiem iedzīvotājiem, radot konkurenci pakalpojumu sniedzēju vidū. Kopš 1997. gada janvāra Valsts obligātās veselības apdrošināšanas aģentūra (toreiz – Valsts slimokase) saņem visu veselības aprūpei paredzēto finansējumu un sadala to savām filiālēm un teritoriālām slimokasēm saskaņā ar līgumiem.

1997. gada 24. septembrī Ministru kabinets akceptēja "Latvijas veselības aprūpes attīstības stratēģiju", kurā tika nosaukta prioritāte – primārā veselības aprūpe. 1997. gadā sākās pakāpeniskā pacientu reģistrācija pie ģimenes ārstiem, kā rezultātā tika izveidota unikāla datu bāze – slimokases dalībnieku reģistrs, kas tiek izmantots, analizējot budžeta līdzekļu izlietojumu un plānojot to sadalījumu nākamajiem gadiem. Vienlaicīgi tika uzsākts darbs pie zāļu iegādes kompensācijas sistēmas sakārtošanas. 1997. gada 18. martā tika apstiprināti Ministru kabineta noteikumi Nr. 102 "Par atviegrojumiem ārstniecisko līdzekļu iegādei pacientu ambulatorai ārstēšanai", ar ko tika definētas diagnozes un iedzīvotāju sociālās grupas, kam bija paredzēta zāļu iegādes kompensācija. Turpmāk gan varēja secināt, ka sociālo grupu kā kategorijas izvēle zāļu iegādes kompensācijai nebija veiksmīga, jo sociālos jautājumus nevar risināt uz veselības aprūpes rēķina. Bieži vien īpašo sociālo grupu pārstāvjiem nebija nepieciešama medikamentozā ārstēšana, kuru tie tomēr izmantoja, iegādājoties kompensācijas sistēmas ietvaros vitamīnus un dažādus spēcinošos preparātus, savukārt nopietnām diagnosticētām slimībām pietrūka. Veidojās situācija (1. att.), ka aptuveni puse no zāļu kompensācijā izmantotā finansējuma tika izlietota I un II grupas invalīdu un

politiski represēto personu vajadzībām, neatkarīgi no tā, vai tiem bija noteikta diagnoze, kuras ārstēšanai ir nepieciešama medikamentozā ārstēšana.



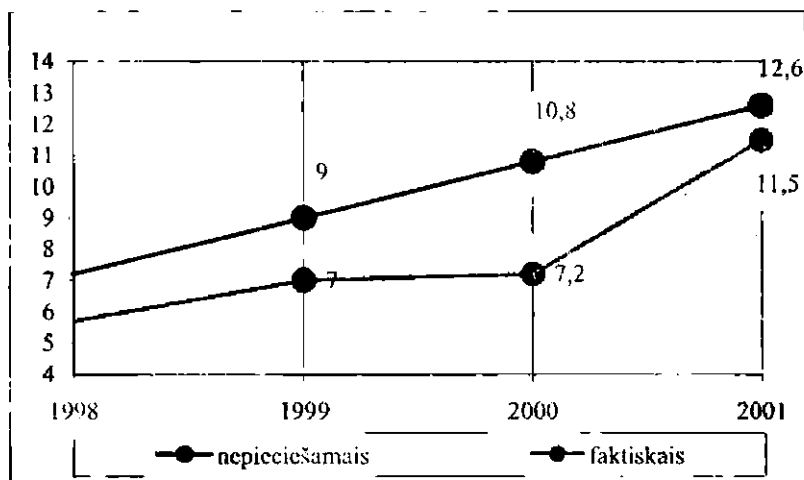
1. attēls. Zāļu iegādes kompensācijai izmantotā finansējuma procentuālais sadalījums pēc atsevišķām kategorijām Latvijā 1997. gadā. [8]

Lai optimizētu zāļu iegādes kompensācijai paredzēto līdzekļu izlietojumu, tika izstrādāta un Ministru kabineta 1998. gada 19. maija sēdē akceptēta Zāļu iegādes kompensācijas reorganizācijas koncepcija, kas paredzēja pakāpenisko pāreju no zāļu iegādes kompensācijas sociālajām grupām uz kompensāciju pēc saslimšanas un konkrētām diagnozēm. Atbilstoši koncepcijā noteiktajam 1998. gada 4. novembrī Ministru kabinets ir apstiprinājis noteikumus Nr. 428 "Ambulatorai ārstniecībai paredzēto zāļu, medicīnisko ierīču un preču iegādes izdevumu kompensācijas kārtība", kas nosaka ambulatorajai ārstniecībai paredzēto zāļu, medicīnisko ierīču un preču iegādes izdevumu kompensācijas kārtību, tās galvenos principus, kompensējamo zāļu saraksta izveidošanas kritērijus, kārtību, kādā nosakāma kompensācijas bāzes cena, un kārtību, kādā zāles, medicīniskās ierīces un preces iekļaujamas kompensējamo zāļu sarakstā vai svītrojamas no tā. Ar šiem

noteikumiem bija paredzēts, ka pārejai uz jauno sistēmu ir jānotiek pakāpeniski un jānosīdžas ar 2002. gada 1. janvāri, ar kuru brīdi zaudē spēku arī iepriekšminētie Ministru kabineta 1997. gada 18. marta noteikumi Nr. 102 "Par atvieglojumiem ārstniecisko līdzekļu iegādei pacientu ambulatorai ārstēšanai" [2].

1998. gada koncepcijā tika paredzēts pakāpeniski palielināt finansējumu zāļu iegādes kompensācijai iedzīvotājiem, lai tuvotos attiecīgajos rādītājos Eiropas Savienības valstu līmenim. Attiecībā uz kompensējamiem medikamentiem mūsu iedzīvotāju neapmaksājamo stāvokli raksturo tāds fakts, ka Eiropas Savienības valstīs pacienta maksājuma daļa sastāda vidēji 30% no kopējā zāļu tirgus [5]. Latvijā, attiecīgi, pacienti apmaksā aptuveni 80% no zāļu tirgus [8]. Šeit jāņem vērā, ka, savukārt, pēc saslimstību un mirstības rādītājiem Latvija aizņem vienu no pirmajām vietām Eiropā, bet iedzīvotāju maksātspējas ziņā atrodas saraksta zemākajā daļā.

Diemžēl, Koncepcijā noteiktais, ka zāļu iegādes kompensācijas sistēmas efektīvai funkcionēšanai pakāpeniski un proporcionāli ir jāpalielina piešķiramo līdzekļu apjoms (aptuveni 1,8 milj. Ls gadā), lai līdz iestāšanos Eiropas Savienībā brīdim Latvijas zāļu iegādes kompensācijas sistēma atbilstu vismaz minimālām ES prasībām, un sasniegtu finansu izteiksmē vismaz 12% līmeni no veselības aprūpes kopējiem līdzekļiem, praksē netika īstenots (2. att.).



2. attēls. Zāļu iegādes kompensācijai paredzētais un faktiski piešķirtais finansējums 1998.-2001. gadā, milj. Ls. [7, 8]

Šī situācija veicināja to, ka naudas trūkuma dēļ stacionāros turpina nonākt mazturīgie iedzīvotāji, kas savlaicīgi nav saņēmuši ambulatoro palīdzību, un vairāk nekā tika prognozēts, palielinājās pacientu skaits, kam pamatoti ir tiesības saņemt zāļu iegādes kompensāciju. Attiecīgi, lai nodrošinātu zāļu iegādes kompensācijas sistēmas turpmāko attīstību, pēc Labklājības ministrijas veiktajiem aprēķiniem,

minimālais papildu nepieciešamais līdzekļu apjoms 2002. gadā sastāda 8 milj. Ls, nākamajos gados finansējumam ir jāturpina pakāpeniski palielināties, līdz tas sasniegs nepieciešamo līmeni.

Jāņem vērā, ka zāļu iegādes kompensācijas sistēma tika veidota ar mērķi nodrošināt zāļu iegādi ar smagām un hroniskām slimībām slimojošiem pacientiem 100% - 75% - 50% apmērā, atbilstoši slimības raksturam un smaguma pakāpes. Zāļu iegādes kompensācija paredzēta 18 diagnožu grupām, ar kurām slimojošiem pacientiem nepieciešama nepārtraukta zāļu lietošana to dzīvības funkciju nodrošināšanai vai uzturēšanai, un tā nodrošina:

- Iespējas pilnvērtīgi izmantot ambulatorās ārstniecības iespējas, samazinot izdevumus, kas saistīti ar ārstēšanos stacionārā;
- Veselības aprūpes un zāļu pieejamības vienlīdzību visiem ar konkrētu slimību slimojošiem pacientiem;
- Atbilstību ES direktīvas 89/105/EEC "Par pasākumu pārskatāmību, kas reglamentē cilvēkiem lietojamo medikamentu cenas un to iekļaušanu valsts obligātās veselības apdrošināšanas sistēmā" prasībām, kas nosaka zāļu saraksta izveidošanas procedūru un kritērijus;
- Atbilstību Latvijas veselības aprūpes stratēģijai, Valdības deklarācijai un Eiropas Savienības veselības politikas prasībām;
- Efektīvu izdevumu un zāļu cenu kontroli, iespēju nodrošināt statistikas, analīzes un prognožu iespējas.

To, ka šie apgalvojumi nav deklarātīvi, un zāļu iegādes kompensācijai ir nepieciešami nozīmīgi līdzekļu apjomi, pierāda fakts, ka šobrīd kopējais pacientu skaits, kuriem ir reģistrēta kāda no zāļu iegādes kompensācijas sistēmā iekļautajām 18 diagnozēm ir 859 999 [8], kas sastāda vairāk nekā trešo daļu no Latvijas iedzīvotāju kopējā skaita. Savukārt piešķirtais finansējuma apjoms kaut tikai atsevišķām diagnozēm, kas tiek definētas kā dzīvībai bīstamas, spētu nodrošināt pilnvērtīgu ambulatoro ārstniecību ne vairāk kā 11% no kopējā pacientu skaita (1. tabula).

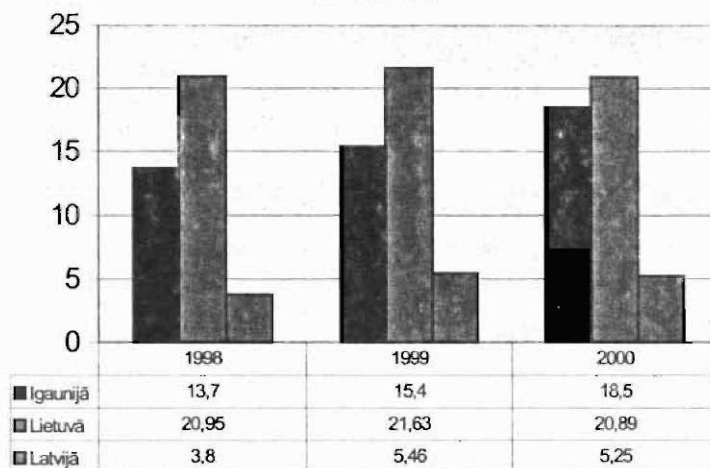
No 1. tabulā iekļautās informācijas var redzēt, ka tikai septiņām no 18 diagnozēm, kurām ir pamatoti nepieciešama zāļu iegādes kompensācija, tiku iztērēts viss 2001. gada zāļu kompensācijai paredzētais finansējums, ja viņi to saņemtu. Reāli, cik šis skaitlis neliktos liels, bet Latvijā ir nepieciešami aptuveni 50 milj. latu gadā zāļu iegādes kompensācijai, lai to saņemtu visi pacienti, kam tā pamatoti ir nepieciešama. Salīdzinot ar Eiropas Savienības valstīm, šāds rādītājs būtu atbilstošs vidējam līmenim zāļu iegādes kompensācijā. Bet pašreiz atliek rēķināties ar to, ka Latvijā valsts finansējums zāļu iegādes kompensācijai ambulatoriem pacientiem, rēķinot uz 1 iedzīvotāju, ir ievērojami mazāks ne tikai salīdzinājumā ar Eiropas Savienības valstīm, bet arī ar Igauniju un Lietuvu (3. att.).

1. tabula

**Atsevišķām diagnozēm, kas tiek klasificētas kā dzīvībai bīstamās,
reāli nepieciešamais finansējums [8]**

N.p.k.	Diagnozes nosaukums	Pacientu skaits	Receptes vidējā cena	Zāļu lietošanas ilgums	Summa
1.	Insulinējamais cukura diabēts	8504	19.39	12	1.978.710
2.	Insulinneatkarīgs cukura diabēts	36590	9.22	12	4.026.189
3.	Prostatas ļaundabīgs audzējs	1396	28.08	12	470.396
4.	Krūts ļaundabīgs audzējs	3893	6.65	12	310.661
5.	Epilepsija	9831	5.57	12	657.104
6.	Šizofrēnija	11608	5.64	12	785.629
7.	Astma	23262	6.13	12	1.711.152
	Kopā	95084			9.939.841

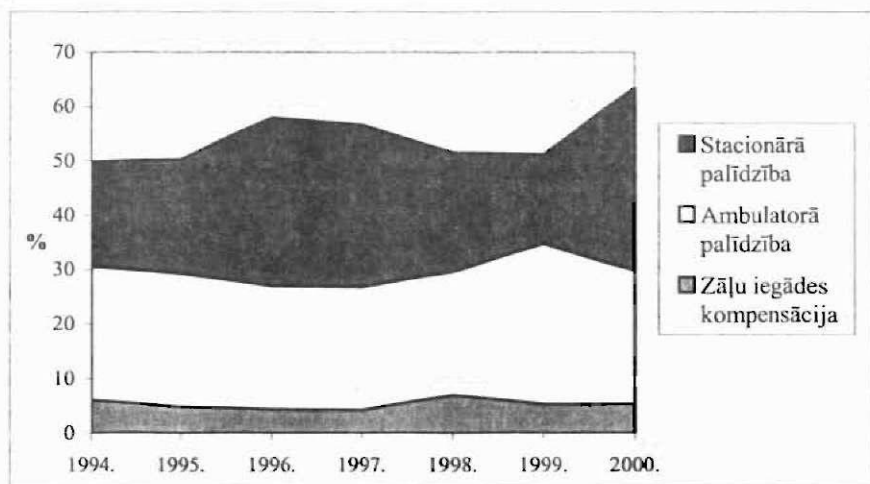
**Zāļu kompensācijas izdevumi ambulatoriem pacientiem
uz 1 iedz., USD**



3. attēls. Zāļu kompensācijas izdevumi ambulatoriem pacientiem Igaunijā, Lietuvā un Latvijā 1998.-2000. gadā, USD uz 1 iedzīvotāju [6]

* Tā kā līdz 2000. gadam insulīna preparāti Latvijā tika iepirkti centralizēti, Latvijas rādītājā nav ietvertas to izmaksas. Tas sastāda aptuveni vēl 0,3 USD uz 1 iedzīvotāju.

Sakarā ar pastāvošo situāciju pacienti nonāk ārstēšanai stacionāros, nevis pilnvērtīgi izmanto ambulatorās ārstniecības iespējas un zāļu iegādes kompensācijas sistēmu. Pēdējos gados ir jūtami pieaudzis hronisko, ielaisto un smago saslimšanu skaits, un kaut arī vispārēji atzīts, ka stacionārā ārstēšana izmaksā daudz dārgāk, nekā ambulatorā, stacionārās ārstēšanas izmaksas Latvijā pieaug uz ambulatorās ārstēšanas rēķina (4. att.). Attēlā var redzēt, ka ar minētās 1998. gada koncepcijas pamatidejām par zāļu iegādes kompensācijas sistēmas finansējuma palielinājumu, kas kalpotu par ambulatorās aprūpes nozīmīgu balstu, praksē reāli neveicās. Reāli piešķirtais finansējums nevarēja nodrošināt nosprausto mērķu sasniegšanu, un kā rezultāts krasi palielinājās valsts budžeta izdevumi stacionārai ārstēšanai, ko pilnīgi viennozīmīgi nevar uzskatīt par līdzekļu izlietojumu racionalizāciju. Tomēr, ja jau pacients ir nonācis stacionārā, nesāņemot savlaicīgi ambulatoro palīdzību, tā ārstēšana notiek stacionāri, tērējot atbilstoši stacionārai palīdzībai nepieciešamos līdzekļus.



4. attēls. Stacionārās palīdzības, ambulatorās palīdzības un zāļu iegādes kompensācijas līdzekļu īpatsvars kopējo veselības aprūpes izdevumu struktūrā 1994.-2000. gadā [4]

Attiecīgi ambulatorajā posmā, lai iekļautos atvēlētā līdzekļu apjomā, ārstiem tiek noteikts limits zāļu izrakstīšanai pret recepti par diferencētu samaksu. Tomēr ārsti, pamatoti izrakstot pacientiem tiem pienākošās kompensējamās zāles, kopējā līdzekļu trūkuma dēļ pārsniedz limitu, līdz ar to veidojas līdzekļu deficīts, un slimokases (it īpaši tas ir aktuāli Rīgai, kur ir vislielākā iedzīvotāju un ārstniecības iestāžu koncentrācija) nevar norēķināties ar aptiekām par medikamentiem, kas jau ir izsniegti pacientam. Šajā situācijā aptiekas, ievērojot līgumus ar zāļu

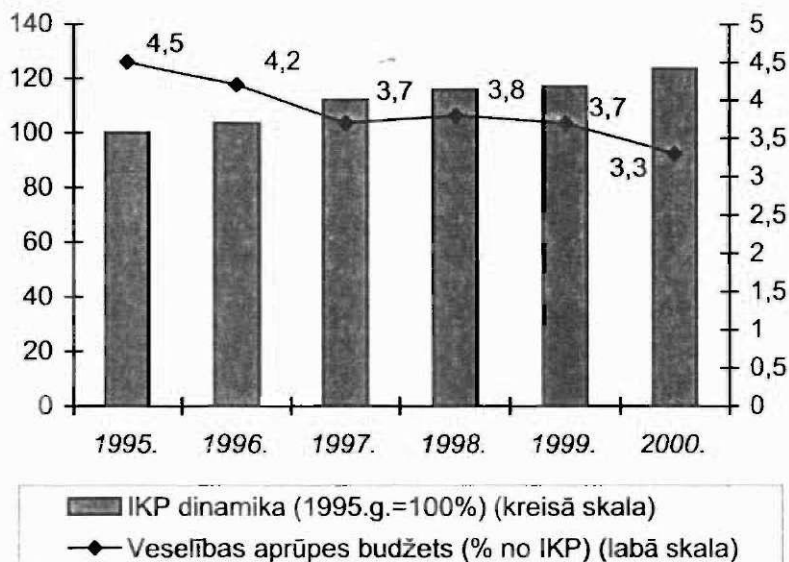
līdzekļiem, praktiski "kreditē" slimokases. Bet šāda situācija, attīstoties tālāk, noved pie tā, ka aptiekas lauž līgumus ar slimokasēm un atsakās no medikamentu izplatīšanas zāļu iegādes kompensācijas sistēmas ietvaros, kas negatīvi ietekmē šī pakalpojuma pieejamību pacientiem.

Kā vienu no risinājumiem līdzekļu nepārtērēšanai Rīgas novada slimokase (RNSK) realizējusi ar to, ka paredzējusi, sākot ar 01.07.2001., stingri pieturēties pie līguma noteiktajiem naudas līdzekļu apjomiem veselības aprūpes pakalpojumu nodrošināšanai slimokases dalībniekiem, un turpmāk noteica, ka, ja ārsta mēnesī izrakstīto medikamentu par diferencētu samaksu summa pārsniegs mēnesim noteikto naudas apjomu, RNSK izmantos līgumā paredzētās tiesības un pārsniegumu ieturēs no kopējās mēnesī ārsta nopelnītās naudas summas. Šādu risinājumu, tomēr nevar uzskatīt par civilizētu, jo, vai nu sistēma tiks finansēta no godprātīgu ārstu algām, kas veicot savu profesionālo pienākumu, izraksta pacientam zāles, kas tam ir pamatoti nepieciešamas, vai arī piespiedīs ārstus pārkāpt Hipokrāta zvērestu, un neizrakstīt pacientam zāles, lai nepārtērētu valsts piešķirtos nepieciešamos līdzekļus.

Analizējot pastāvošo situāciju, var izdarīt vairākus secinājumus:

1. Latvija ir izvēlējusies un ar grūtībām, bet neatlaidīgi virzās uz jaunu veselības aprūpes sistēmu, kuras pamatā ir primārā veselības aprūpe (PVA) un kura ir atzīta visā pasaulē. Saskaņā ar Pasaules veselības organizācijas nostāju, primārā veselības aprūpe (PVA) ir galvenā veselības aprūpes sastāvdaļa, kas balstās uz zinātniski pamatotām un praktiskām metodēm, kura ir pieejama iedzīvotājiem, un kuras izmaksas ir valstij un sabiedrībai pieejamas. PVA ir pirmais saskarsmes posms starp individu un veselības aprūpes sistēmu, racionālas veselības aprūpes sistēmas pamats, kuras uzdevums ir atrisināt galvenās iedzīvotāju veselības problēmas, lietojot vienkāršākās un izmaksu efektīvas medicīnas tehnoloģijas un zāļu apmaksas sistēmas.

Zāļu iegādes kompensācijas sistēma ir viens no mehānismiem, kā pacientiem ar smagām un hroniskām saslimšanām nodrošināt galvenos no PVA principiem – pieejamību un taisnīgumu. Latvijas nostāja šajā jautājumā ir atspoguļota arī deklarācijā par Ministru kabineta iecerēto darbību: 10.3. punktā [Veselības aprūpe] 10.3.5. apakšpunktā ir noteikts "veicināsim primārās veselības aprūpes attīstību reģionos un paplašināsim ambulatorās ārstēšanas iespējas slimokasu dalībniekiem, turpināsim pilnveidot valsts medikamentu iegādes kompensācijas sistēmu" [1]. Tomēr, lai realizētu šo nostāju praksē, ir nepieciešamas radikālas un reālas pārmaiņas attieksmē pret veselības aprūpi, konkrētajā gadījumā – zāļu iegādes kompensāciju valstī, plānojot naudas līdzekļus to attīstībai.



5. attēls. Iekšzemes kopprodukta (IKP) dinamika un veselības aprūpes budžeta izdevumi, procentos no IKP 1995. – 2000. gadā Latvijā. [3, 7]

2. Virzībā uz Eiropas Savienību Latvijai ir jāpārņem ne tikai veselības aizsardzības politikas veidošanas principus, bet arī ir jānodrošina šīs politikas īstenošanai nepieciešamo finansējumu. Ņemot vērā apstākli, ka Latvijā veselības aprūpei atvēlētie līdzekļi, procentos no iekšzemes kopprodukta (IKP) sastāda mazāk nekā pusi no attiecīgā vidējā rādītāja Eiropas Savienības valstīs, un to īpatsvaram ir tendence samazināties (5. att.), tuvākajā nākotnē nav pamata cerēt uz veselības aprūpes finansējuma problēmas reālu risināšanu. Eiropas Savienības valstīs izdevumi veselības aprūpei tiek piesaistīti IKP lielumam, un sastāda vidēji 8,6% no iekšzemes kopprodukta [5]. Latvijā, neskatoties uz IKP pieaugumu, izdevumi veselības aprūpei, procentos no IKP samazinās, un 2000. gadā sastādīja 3,3% [7]. Savukārt, zāļu iegādes kompensācijai paredzētajam finansējumam ir jābūt piesaistītai procentuāli kopējiem veselības aprūpei atvēlētiem līdzekļiem, ievērojot izvēlēto orientāciju uz primārās veselības aprūpes prioritāro lomu nākotnē.

3. Veselības aprūpei piešķirto līdzekļu īpatsvaram būtu jāpārvielojas no stacionārā posma uz ambulatoro, – ieskaitot efektīvu zāļu iegādes kompensācijas sistēmas finansēšanu. Atbilstoša medikamentu pielietošana primārā aprūpē un to kompensācijas līmeņa paaugstināšana nodrošinātu sekundārai veselības aprūpei paredzēto izdevumu samazināšanos. Zāļu iegādes kompensācijas sistēma ir jāveido tā, lai tā sekmētu racionālu zāļu lietošanu, kā arī nodrošinātu efektīvu zāļu

izmaksu kontroli. Šī sistēma ir atzīta visā pasaulē, tomēr pārorientācija notiek lēni un sāpīgi, jo pacientu veselības stāvoklis, ņemot vērā savlaicīgi ambulatori neārstētas slimības, bieži vien prasa hospitalizāciju un papildu līdzekļu izlietojumu stacionārajā posmā.

4. Sakarā ar zāļu iegādes kompensācijas finansējuma problēmām tika plaši diskutēts jautājums par citas alternatīvas kompensācijas sistēmas pielietošanu Latvijā, konkrēti, "references" cenas ieviešanu. Pie šīs sistēmas tiek noteikta konkrēta summa, kādu katram medikamentam kompensē valsts, un pacients maksā starpību starp "references" cenu un konkrēta medikamenta pārdošanas cenu. Tomēr, pielietojot "references" cenas pie kompensācijas bāzes cenas veidošanas, jārēķinās ar tās vairākiem negatīviem aspektiem attiecībā uz pacientu medikamentozās ārstēšanas efektivitāti, jo pacients šajā gadījumā tiek ārstēts ar lētākām, nevis izmaksu efektīvākām zālēm. Latvijā funkcionējošo zāļu iegādes kompensācijas sistēmu 2001. gada oktobrī ir vērtējuši Pasaules veselības organizācijas eksperti, kas atzinīgi novērtējuši tās funkcionēšanas principus. Tomēr, jāņem vērā, ka ar kritiski zemu finansējumu nav pamata runāt par iespēju efektīvi funkcionēt zāļu iegādes kompensācijas sistēmai, neatkarīgi no izvēlēta funkcionēšanas modeļa.

5. Tālākai zāļu iegādes kompensācijas sistēmas attīstībai ir redzami divi iespējamie ceļi. Pirmais no tiem – radikāli mainīt attieksmi pret veselības aprūpi un noteikt to kā valsts prioritāti, piešķirot tai pamatoti nepieciešamo finansējumu, un turpināt zāļu iegādes kompensācijas sistēmas attīstību. Otrais ceļš - apturēt sistēmas pilnīgu ieviešanu, kas draud daudziem pacientiem ar smagām saslimšanām nesaņemt zāļu iegādes kompensāciju. Vairumā gadījumu, ņemot vērā zāļu augstas cenas un iedzīvotāju zemu pirktspēju, tas nozīmē nesaņemt ārstēšanu līdz pat nonākšanai stacionārā, kas arī negarantē nodrošinājumu ar visiem nepieciešamiem medikamentiem.

Šajā sakarā cerības izraisošs ir Ministru kabineta 2001. gada 26. septembra rīkojums Nr. 469 "Par vidēja termiņa budžeta mērķiem un prioritārajiem attīstības virzieniem", kurā kā viena no 2002.-2006. gada budžeta prioritātēm ir nosaukta sociālā aizsardzība, ar uzdevumu šī mērķa īstenošanai noteikt budžeta prioritāti – veselības aprūpes sistēmas uzlabošana. Ja šāda politika tiks īstenota dzīvē, ir iespējamas pozitīvas izmaiņas gan zāļu iegādes kompensācijas sistēmas attīstībā, gan veselības aprūpē kopumā.

Literatūra

6. Deklarācija par Ministru kabineta iecerēto darbību.
7. Latvijas Republikas Ministru kabineta 04.11.1998. noteikumi Nr. 428 "Ambulatorajai ārstniecībai paredzēto zāļu, medicīnisko ierīču un preču iegādes izdevumu kompensācijas kārtība", *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 336, 10.11.1998.
8. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību – Rīga, 2001. gada jūnijs
9. Slimokasu vēstis 2000, Nr. 9, 2001.

10. The Pharmaceutical Industry in Figures. – European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, 2000 Edition, p. 34
11. Konferennces “Zāļu cenu veidošanas un iegādes kompensācijas sistēmas Baltijas valstīs” materiāli, Rīga, 2001. gada 28. februāris
12. Latvijas Republikas valsts budžeta dati.
13. Latvijas Republikas Labklājības ministrijas npublicētie materiāli.

Копсавилкums

Atbilstoši 1997. gadā apstiprinātajai “Latvijas veselības aprūpes attīstības stratēģijai”, Latvijā tiek veidota, uz primārās veselības aprūpes prioritāro lomu balstītā, veselības aprūpes sistēma. Kā vienam no svarīgākajiem instrumentiem sistēmas veidošanā ir jākalpo atbilstošai zāļu iegādes kompensācijas sistēmai, kas ļauj pacientiem ar smagām un hroniskām slimībām saņemt valsts finansiālo atbalstu zāļu iegādei. Reāli piešķirtais veselības aprūpei un zāļu iegādes kompensācijas sistēmai finansējums ir kritiski nepietiekošs sistēmas efektīvai funkcionēšanai, kas rada nozīmīgu disproporciju starp politikas izvirzītajām prioritātēm un veselības aprūpes realitātēm Latvijā. Rakstā tiek apskatīta šīs sistēmas līdzšinējā attīstība un nākotnes perspektīvas.

**Ausma Krūmiņa (Latvijas Universitāte),
Evija Ozoliņa (Latvijas Universitāte)**

ЛОГИСТИКАС ФУНКЦИОНАЛИЕ СИКЛИ UN VAIRUMTIRDZNIECĪBAS LOMA TAJOS

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦИКЛЫ ЛОГИСТИКИ И РОЛЬ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В НИХ

Главным объектом анализа логистической системы служит функциональный цикл (цикл исполнения заказа). Структура функционального цикла диктует логику сочетания узлов, уровней, каналов связи и действий, составляющих своего рода каркас снабжения, обеспечения производства и физического распределения. Для управления интеграционных процессов в логистике, необходимо тщательно анализировать структуру функционального цикла.

Участники функционального цикла – оптовики, способны выполнить логистические функции лучше чем другие, поэтому их привлечение желательно и, даже необходимо как для производителей, так и розничных торговцев. Об этом свидетельствует успешная работа многих оптовиков в Латвии.

Loģistiku definē kā preču un pakalpojumu un ar tiem saistītās informācijas novadīšanas no izcelšanās vietas līdz patērēšanas vietai efektīvu plānošanas, izpildes un kontroles procesu, kas vērstas uz patērētāju vajadzību iespējami labāku apmierināšanu.

Minētā sarežģītā definīcija liecina par to, ka "loģistika" skar visdažādākās ekonomiskās darbības sfēras. Loģistika aptver un apvieno vienotā procesā gan transportēšanu un uzglabāšanu, gan kravu apstrādi, iepakojšanu, informatīvo nodrošināšanu, krājumu vadīšanu u.c. Loģistika ir unikāla tādā nozīmē, ka tā nekad "neapstājas": ar loģistiku nodarbojas visā pasaulē 24 stundas diennaktī, 7 dienas nedēļā un 52 nedēļas gadā [3, 39].

Mūsdienu loģistiku – zinātni un praktisko darbību var uzskatīt par paradoksālu parādību, jo tās pamati veidojušies līdz ar civilizācijas rašanos, bet jaunas, efektīvas iezīmes tā ieguvu, integrējot tradicionālās sfēras inovatīvā stratēģiskā sistēmā. Dažādo darbību koordinācija "iziet" ārpus atsevišķa uzņēmuma ietvariem un prasa vienotā sistēmā iesaistīt gan produktu un pakalpojumu patērētājus, gan arī piegādātājus. Katra loģistikas ķēdes dalībnieka darbība jāorganizē tā, lai gala patērētājus nodrošinātu ar kvalitatīviem produktiem (pakalpojumiem) un tas prasītu minimālas kopējās izmaksas.

Jebkuram uzņēmumam un sistēmai kopumā loģistikas darbība ir nepieciešama, bet prasa lielas izmaksas. Loģistikas izmaksu īpatsvars kopējās izmaksās parasti ir viens no nozīmīgākajiem. Vēl lielāks īpatsvars var būt tām izmaksām, kas saistītas ar izejvielām un materiāliem ražošanā un ar iepirktajiem produktiem tirdzniecībā. Svarīgi, lai ne tikai uzņēmumu vadītāji, bet arī darbinieki, kas veic kādu no loģistikas funkcijām, saprastu savu lomu loģistikas ķēdē un gala patērētāju vajadzību apmierināšanā.

Lai analizētu atsevišķu uzņēmumu (loģistikas ķēdes dalībnieku) kompetenci un skaidrotu panākējdzienus, raksturo hierarhiju integrētā loģistikas sistēmā – tā ļauj sasaistīt uzņēmuma kopējās darbības stratēģijas ar atsevišķām darbībām:

- **Stratēģiskās pozīcijas un universālie procesi:** analizējot konkurences stratēģijas, galvenā vērtība jāvelta tiem procesiem, kas īpaši svarīgi, lai gūtu panākumus un priekšrocības konkurencē – jārada vērtība jeb derīgums patērētājiem (tas ļaus iegūt un saglabāt patērētāju lojalitāti); paredzamās darbības jāplāno, jārealizē un jākontrolē. Šie universālie procesi ir pamats katra uzņēmuma ilgstošai attīstībai.
- **Kompetences sfēras:** tas ir darbības sfēras, kas noteikti nepieciešamas universālo procesu sekmīgai realizācijai. Katrai firmai parasti ir dažas sfēras, kurās tā gūst panākumus, t.i., apkalpo patērētājus labāk par konkurentiem un sekmē kopējo izmaksu samazināšanu. Tās sauc par kompetences "atslēgas" sfērām.
- **Funkcionālie cikli** (pasūtījumu izpildes cikli): tos raksturo kā loģistikas operatīvo struktūru. Tā ir struktūra, kas apvieno loģistikas operāciju laika un telpas faktorus un sasaista vienotā procesā resursu iepirkšanu, apgādi, ražošanu un fizisko sadali. Tātad funkcionālo ciklu struktūra sasaista tās atsevišķās, specializētās darbības (funkcijas) un bāzes operācijas, kas

nepieciešamas, lai pabeigtu procesus, kuri sākas ar pasūtījuma saņemšanu un beidzas ar produktu (pakalpojumu) piegādi patērētājiem. Saimniecisko operāciju integrāciju laikā un telpā sauc par "loģistikas laika un telpas integrāciju" [6, 32]. Funkcionālais cikls veido struktūru, kas kalpo patērētāju vajadzību apmierināšanai un tāpēc tiek analizēts kā integrētās loģistikas kodols.

- **Funkcijas:** kompleksās un elementārās funkcijas. Kompleksās funkcijas var raksturot kā to darbību kopumu, kas veicamas trijās loģistikās darbības sfērās – apgādē, ražošanā un sadalē. Pie tām pieskaita arī krājumu vadīšanu, pasūtīšanas procesa vadīšanu u.c. Par elementārajām loģistikas funkcijām (operācijām, aktivitātēm) uzskata darbības, kas nepakļaujas tālākai sadalīšanai jeb dekompozīcijai izvirzītā uzdevuma ietvaros un noteikti ir atkarīgas no konkrētās loģistikas sistēmas veida [5, 44.-45.]. Jebkura veicamā funkcija (darbība) nav jāuzskata par pašmērķi, bet gan par loģistikas procesa elementu, kura uzdevums ir sekmēt kopējā sistēmas mērķa sasniegšanu.

Veiksmīgi strādājošos uzņēmumos, t.i., uzņēmumos, kuros lielas pūles tiek vēltātas stratēģiskajai vadīšanai, apzinās, ka laba katra loģistikas sistēmas posma darbība kombinējot personāla un materiālos aktīvus, ļauj gūt konkurences priekšrocības. Tādējādi, uzņēmumi, kas guvuši stratēģiskās priekšrocības, pateicoties kompetencei loģistikā, nosaka konkurenci raksturu savās nozarēs.

Loģistikas praktiskajai darbībai, kā jau minēts, ir funkcionāls raksturs. Tā izpildei jāveido loģistikas infrastruktūra, jāneregulē informācijas vākšanas, apstrādes un nosūtīšanas sistēma, jāorganizē transportēšana, iepakošana, jāizvieto un jāuzglabā materiālu, pusfabrikātu un gatavās produkcijas krājumi. Tomēr katras funkcijas augstai rezultativitātei būs nozīme tikai tādā gadījumā, ja tā būs vērsta uz loģistikas sistēmas kopējā mērķa sasniegšanu, t.i., patērētāju vajadzību iespējami labu apmierināšanu ar optimālām izmaksām.

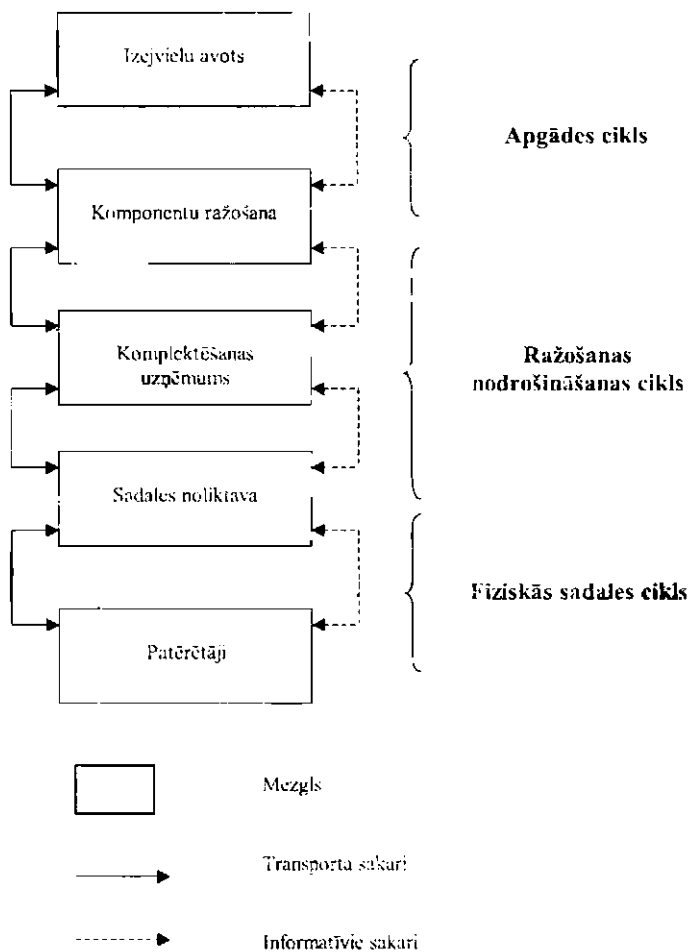
Loģistikas un mārketinga darbības vadīšanu stipri ietekmē produktu dzīves cikli, jo tirgū pārdomās produkcijas apjoms un peļņas lielums katrā dzīves cikla posmā ir atšķirīgs. Produkta dzīves cikla īpatnības, savukārt, ietekmē, tā saucamo, loģistikas ciklu.

Loģistikas cikls ir laikā integrētu ciklu kopums, kuru sasaista loģistikas kompleksās funkcijas. Tā struktūru veido šādi elementi (cikli): pasūtīšanas cikls, krājumu veidošanas un uzturēšanas cikls, patērētāju pasūtījumu apstrādes cikls, materiālo resursu, gatavo produktu un pakalpojumu piegādes cikls, analīzes un atskaišu sagatavošanas cikls u.c. [7, 116.-128.].

Viens no svarīgākajiem loģistikas sistēmas analīzes objektiem ir pasūtījuma izpildes jeb **funkcionālais cikls**. To var uzskatīt par loģistikas operatīvās plānošanas un vadīšanas galveno objektu. Funkcionālā cikla struktūru nosaka mezglu punktu, līmeņu, sakaru kanālu un darbību saskaņošana. I. attēlā parādīta vienkārša loģistikas funkcionālā cikla shēma. Tā raksturo pasūtījuma izpildi, ietverot trīs galvenās loģistikas funkcionālās sfēras. Fiziskās sadales, ražošanas un

apgādes funkcionālajiem cikliem ir gan daudz kopīga, gan arī atšķirīga. Tas jāizprot, plānojot un vadot loģistikas integrācijas procesu.

Loģistikas infrastruktūras objektus, kurus savstarpēji sasaista funkcionālie cikli, sauc par "mezgliem". Līdz ar mezglu punktiem un sakaru kanāliem, lai pabeigtu funkcionālo ciklu, nepieciešami krājumi. "Mezglus" uzkrātie krājumi tiek pārvietoti starp objektiem un tas nozīmē, ka rodas nepieciešamība pēc kravu apstrādes un uzglabāšanas. Firmu ar tās piegādātājiem un patērētājiem saista informatīvie un transporta tīkli. Lai gan transportēšanas procesā arī notiek kravu apstrāde un īslaicīga uzglabāšana (krājumi "ceļā"), šīs darbības apjomi ir krietni mazāki, salīdzinot ar tām darbībām, kas tiek veiktas noliktavās.



1. att. Loģistikas funkcionālie cikli [pēc 6, 67.-69.].

Loģistikas funkcionālo ciklu var raksturot kā sistēmas posmu ar resursiem "ieejā" un produktu "izejā". Vajadzības funkcionālā cikla "ieejā" nosaka pasūtījums pēc konkrēta produkta noteikta daudzuma. Vajadzības funkcionālā cikla "izejā" nozīmē loģistikas sistēmas darbības gaidāmos rezultātus – loģistikas funkciju integrāciju, loģistikas kultūru katrā sistēmas posmā, laika ekonomiju, minimālus krājumus, maksimālu servisu patērētājiem, optimālas izmaksas [4, 243]. Pamatojoties uz minētā realizāciju, var runāt par funkcionālā cikla darbības efektivitāti. Savukārt, funkcionālā cikla ražīgums ir cieši saistīts ar resursu izmaksām. Līdz ar to var teikt, ka pasūtījumu izpildes cikla jeb funkcionālā cikla efektivitāte un ražīgums ir vieni no svarīgākajiem rādītājiem, kurus lieto, vadot loģistikas procesus. Loģistikas sistēmu veido funkcionālo ciklu kombinācija, kas ietver sevī darījumus un darbības dažādos loģistikas procesa līmeņos.

Integrētas loģistikas sistēmas struktūras labākai izpratnei, jāņem vērā šādi apstākļi:

- pasūtījumu izpildes cikls (funkcionālais cikls) ir galvenais loģistikas funkciju integrācijas analīzes objekts;
- no mezglpunktu un sakaru viedokļa apgādes un fiziskās sadales funkcionālo ciklu pamatstruktūra ir līdzīga;
- neatkarīgi no kopējās loģistikas sistēmas sarežģītības, lai noskaidrotu svarīgākos sakarus un noteiktu kontroles nepieciešamību, jāpēta katra atsevišķā funkcionālā cikla konfigurācija.

Atkarībā no tā, kam paredzēts konkrētais funkcionālais cikls un kāda ir tā struktūra, tā realizācijai nepieciešamās darbības var veikt dažāds loģistikas ķēdes dalībnieku skaits. Piemēram, produktu fizisko sadali ražotājs var veikt pats un var tajā iesaistīt starpniekus. Galu galā funkcionālie cikli veido vienotas apgādes, ražošanas un noieta ķēdes, kuru dalībnieki savā starpā ir ļoti cieši saistīti. Tālāk tiks raksturoti tikai fiziskās apgādes funkcionālie cikli.

Fiziskā sadale kā loģistikas sistēmas elements sasaista ražošanas uzņēmumus ar produktu gala patērētājiem. **Fiziskās sadales funkcionālais cikls** nozīmē gala patērētāju pasūtījumu apstrādi un izpildi līdz pat produktu piegādei. Visas tajā realizējamās darbības, kas vērstas uz klientu piesaistīšanu un saglabāšanu, var iedalīt divās lielās grupās: darījumu slēgšana un to reāla izpilde. Darījumu slēgšana vairāk attiecas uz mārketinga funkcijām, bet to realizācija ietver sekojošas loģistikas funkcijas:

1. patērētāju pasūtījumu pieņemšanu;
2. patērētāju pasūtījumu apstrādi;
3. pasūtījumu komplektēšanu;
4. pasūtīto kravu transportēšanu;
5. pasūtījumu piegādi patērētājiem.

Fiziskās sadales funkcionālais cikls, salīdzinājumā ar apgādes un ražošanas cikliem, saistīts ar lielāku risku. Nenoteiktības un riska samazināšanu var panākt, ja ievēro sekojošus nosacījumus:

- 1) visiem spēkiem cenšas paaugstināt pieprasījuma prognožu ticamību;

- 2) pasūtījumu izpildi vada, pamatojoties uz iepriekš (kopā ar patērētājiem) izstrādāto koordinācijas programmu;
- 3) fiziskās sadales funkcionālais cikls tiek veidots, paredzot maksimālu elastību, pielāgojoties tirgu prasībām.

Fizisko sadali raksturo kā preču kustību, informācijas un finanšu apmaiņu. Loģistikas literatūrā parasti analizē materiālās, informācijas un finanšu plūsmas. Ražotāji savu preču fizisko sadali var veikt paši, bet biežāk lieto starpnieku pakalpojumus.

Ražotājs, izvēloties partnerus, vērtē, kādus pakalpojumus viņi spēj piedāvāt un par kādu samaksu, kāda ir viņu attieksme pret ražotāja produktiem, vai viņiem ir nepieciešamās iemaņas darbam konkrētajā mērķtirgū, kāds ir viņu finansiālais stāvoklis, kā tiek ievēroti rēķinu apmaksas nosacījumi, vai un kā viņi iegūst un analizē informāciju par situāciju tirgū, kādas ir citu uzņēmumu atsauksmes par konkrēto starpnieku darbu u.c.

Organizējošā patērētāja preču novadīšanu līdz pircējiem, vairumtirdzniecības starpnieki, pateicoties kontaktiem, pieredzei un augstajai kvalifikācijai, var piedāvāt ražotājiem plašu pakalpojumu klāstu. Vairumtirgotāji rūpējas par mazumtirgotājiem nepieciešamā preču sortimenta veidošanu, krājumu uzglabāšanu, transportēšanu utt., tādējādi “dodot labumu” ražotājiem, un, netieši, arī gala patērētājiem.

Vairumtirgotāji sadales kanālos realizē šādas funkcijas:

- ražotāju produkciju nogādā pie lielāka pircēju skaita, nekā to spēj pats ražotājs, pie tam ar mazākām izmaksām;
- iesaistoties tāda sortimenta veidošanā, kādu vēlas patērētāji, atbrīvo mazumtirgotājus no “licka” darba;
- veidojot liela apjoma kravas un organizējot to transportēšanu, iesaistās kopējo loģistikas izmaksu samazināšanā;
- uzglabā produktus, kā arī bieži vien gūst produktu īpašumtiesības un tādējādi uzņemas risku. Tas nozīmē, ka vairumtirgotāji samazina risku piegādātājiem un patērētājiem;
- tā kā vairumtirgotāji sadales kanālos atrodas tuvāk patērētājiem nekā ražotāji, viņi var nodrošināt ātrākas produktu piegādes;
- finansē savus klientus, jo piedāvā kredītus un apmaksā lielas preču partijas;
- piegādātājiem un patērētājiem sniedz informāciju par konkurentiem, par jauniem produktiem, par cenām u.c.
- bieži vien palīdz mazumtirgotājiem veikt viņu darbu, jo iesaistās personāla apmācībā, piedalās vitrīnu noformēšanā, aprīkojuma tehniskajā apkalpošanā utt.

Secinot, var teikt, ka vairumtirgotāju iesaistīšana fiziskajā sadalē attaisnojas, ja viņi sadales kanālos realizējamās funkcijas veic kvalitatīvāk par citiem.

Vairumtirgotāji aktīvi darbojas arī Latvijā. Pārtikas preču un citu plaša patērētāja preču tirgū darbojas vairāki simti ražotāju, importētāju un vairumtirgotāju. Bieži

vien lielākā ietekme ir firmām, kas ieguvušas īpašas tiesības nodarboties ar pieprasītākām precēm. Tomēr situācija ir ļoti dinamiska un notiek tirgus pārdale. Parādās jaunas, agresīvas firmas, bet citas, tajā pašā laikā, zaudē savu noteicošo ietekmi. Vairumtirdzniecības apgrozījuma dinamika pēdējos gados atspoguļota 1. tabulā.

Kopējo vairumtirdzniecības apgrozījuma lielumu veido to uzņēmumu ienākumi, kam vairumtirdzniecība ir pamatdarbība (2000. gadā 90,0%), kam tā nav pamatdarbība (9,4%), kā arī ienākumi no līgumstarpniecības – 2000. gadā – 0,6%. Ceturto daļu no apgrozījuma šajā gadā deva pārtikas preces, tajā skaitā – 23,3% alkoholiskie dzērieni un tabakas izstrādājumi [2]. Mājsaimniecības elektro-piederumi, radio, televīzijas un pārējās mājsaimniecības preces vairumtirdzniecības apgrozījumā uzņēmumos, kuriem tā ir pamatdarbība, sastāda 5-6%.

Nopietni vairumtirdzniecības attīstību ietekmēja izmaiņas likumdošanā 20. gadsimta beigās. Tās bija nepieciešamas, jo, attīstoties tirgus ekonomikai, Latvijā izveidojās nesakārtota tirdzniecības sistēma. Tirdzniecībā nepastāvēja brīva konkurence, bija iespējama ļaunprātīga izvairīšanās no nodokļu samaksas, tika izplatītas preces, kuras nebija saņemtas dokumentāri noformētos darījumos, daudzās vairumtirdzniecības bāzēs ne no uzskaites, ne sanitāro normu viedokļa netika ievērotas normatīvo aktu prasības u.c. 1999. gada 31. augustā tika pieņemti Ministru kabineta noteikumi (Nr. 312) "Par vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības organizēšanas kārtību" [1]. Tie ļāva sakārtot vairumtirdzniecību reglamentējošo tiesisko bāzi un ieviest kārtību Latvijas tirdzniecības sistēmā, nošķirot vairumtirdzniecību no mazumtirdzniecības.

Tāpat kā visā pasaulē, arī Latvijā vairumtirdzniecības firmām jācīnās par savu vietu sadales kanālos, jo ražotājs jebkurā brīdī var atteikties no to pakalpojumiem. Lielāka stabilitāte ir tiem vairumtirgotājiem, kas nopietni seko izmaiņām tirgus pieprasījumā, spēj adaptēties mainīgajām piegādātāju un gala patērētāju prasībām.

1. tabula

Vairumtirdzniecības apgrozījuma dinamika Latvijā, milj. Ls [2]

	1998	1999	2000
Kopējais, vairumtirdzniecības apgrozījums	2036	2291	2480
tajā skaitā, uzņēmumos:			
▪ kam tā ir pamatdarbība	1839	2069	2231
▪ kam tā nav pamatdarbība	173	208	234
▪ ieņēmumi no līgumstarpniecības	24	14	15

Lai izdzīvotu, attīstītos un sekmētu loģistikas ķēžu un sadales kanālu uzdevumu izpildi, vēlams, lai vairumtirgotāji ievērotu šādas prasības:

- līgumos, kas tiek slēgti ar klientiem, precīzi jāapraksta veicamās funkcijas;
- jāpiedāvā papildpakalpojumi;

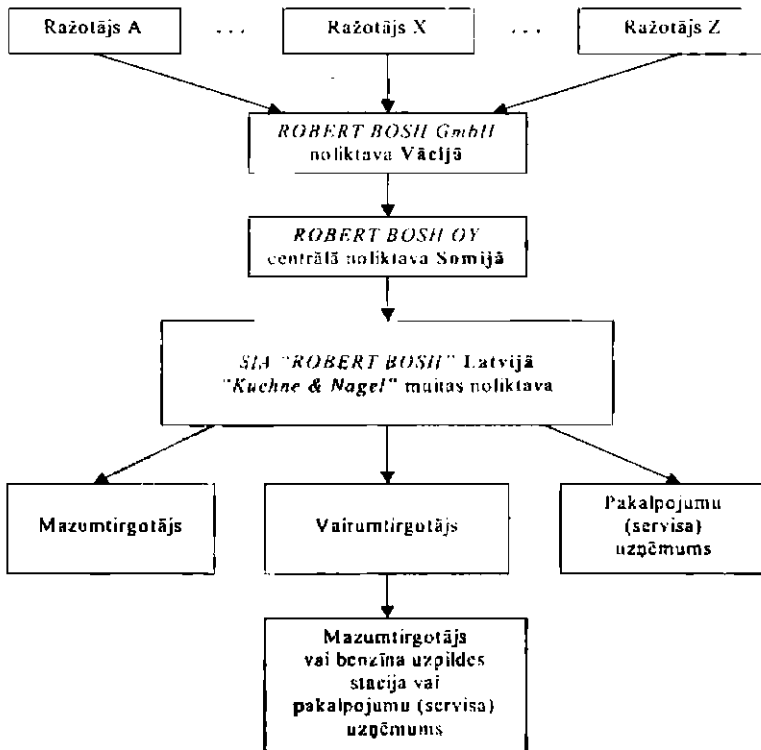
- lai labāk izprastu ražotāju prasības, bieži jātiecas ar viņiem, jāapmeklē uzņēmumi, izstādes;
- precīzi jāpilda līgumos noteiktās saistības, savlaicīgi jāapmaksā rēķini;
- klienti jānodrošina ar nepieciešamo informāciju;
- jānodrošina produkcijas sortimenta diversifikācija;
- jāpiedāvā pakalpojumi “mazu kravu apjomu pārvadāšana” un “biežu nosūtīšana”;
- jā rūpējas par loģistikas koncepcijas “Tieši laikā” /JIT/ ieviešanu sadales sfērā utt.

Latvijā jau no 1992. gada veiksmīgi darbojas vairumtirdzniecības uzņēmums SIA “Robert Bosh”, kas ir pasaulē plaši pazīstamās vācu kompānijas ROBERT BOSCH GmbH meitas uzņēmums Latvijā (“Bosh” grupa ir pārstāvēta 50 valstīs). Kompānija nepārtraukti attīstās un rūpējas par savu uzņēmumu tēlu un visas kompānijas prestižu. SIA “Robert Bosh” vairumtirdzniecības noliktavas “Kuehne & Nagel” loma un vieta koncerna uzņēmumos ražotās produkcijas - elektroinstrumentu, audiotehnikas, siltumtehnikas, dārza tehnikas, autopiederumu un autodarbnīcu aprīkojumu loģistikas ķēdē parādīta 2. attēlā.

Plašam patērētāju lokam vislabāk pazīstami ir “Bosh” autopiederumi - aizdedzes sveces, siksas, filtri, logu tīrītāji, elektroniskās ierīces un sistēmas. Saskaņā ar uzņēmumā veiktajiem pētījumiem, “Robert Bosh” ir stabils vietējā elektroinstrumentu tirgus līderis. Saskaņā ar mūsdienās izplatīto vairumtirdzniecības funkciju diversifikācijas tendenci, “Robert Bosh” nodarbojas arī ar pēcpārdošanas servisu.

Autopiederumu tirgū (vairākām preču grupām) uzņēmuma darbības misija ir kļūt par līderi Latvijā. Lai to sasniegtu, jā rūpējas par pircēju apgādi ar kvalitatīviem produktiem, jānodrošina kvalitatīvs pēcgarantijas serviss, jābūt tādām sadales kanāla dalībniekam, kas pats ir pietiekami spēcīgs un ietekmīgs, un, tādējādi, ir labs sadarbības partneris saviem klientiem. Šos mērķus SIA “Robert Bosh” var sasniegt, jo:

- uzņēmumā ir izstrādāta kvalitatīva piegāžu sistēma, kas ļauj apkalpot klientus kā Latvijā, tā arī Lietuvā, Igaunijā un Baltkrievijā;
- tiek piedāvāta pasaules kvalitātes standartiem atbilstoša produkcija;
- tiek piedāvāts daudzveidīgu produktu sortiments;
- tiek piedāvāti jauni, uzlaboti produkti;
- uzņēmumā strādā kvalificēts apkalpojošais un tehniskais personāls;
- uzņēmumā daudz domā par klientiem, piemēram, tiek sniegta nepieciešamā informācija, tiek izdots plašs reklāmas materiālu klāsts, tiek nodrošināta mazumtirdzniecības uzņēmumu pārdevēju apmācība, tiek organizēti “Bosh” klientu atpūtas vakari.



2. att. SIA "Robert Bosh" preču sadales kanāli.

SIA "Robert Bosh" klientu piesaistīšanai izmanto dažādus mārketinga instrumentus. Piemēram, autopiederumu nozares produkti tiek reklamēti laikrakstos un žurnālos, atkarībā no sezonas, izmanto dažādus speciālos piedāvājumus, notiek akcijas, izpārdošanas, mazumtirdzniecības uzņēmumiem ir atļauta preču atpakaļnodošana un apmaiņa, katram klientam tiek piešķirts kredīta limits, ir izveidota "Bosh Info" avīze, notiek prezentācijas u.c.

SIA "Robert Bosh" muitas noliktavā "Kuchne & Nagel", nodrošinot ritmiskas piegādes, tiek koncentrēti preču krājumi. Šī noliktava apkalpo visas "Bosh" nozares, bet autopiederumi tajā sastāda vislielāko īpatsvaru – gan apjoma, gan aizņemtās platības ziņā, gan arī pēc preču piegādes biežuma.

Loģistikas process noliktavā ietver šādus darbības posmus:

1. *Preču saņemšana:* izkraušana, pārbaude un pieņemšana.
2. *Preču novietošana uzglabāšanai:* uzglabāšanas vietas noteikšana un pārvietošana uz uzglabāšanas vietām.
3. *Preču uzglabāšana:* uzglabāšana un pasūtījumu komplektēšana.
4. *Preču tālāka nosūtīšana:* nosūtāmo preču iekraušana transporta līdzeklī un nepieciešamo pavaddokumentu noformēšana.

SLA "Robert Bosh" preču pārvešanai izmanto specializētu transporta uzņēmumu pakalpojumus. Lai veiksmīgi noritētu piegādes Latvijā teritorijā, visi klienti nosacīti ir sadalīti pa grupām: 1) Rīgas un Rīgas rajona klienti; 2) Vidzemes (Ogrē, Aizkrauklē, Madonā, Salaspilī, Siguldā, Cēsīs, Valmierā, Limbažos, Saulkrastos) un Daugavpils klienti; 3) Zemgales (Jelgavā, Dobelē, Saldū, Bauskā) un Liepājas klienti; 4) Kurzemes (Tukumā, Talsos, Ventspilī) un Jūrmalas klienti. Piegāde uz reģioniem notiek reizi nedēļā saskaņā ar stingri izstrādātu grafiku. Rīgas un Rīgas rajona klientiem preces piegādā divas reizes dienā. Minētās piegādes sauc par *parastajām* piegādēm, bet realizē arī *ekspresspiegādes* un *steidzamās* piegādes. *Ekspresspiegādes* ir jaunums "Bosh" kompānijā. Tās, galvenokārt, izmanto Rīgas un Rīgas rajona robežās, ja klientam pasūtījuma izpilde nepieciešama 4 stundu laikā. Kā liecina kompānijas dati, klienti tās jau paspējuši iecienīt: 2001. gadā autopiederumu nozarē ekspresspiegādes sastāda vairāk par piekto daļu. *Steidzamās* piegādes nozīmē to, ka preču atlasīšana un komplektēšana notiek 2 stundu laikā no pasūtīšanas brīža. Tad gan pēc precēm noliktavā jāierodas pašam klientam.

Vairumtirdzniecības uzņēmumi, veicot uzglabāšanas, transportēšanas, sortimenta veidošanas un citas funkcijas, atbrīvo ražotājus no nepieciešamības dibināt kontaktus ar lielu pircēju skaitu visdažādākajās teritorijās un sekmē mazumtirgotājiem nepieciešamā preču sortimenta veidošanu – saskaņā ar gala patērētāju vēlmēm un vajadzībām. Vairumtirgotāju darbības rezultātā, protams, palielinās preču vērtība, taču bez viņu iesaistīšanas, tā būtu vēl lielāka.

Vairumtirgotāju vieta un loma sadales kanālos un loģistikas funkcionālajos ciklos nav pastāvīga. Tā var mainīties līdz ar izmaiņām produktu sortimentā, ražotāju mērķu sistēmā, patērētāju pieprasījumā, tirgus attīstībā utt. Tāpēc vairumtirgotājiem nepārtraukti jāseko līdzi notikumiem ārējā vidē, jāveido kvalitatīva informācijas sistēma un jāsekmē visu loģistikas ķēdes dalībnieku savstarpējā sadarbība.

Literatūra

1. MK noteikumi Nr. 312 "Vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības organizēšanas kārtība", *Latvijas vēstnesis*, Nr. 292/294, 1999. gada 8. septembrī.
2. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. 2 (69). – Rīga: LR Valsts statistikas komiteja, 2001.
3. Bowersox D. J., Closs D. J. *Logistical Management*. – The McGraw-Hill Companies, 1996. – 645 p.
4. Krūmiņa A. Loģistika un piegādes ķēdes mūsdienu ekonomikā // Baltijas reģiona valstu integrācijas problēmas ceļā uz Eiropas Savienību. Sekeija "Sociālās un ekonomiskās problēmas ceļā uz Eiropas Savienību". Starptautiskās zinātniskās konferences materiāli 2000. gada 2.-3. martā, – Rēzekne: RA izdevniecība, 2000. – 241.-248. lpp.

5. Krūmiņa A. Loģistikas funkcijas un to realizācija sadales kanālos // Ekonomikas un vadības fakultātes 59. konferences referāti. – Rīga: Latvijas Universitāte, 2001, 43.-50. lpp.
6. Баурюке Д. Д., Клос Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2001. – 640 с.
7. Сергеев В. И. Менеджмент в бизнес-логистике. – М.: Информационно-издательский дом «Финиш». 1997. – 772 с.

Kopsavilkums

Loģistikas funkcionālais (jeb pasūtījumu izpildes) cikls, kas ietver apgādi, ražošanas nodrošināšanu un sadali, ir viens no loģistikas sistēmas analīzes objektiem. Fiziskās sadales funkcionālā cikla realizēšana nozīmē mārketinga un loģistikas funkciju izpildi, kas nepieciešamas, līdz patērētājiem nogādājot ražotāju piedāvātos produktus. Vairumtirgotāji daudzas loģistikas ciklu funkcijas var realizēt labāk par citiem sadales kanālu dalībniekiem, tāpēc viņu iesaistīšana produktu nogādāšanā līdz mazumtirgotājiem ir vēlama un pat nepieciešama. Par to liecina daudzu vairumtirgotāju sekmīga darbība Latvijā, tajā skaitā SIA "Robert Bosh" darbība elektroiinstrumentu, audiotehnikas, siltumtehnikas, dārza tehnikas, autopiederumu un autodarbniecu aprīkojumu sadales kanālos.

Madara Krūmiņa (Latvijas Universitāte)

IZMAIŅAS GLOBĀLĀ EKONOMIKĀ UN IETEKME UZ ĀRVALSTU PALĪDZĪBAS PLŪSMĀM PASAULĒ

CHANGES IN GLOBAL ECONOMY AND THEIR INFLUENCE ON FOREIGN ASSISTANCE FLOWS IN LATVIA

With the end of the Cold War and many developed countries facing their own fiscal problems, foreign aid budgets are being substantially diminished. Donor governments and aid agencies are questioning the effectiveness of aid in promoting economic wealth and reducing poverty. As the societies and economies around the globe are becoming more integrated globalisation processes has created both opportunities and risks, equally as it has created winners and losers, both between countries and within them. Globalisation processes has a direct impact on the foreign assistance flows in the world. Among the most important pre-requisites for directing the foreign aid flows in the world is to apply the donors' accumulated

knowledge on the foreign aid priorities and preconditions that should be met in recipient countries.

Izmaiņas globālajā ekonomikā

Sākot ar 1980. gadu ir novērota pasaules globālā integrācija, taču pirmais globalizācijas vilnis pasaulē ir meklējams jau laikā no 1870.g. – 1914.g., savukārt otrais globalizācijas vilnis tika novērots pasaulē laikā no 1950.g. – 1980.g. Pirmais globalizācijas vilnis bija raksturīgs ar transporta infrastruktūras uzlabošanu un pārrunu uzsākšanu par tirdzniecības barjeru samazināšanu, kā arī citas ekonomikas liberalizācijas pazīmes. Savukārt otrais globalizācijas vilnis galvenokārt apņēma attīstīto Ziemeļamerikas, Eiropas un Japānas integrāciju. Otrais globalizācijas vilnis 1980. gados pārgāja trešajā, kam ir raksturīga augsto tehnoloģiju strauja attīstība, kā arī jaunattīstības valstu konkurētspējas palielināšanās. Trešais globalizācijas vilnis ir raksturīgs ar strauju sākotnējo attīstību, taču arī ar globalizācijas tempu samazināšanos.¹

Globalizācija – pasaules ekonomiskā un sociālā integrācija – komplekss process, kas ietekmē dažādus mūsu dzīves aspektus. Viens no globalizācijas aspektiem ir 11. septembra uzbrukums ASV; vai arī nabadzības samazinājums un ekonomiskā izaugsme Ķīnā, Indijā un citās valstīs; tīkla *Internet* attīstība, transporta un komunikācijas sakaru uzlabošanās ir cits faktors. Kā nozīmīgākos apliecinājumus globalizācijas tempu samazināšanai pasaulē var minēt²:

- 2001. gadā situācija pasaules ekonomikā strauji mainījās, salīdzinot ar 2000. gadu, kad pasaules IKP pieauguma tempi bija augstākie kopš 1988. gada. Pēc Starptautiskā Valūtas fonda novērtējuma, 2001. gadā pasaules IKP pieauga par 2,4%, turklāt pieaugumu lielā mērā veicināja salīdzinoši augstie IKP pieauguma tempi Centrāl- un Austrumeiropas (CAE) valstīs, NVS un atsevišķās Austrumāzijas jaunattīstības valstīs. Attīstīto valstu IKP pieauguma tempi bija zemāki par pasaules vidējo IKP pieaugumu³.
- Ārējā tirdzniecība pasaulē no 12,4% 2000. gadā samazinājās uz 1% 2001. gadā pēc pēdējiem SVF pētījumiem, taču 2002. gadā plānota sasniegt 2,1%, kas ir daudz sliktāks rādītājs nekā 1990. gadu sākuma krīzē. Tirdzniecībā ir vērojams tās samazinājums. Palielinās uzņēmumu iekšējā tirdzniecība, kas norāda uz to, ka ekonomiskie šoki pārvietojas no vienas valsts otrā caur filiālēm. Teorētiski sinhronizēta lejupslīde norāda uz atlabšanu, izņemot Japānu, kurā ir palielinājušās iekšējās problēmas.
- Kapitāla plūsmas, kas 2001. gadā pieauga par 12% un 1990. gados par 7% vidēji gadā, 2001. gadā pasaules tirdzniecība stagnēja. ĀTI no vairāk nekā

¹ Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy. World Bank Policy Research Report, the World Bank, 2002.

² World Economic Outlook, International Monetary Fund, December, 2001.

³ World Economic Outlook, International Monetary Fund, December, 2001.

1.3 triljoniem USD 2000. gadā, 2001. gadā sasniedza tikai pusi no šī daudzuma (UNCTAD)⁴.

- Argentīnas negatīvā pieredze – 1990. gadu sākumā tika liberalizēta ekonomika un nojauktas tirdzniecības barjeras, liberalizēts kapitāla tirgus, viss tika pārdots ārvalstu investoriem. 2001. gada decembrī Argentīnā sasniedza 155 miljardus USD valsts parādu, radīja valstī momentānu ekonomisku un politisku haosu. Globālisma pretinieki oponenti šiem notikumiem – ir sasniegti globālisma un politiskās suverenitātes limiti. Protams, nevar pilnībā noliegt globālisma pretiniekus. 20. gs 90. gadu piemērs pierāda, ka globālisms var tikt viegli pagriežts otrādi⁵.

Vairāki globalizācijas aspekti ir izturējuši 2001. gada šokus pietiekami labi, tajā pašā laikā ir pasliktinājušās ilgtermiņa attīstības perspektīvas. Globāla integrācija ir tāds kā atlases fenomens – dažas valstis no tā iegūst, dažas zaudē. Ja apskata ekonomisko integrāciju pēc tirdzniecības vai ĀTI, tad rezultāti ir diezgan atšķirīgi dažādās valstīs. Pasaules bankas pētījums par 24 valstīm (pārsvārā zemi ienākumi globālās ekonomikās), ieskaitot Ķīnu, Brazīliju, Argentīnu, Indiju un Filipīnas norāda, ka ir ievērojami uzlabojušies tirdzniecības IKP rādītāji pēdējo 20 gadu laikā. Vidēji IKP palielinājies par 5% 1990. gados (salīdzinājumā ar 2% attīstītās valstīs) un nabadzības rādītāji ir samazinājušies. Savukārt ir arī vairāk nekā 2 miljardi iedzīvotāji, kas dzīvo valstīs, kas arvien mazāk tiek iesaistītas globalizācijas procesos⁶.

Globalizācijas un reģionalizācijas procesu iespaidā pasaulē ir izveidojušies vairāki ekonomiski integrēti un savstarpēji saistīti reģioni, kuru ekonomiskās aktivitātes lielā mērā nosaka pasaules ekonomikas attīstības gaitu. Globalizācijas rezultātā mainās arī spēku līdzsvars pasaulē, taču šo spēku izmaiņu rezultātā ne visos gadījumos spēcīgās valstis būs ieguvējas. Kā, piemēram, Ķīnas un Indijas gadījumā, lielvalstis kļūst par nozīmīgu spēku pasaules ekonomikā, taču globalizācijas procesu rezultātā šo valstu korporācijas ir spiestas samazināt cenas.

Globalizācija un ārvalstu palīdzības plūsmas

Aptuveni 1/5 no pasaules iedzīvotājiem iztika ir 1 USD dienā. Vai ekonomiskā integrācija samazina nabadzību? Globālā ekonomikā ir vairākas valstis, kurām ir nepieciešama palīdzība no attīstītākām valstīm, lai tās spētu integrēties pasaules ekonomikā. Globalizācijas procesi veido gan ieguvējus, gan arī zaudētājus.⁷

Attīstītās valstis veicina globalizācijas procesus un integrē pasaules ekonomikas ar ārvalstu palīdzības un tirdzniecības paņēmieniem. Globalizācijas procesiem ir tendence samazināt nabadzību, jo valstis kļūst arvien vairāk

⁴ Global downturn takes toll on worldwide trade, *Financial Times*, 2002.

⁵ Conglomerates in developing countries, *The Economist*, 2002, <http://www.viewswire.com>

⁶ "Is globalisation at risk?" *The Economist*, 2002, <http://www.viewswire.com>.

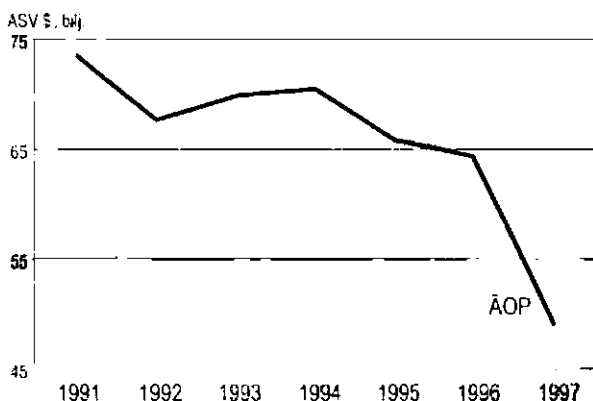
⁷ "Less Foreign Aid And Poor Trade Terms Hurt Africa's Economies - But Some Countries Register Solid Growth" News Release No: 2001/230/S, World Bank.

integrētas, kas ir pamats ekonomiskai izaugsmei, integrācija veicina strukturālo realokāciju, un veicina ražošanas produktivitāti.

Ārvalstu oficiālā palīdzība (ĀOP) reālā izteiksmē ir samazinājusies par 1/3 1990. gados. Par iemeslu tam ir vairāki faktori, taču galvenais no tiem ir tas, ka ārvalstu palīdzība nav pierādījusi efektivitāti. Pēdējos gados ĀOP ir samazinājusies līdz 0,22% no donoru IKP, kas ir zemākais rādītājs kopš Maršala plāna laikiem. ASV ĀOP sastāda 0,1% no IKP GDP, kas ir vismazākais rādītājs no visām attīstītām valstīm, līdz ar to, ja ASV neuzņemas palielināt palīdzības apjomu, ambiciozie mērķi var būt grūti sasniedzami.

Ar aukstā kara beigām un globālās ekonomikas tempu samazināšanos, vairākas palīdzības donorvalstis izvērtē piešķirtās palīdzības efektivitāti. Neskatoties uz to, ka ārvalstu palīdzība tiek apskatīta plašā literatūrā, taču informācijas trūkuma dēļ vairāki jautājumi par palīdzības efektivitāti ir neatbildēti, kā, piemēram, par sakarību starp ārvalstu palīdzību un valsts izdevumiem.

Ārvalstu donori arvien vairāk ir sākuši pievērst uzmanību tam, ka plānotais palīdzības izlietojums ekonomiskajos un sociālajos sektoros var tikt izlietots neproduktīvajos izdevumos militārajā vai citos. Sakarība starp palīdzību un valsts izdevumiem nav tieša, jo palīdzība dažos gadījumos var būt saistīta. Pasaules bankas pētījumi pierāda, ka palīdzība var būt saistīta. Trijos no pieciem apskatītiem gadījumiem ir novērota pozitīva sakarība. Novērojumi pierāda, ka palīdzība, kas sākotnēji ir domāta lauksaimniecībai, izglītībai un enerģētikai par palīdzības summām tiek samazināts valsts ieguldījums šo nozaru attīstībā, un summas tiek izlietotas citos sektoros, tikai transporta un komunikāciju sektorā piešķirtās palīdzības summas tiek izmantotas sākotnēji paredzētiem mērķiem⁸.



I. attēls. Oficiālās ārvalstu palīdzības samazinājums pasaulē⁹

⁸ Tarhan Feyzioglu, Vinaya Swaroop, Min Zhu. A Panel Data Analysis of the Fungibility of Foreign Aid. *The World Bank Economic Review*, vol. 12, no. 1, pp. 29-58, 1998.

⁹ <http://www.worldbank.org/research/aid/>

Ņemot vērā palīdzības donorvalstu uzkrāto pieredzi par palīdzības prioritātēm mērķu sasniegšanā, tiek secināts, ka palīdzības virzīšanā kā galvenais mērķis būtu jāizvirza tirgus ekonomisko un valstu demokrātisko reformu īstenošanā, lai uzlabotu visu saņēmējvalsts iedzīvotāju grupu sociālās attīstības līmeni un labklājības uzlabošanu. Pieredze rāda, ka daudzas saņēmējvalstis vai nu nevēlas īstenot reformas, vai arī, ja vēlas, tad nav ieinteresētas mainīt ierasto politisko kursu. Līdz ar to bieži vien palīdzības efektivitāte tiek samazināta, jo galvenais palīdzības priekšnoteikums izpaužas saņēmējvalsts vēlmē veikt izmaiņas. Būtiskākā ekonomisko neveiksmju vaina izpaužas pašu reformu ieviešanā.

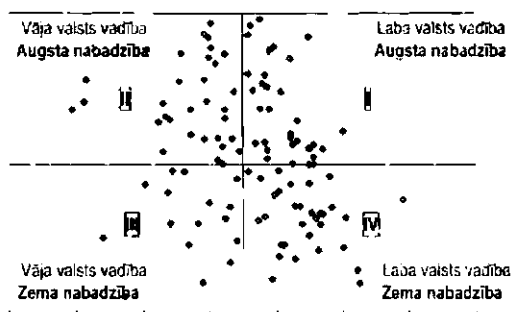
Globalizācija nekad nav bijusi pilnīgi globāla. 2001. gada šoki ir palielinājuši ilgtermiņa atšķirību veidošanos starp valstīm, pastāv liela ietekme uz ārējo tirdzniecību. Attīstītākajām valstīm šie šoki nozīmēja uzvaru tirdzniecības palielināšanās aspektā un mazāku uzsvāru uz ārvalstu palīdzības sniegšanu. Attīstītās valstis bija gatavas uzsākt jaunu sarunu raundu 2001. gada novembrī, kas beidzās ar progresu sarunās attiecībā uz jaunattīstības valstīm. Lielbritānijas Finanšu ministrs aicināja PTO biedrus palielināt ĀOP no 50 miljardiem USD uz 100 miljardiem USD. Līdzīgu aicinājumu izteica arī ASV. Savukārt jaunattīstības valstis, no savas puses, solīja liberalizēt kapitāla tirgu. Attīstītās valstis Dohā uzņēmās ambiciozus mērķus¹⁰:

- Samazināt nabadzību pasaulē uz pusi;
- Samazināt bērnu miršanas gadījumus;
- Palielināt atbalstu izglītībai.

Ārvalstu palīdzība nav tikai piešķirtā tehniskā palīdzība un naudas, tā ir naudas un ideju kombinācija. Ārvalstu palīdzībai ir liela ietekme tādā gadījumā, ja saņēmējvalstīs ir uzsākta veiksmīga ekonomiskā politika un institūcijas to realizēšanai. Idejas jeb zināšanas ir viens no būtiskākajiem faktoriem, kas var atbalstīt palīdzības saņēmējvalstīs uzsākto reformu procesu.

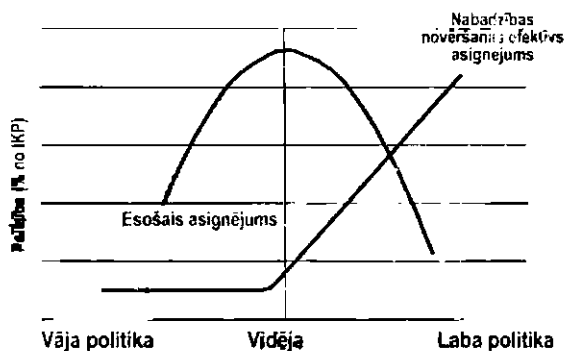
Ārvalstu palīdzībai ir liela ietekme uz izaugsmes veicināšanu valstīs ar labu valsts vadību un vadības īstenojošām institūcijām – makroekonomiskā stabilitāte, liberāla tirdzniecība, drošas īpašuma tiesības, korupcijas līmenis. Valstīs ar vāju ekonomisko politiku ārvalstu palīdzībai ir daudz zemāka ietekme. 2. attēls atspoguļo matricu, kurā pirmais kvadrants ietver valstis ar labu valsts vadību un augstu nabadzības līmeni; otrais kvadrants – valstis ar vāju valsts vadību un augstu nabadzību; trešais kvadrants – valstis ar vāju valsts vadību un zemu nabadzību; taču ceturtais kvadrants – valstis ar vāju valsts vadību un augstu nabadzības līmeni. Palīdzība visefektīvāk spēj lomu valstīs ar labu valsts vadību un augstu nabadzības līmeni.

¹⁰ Alan Larson Under Secretary for Economic, Business, and Agricultural Affairs, U.S. Department of State "A New Negotiating Dynamic at Doha", World Trade Organisation, Doha, 2001.



2. attēls. Nabadzība un vadība 113 jaunattīstības valstīs, 1996.g.¹¹

Nemot vērā ekonomiskās reformas 1990. gadu sākumā pasaulē ir vairākas valstis ar augstu nabadzības līmeni, bet ar labu ekonomisko vadību: 32 ar nabadzības rādītājiem virs 50%, un vidēju ekonomisko politiku. Aptuveni 60-70% no pasaules nabadzīgākajām valstīm dzīvo I kvadrantā, piemēram, Etiopija, Uganda, u.c.



3. attēls.¹²

Donori 1996.g. sniedza mazāk palīdzības valstīm ar vāju politiku, taču palīdzības apjomi valstīm ar labu politiku arī ir mazi, kas uzskatāmi ir atspoguļots 3. attēlā. Savukārt, lai palīdzība būtu efektīvāka un uzlabotu ekonomisko stāvokli un samazinātu nabadzību jaunattīstības valstīs, tad palīdzība būtu lielākoties jāpiešķir valstīs ar labu valsts vadību.

Ieguvums no palīdzības piešķiršanas valstīm ar labu ekonomisko politiku būtu ievērojams. Piemēram, ja esošais ārvalstu palīdzības asignejums ir ap 10 miljardi USD, tad ar ārvalstu palīdzību uzlabo ap 7 miljoniem iedzīvotāju dzīves līmeni un

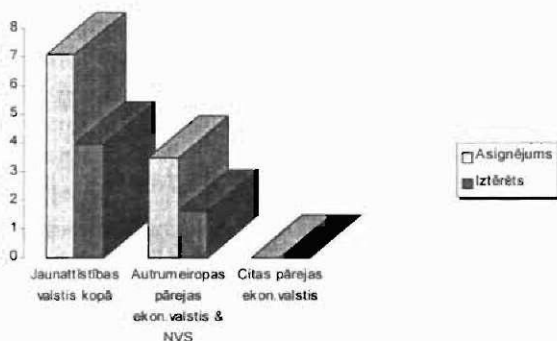
¹¹ <http://www.worldbank.org/research/aid/>.

¹² <http://www.worldbank.org/research/aid/>.

novērš nabadzību jaunattīstības valstīs, taču, ja palīdzība tiktu piešķirta tikai valstīm ar labu ekonomisko politiku, tad tiktu uzlabots dzīves līmenis 25 miljoniem iedzīvotāju.

Ārvalstu palīdzība kā Eiropas Savienības ārpolitikas elements

Ārvalstu palīdzība ir viens no fundamentāliem Eiropas Savienības (ES) ārējās politikas elementiem, kas papildina ES tirdzniecības politiku un ārpolitikas dialogu. ES un tās dalībvalstis piešķir aptuveni 55% no kopējās ārvalstu palīdzības pasaulē. Galvenās prioritārās ES sfēras palīdzības sniegšanā ir: tirdzniecības un attīstību veicināšana, tirdzniecība kā viens no fundamentāliem attīstības veicinošiem faktoriem; atbalsts reģionālai integrācijai un sadarbībai; makroekonomikas politikas stabilizēšana; sociālās politika administratīvā kapacitāte; infrastruktūra.

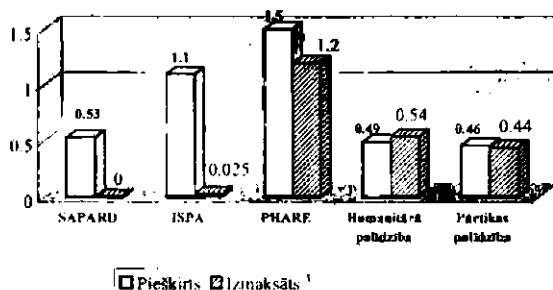


4. attēls. ES palīdzības un aizdevumu budžets un izlietojums 2000.g (bilj.eiro)¹³.

ES SAPARD un ISPA finansu instrumentu izlietojums 2000. gadā ES kandidātvalstīs nav bijis tik veiksmīgs kā tradicionālās ES PHARE programmas izlietojums.

Globalizācijas rezultātā ir samazinājusies nabadzība vairākās valstīs, taču ir palielinājušās arī atšķirības starp valstīm. Pētījums norāda uz to, ka ir nepieciešams palielināt ĀOP. Pētījumi apliecina, ka ĀTI seko ĀOP, kas uzlabo vispārējo klimatu valstī.

¹³ European Commission European Aid Co-operation Office "Report on the Implementation of the European Commission External Situation", Staff Working Document, D (2001) 32947.



5. attēls. Eiropas Komisijas palīdzības budžets un izlietojums 2000.g (bilj.ciro)¹⁴.

Ekonomiskās attīstības un palīdzības efektīvas izmantošanas galvenā atbildība atrodas pašu saņēmējvalstu lēmējinstītu un izpildvaras rokās. Šo valstu valdībām pašām būtu jāradā apstākļi, kuros ārvalstu palīdzība nestu vēlamos rezultātus. Savukārt ārvalstu palīdzības donorvalstīm un organizācijām ir jādod un jāradā iespējas palīdzībai, lai saņēmējvalstis pilnībā varētu integrēties pasaules ekonomikas aprindās ar līdzvērtīgiem noteikumiem.

Literatūra

1. LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, 2001.
2. Tarhan Feyzioglu, Vinaya Swaroop, Min Zhu. A Panel Data Analysis of the Fungibility of Foreign Aid, *The World Bank Economic Review*, vol. 12, No. 1, pp. 29-58, 1998.
3. Alan Larson. Under Secretary for Economic, Business, and Agricultural Affairs, U.S. Department of State. A New Negotiating Dynamic at Doha, World Trade Organisation, Doha, 2001.
4. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy, *World Bank Policy Research Report*, the World Bank, 2002.
5. Less Foreign Aid and Poor Trade Terms Hurt Africa's Economies - But Some Countries Register Solid Growth, *News Release*. No: 2001/230/S. World Bank.
6. Global downturn takes toll on worldwide trade, *Financial Times*, 2002.
7. Is globalisation at risk? *The Economist*, 2002. <http://www.viewswire.com>.
8. Conglomerates in developing countries, *The Economist*, 2002, <http://www.viewswire.com>.

¹⁴ European Commission European Aid Co-operation Office "Report on the Implementation of the European Commission External Situation", Staff Working Document, D (2001) 32947.

9. European Commission European Aid Co-operation Office "Report on the Implementation of the European Commission External Situation", Staff Working Document, D (2001) 32947.
10. World Economic Outlook, International Monetary Fund, December, 2001.
11. <http://www.worldbank.org/research/aid/>.

Kopsavilkums

Ar aukstā kara beigām un pasaules ekonomiski attīstīto valstu ekonomiskā stāvokļa stagnāciju oficiālās ārvalstu palīdzības apjomi pasaulē samazinās. Vairāku attīstīto valstu valdības novērtē ārvalstu palīdzības efektivitāti palīdzības saņēmējvalstu ekonomiskās izaugsmes uzlabošanā un nabadzības samazināšanā. Ņemot vērā globalizācijas procesus pasaulē, tiek radītas iespējas un riski, kā arī rodas ieguvēji un zaudētāji. Globalizācijas procesiem pasaulē ir tieša ietekme uz ārvalstu palīdzības apjomiem pasaulē. Palīdzības efektīvā asinēšanā būtiskākais ir izmantot donoru uzkrāto pieredzi par prioritātēm un priekšnosacījumiem palīdzības mērķu sasniegšanā.

Aigars Krūms (Latvijas Universitāte)

ADMINISTRATĪVI TERITORIĀLĀ REFORMA – REFORMA LAUKU ATTĪSTĪBAI

ADMINISTRATIVE TERRITORIAL REFORM – REFORM AIMED ON RURAL DEVELOPMENT

The administrative territorial reform has an intention to converge territorial, administrative and financial resources of local self-governments of towns and parishes by merging them in regions. The resources concentrated that manner will bring necessity for adequate management however. The Law on Local Self-Governments Elections obliges that merely the political parties may participate on elections in towns and regions with a population above 5000 inhabitants. Currently besides the political parties the local election associations may take part on elections in parishes and regions with a population below 5000. Almost every town and region will have population above 5000 after the reform. Because over 90% of deputies of towns and parishes just now are from the local election associations, it may influence the management of resources negatively.

Ievads

Diskusijas par lauku reģionu sociāli ekonomisko atpalicību attiecībā pret lielpilsētām Latvijā jau turpinās diezgan ilgi. Lauku reģionu diskriminējošo stāvokli attiecībā uz finansu un cilvēku resursu koncentrāciju pilsētās ir atzinušas ne tikai ar reģionālo attīstību saistītas iestādes, sabiedriskas organizācijas un zinātnieki, bet arī valdība un Saeima. Valdības un Saeimas reakcija bija visai prognozējama un racionāla. No abu valsts varas institūciju pārstāvjiem 1997. gadā tika izveidota Reģionālās attīstības padome. Tajā pašā gadā abās institūcijās tika apstiprināta Latvijas Lauku attīstības programma, kuras pamatuzdevums bija koordinēt dažādu valsts pārvaldes iestāžu rīcību lauku attīstības veicināšanā. Ar to arī aprobežojās valsts varas institūciju vienotība un kopdarbība Latvijas lauku attīstības labā un labā ideja par regulārām ministriju atskaitēm valdības sēdēs par paveikto lauku attīstībā nogrima aizmirstībā. Taču resursu koncentrācija atsevišķos attīstības centros – pilsētās turpinās un līdz ar to turpinās to strauja izaugsme. Tam pamatā ir vairāki faktori, no kuriem, manuprāt, svarīgākie ir šādi:

- jau pastāvošā finansu resursu koncentrācija, kas ļauj vairāk līdzekļu atvēlēt investīcijām, kuras nākotnē dos atdevi;
- iespēja izvēlēties un apmaksāt kvalitatīvākus speciālistus, kas rada iespēju izkonkurēt citus investīciju pieteikumu projektus, piemēram, uz Valsts investīciju programmu, vai citiem fondiem;
- uzņēmējdarbība un tai pakārtotā nodarbinātība, kas parasti koncentrējas tuvāk patērētājiem un potenciālajiem darbiniekiem, tātad apdzīvotajos centros.

Savukārt lauku reģionu attīstība notiek ļoti lēni, vai vispār nenotiek, tādējādi pieaugot sociāli ekonomiskās attīstības kontrastam starp laukiem un lielpilsētām. Tā rezultātā strauji progresē arī ekonomiski aktīvo iedzīvotāju pārvietošanās uz dzīvi un darbu pilsētās, kas samazina jau tā mazās iespējas lauku attīstības veicināšanai. Lielā mērā lauku, jeb pagastu un mazpilsētu attīstība ir atkarīga no vietējās pašvaldības darbības. Vietējo pašvaldību struktūrai Latvijā un darbībai lauku attīstības veicināšanā, domāju, galvenās ir šādas problēmas:

- resursu sašķeltnība, kas rada situāciju, ka daudzās pašvaldībās ir vairāk līdzekļu nekā ir nepieciešams tikai izdzīvošanai, taču būtiskām investīcijām tomēr nepietiek. Tādējādi šie "liekie" finansu resursi tiek izlietoti bieži vien nelietderīgi, nepievēršot lielu uzmanību **efektivitātei**;
- ekonomiskās sadarbības trūkums, reducējot to tikai uz savstarpējiem norēķiniem par sniegtajiem pakalpojumiem, kas tikai palielina resursu sašķeltnību.

Šo vietējo pašvaldību resursu sašķeltnības un sadarbības trūkuma problēmu atrisināšanai tika ielānota visas Latvijas mērogā visaptveroša administratīvi teritoriālā reforma, ar mērķi apvienot mazās pašvaldības, veidojot lielākas. Tādējādi ir domāts administratīvi veikt šo vietējām pašvaldībām nepieciešamo

resursu koncentrāciju. Taču fiziski saskaitīti vairāku pašvaldību budžeti neradīs lielāku efektu par vienkārši aritmētiski saskaitītu atsevišķo investīciju naudu kopsommu, ja netiks mainīta līdzšinējā pieeja šīs naudas izmantošanai. Tas savukārt būs atkarīgs no attiecīgās apvienotās pašvaldības vadības – deputātiem un priekšsēdētāja, kuriem būs jāierosina un jāveic šie jaunievedumi attīstības veicināšanai. Tomēr neapšaubāmi, ka galvenais jebkuras pašvaldības resurss ir iedzīvotāji, kuri šo attīstību radīs, piedalīsies tajā un gūs no tās labumus – dzīves līmeņa paaugstināšanos. Līdz ar to ļoti svarīga loma, vai pēc apvienošanās vietējās pašvaldības palielinās savas teritorijas attīstības tempus, būs pašvaldības vadībai un tās attiecībām ar iedzīvotājiem. Respektīvi tam, vai ievēlētie deputāti tiešām ir tās personas, kuras vairums iedzīvotāju vēlētos redzēt par savas pašvaldības vadītājiem.

Šajā pētījumā tiks analizēts, kādi ir pašreizējie nosacījumi tam, lai pēc administratīvi teritoriālās reformas lauku iedzīvotāji varētu ievēlēt savām interesēm atbilstošu pašvaldības vadību, kura līdz ar to spētu nodrošināt teritorijas attīstības tempa pieaugumu.

Materiāli un metodes

Pētījumā ir izmantots Pilsētas domes, novada padomes un pagasta padomes vēlēšanu likums un tā grozījumi. Lielāko materiālu apjomu sastādīja pēc LR centrālās vēlēšanu komisijas pasūtījuma iespiestie 1997. gada 9. marta pašvaldību vēlēšanu rezultāti, kuros bija norādīti ikvienā Latvijas pašvaldībā visi iesniegtie deputātu kandidātu saraksti, ievēlētie deputāti un to pārstāvētie saraksti. Tāpat izmantoju dažādus darba materiālus par administratīvi teritoriālo reformu, tās kritērijiem, tajā skaitā arī konsultantu no Dānijas pagājušā gada jūlija mēnesī veikto pētījumu "Pašvaldību administratīvi – teritoriālās reformas īstenošana Latvijā – jaunu pašvaldību veidošanas stimuli un kritēriji". Iedzīvotāju skaita pašvaldībās noteikšanai izmantoju pašvaldību finanšu izlīdzināšanas aprēķina datus 2000. gadam.

Pamatā šī pētījuma veikšanā tika izmantota korelācijas metode, meklējot iespējamās atšķirības starp esošo situāciju lauku pašvaldību deputātu padomju sastāvos un prognozējamo pēc administratīvi teritoriālās reformas. Esošās situācijas noteikšanai izmantoju empīrisko analīzes metodi.

Rezultāti

Pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas viens no svarīgākajiem uzdevumiem bija demokrātiskai valsts pārvaldei atbilstošas administratīvās iekārtas izveidošana. Kā būtiska demokrātiskās valsts iekārtas Latvijā sastāvdaļa neapšaubāmi bija vietējās pašvaldības, kuru galvenā loma bija nepārtrauktu ikdienas regulāro pakalpojumu nodrošināšana iedzīvotājiem. Tādēļ arī vietējo pašvaldību augstākā pārvaldes – deputātu padomes izvirzīšana tika noteikta identiska kā visas valsts parlamentam – vienlīdzīgas, tiešas, aizklātas un proporcionālas vēlēšanas. Tas nodrošināja iedzīvotāju tiesības ievēlēt vietējās pašvaldības deputātus savu interešu

pārstāvniecībai. Taču iedzīvotāju līdzdalībai politikā, realizējot Satversmē noteikto vaļsts suverēnās varas piederību tautai, bija arī otra puse – tiesības tikt ievēlētiem, kuras ierobežot var tikai ar īpašiem likumiem īpašos gadījumos. Abu šo Latvijas tautas tiesību realizāciju, vēlot pašvaldības, nodrošināja 1994. gada 13. janvārī pieņemtais Pilsētas domes, rajona padomes un pagasta padomes vēlēšanu likums. Tajā tika ierakstīti pašvaldību vēlēšanu pamatprincipi, kā arī noteikts politisko organizāciju loks, kuras var iesniegt deputātu kandidātu sarakstus vēlēšanām. Republikas pilsētas domes un rajona padomes deputātu kandidātu sarakstus varēja iesniegt tikai reģistrētas politiskās organizācijas vai to reģistrētas apvienības. Savukārt rajona pilsētas domes un pagasta padomes deputātu sarakstus varēja iesniegt gan reģistrētas politiskās organizācijas vai to reģistrētas apvienības, gan arī vēlētāju apvienības. Vienkāršoti traktējot, rajonu pilsētās un pagastos deputātu kandidātu sarakstus varēja iesniegt gan politiskās partijas, gan pašu pašvaldības iedzīvotāju pirms vēlēšanām izveidotās vēlēšanu apvienības. Lai izveidotu vēlēšanu apvienību, bija nepieciešams savākt tikai 20 balsstiesīgu vēlētāju parakstus. Tā rezultātā vietējās pašvaldībās, piemēram, 1997. gada vēlēšanās ievēlēja pamatā tikai deputātus no vēlēšanu apvienībām. Izņēmums bija republikas pilsētas un atsevišķas iedzīvotāju skaita ziņā lielākās rajona pilsētas un pagasti. Šo vēlēšanu rezultāti parādīja vietējo pašvaldību pamatā mazpilsētu un pagastu – tātad lauku iedzīvotāju politisko aktivitāti, izmantojot gan vēlēšanu tiesības, gan tiesības tikt ievēlētiem. Vienlaicīgi vēlēšanu apvienību līderi arī bija aktīvākie attiecīgo lauku pašvaldību iedzīvotāji, kuri šādā veidā izteica vēlmi rūpēties par savas pašvaldības attīstību. Savukārt lielākā daļa lauku pašvaldību vēlētāju bija personīgi pazīstami ar vēlēšanu apvienību kandidātiem, kas ļāva tiem diezgan precīzi nojaust, ko no kura kandidāta varētu sagaidīt pašvaldības vadītāja amatā.

Taču ar 2000. gada 6. aprīlī spēkā stājušos Sacinās pieņemto likumu tika izdarītas izmaiņas Pilsētas domes, rajona padomes un pagasta padomes vēlēšanu likumā. Izmaiņu rezultātā likums tika nosaukts par Pilsētas domes, novada domes un pagasta padomes vēlēšanu likumu un tajā tika veiktas vairākas būtiskas izmaiņas. Viena no, manuprāt, būtiskākajām izmaiņām bija šī likuma 15. panta grozīšana, paredzot ka turpmāk vietējo pašvaldību vēlēšanās vēlēšanu apvienības savus deputātu kandidātu sarakstus varēs iesniegt tikai pagastos, kā arī pilsētās un novados, kuros iedzīvotāju skaits vēlēšanu izsludināšanas dienā ir mazāks par 5000. Pilsētās un novados, kuros iedzīvotāju skaits pārsniedz 5000, deputātu kandidātu sarakstus iesniegt varēs tikai reģistrētas politiskās organizācijas. Pie tam, grozot šī likuma 18. pantu, tika noteikti drošības naudas maksājumi atkarībā no iedzīvotāju skaita pašvaldībā. Pašvaldībai ar iedzīvotāju skaitu līdz 2000 iedzīvotājiem – 70 lati, līdz 5000 iedzīvotājiem – 90 lati, no 5000 līdz 50 000 iedzīvotājiem – 110 lati, virs 50 000 iedzīvotājiem – 150 lati.

Šī brīža situācija Latvijas lauku pašvaldībās iedzīvotāju skaita ziņā, kā laukus uzverot visas rajona pilsētas un pagastus, ir redzama 1. tabulā.

1. tabula

“Lauku pašvaldību grupējums pēc iedzīvotāju skaita”

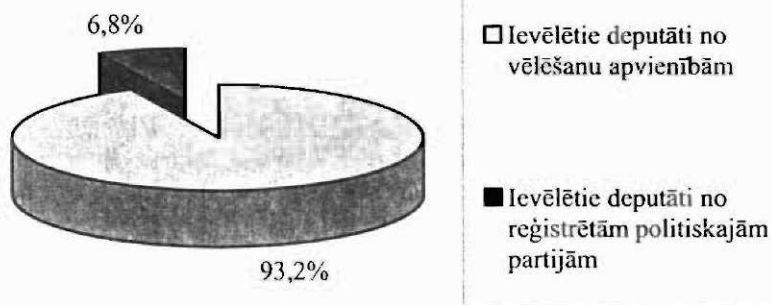
Iedzīvotāju skaits lauku pašvaldībās	Pašvaldību skaits grupā
rajona pilsētas un novadi virs 5000	31
pagasti virs 5000	10
4000 līdz 5000	17
3000 līdz 4000	20
2000 līdz 3000	67
1000 līdz 2000	226
362 līdz 1000	182

Tā kā visās rajonu centra pilsētās iedzīvotāju skaits pārsniedz 5000, šīs pilsētas tālākajā pētījumā neizmantošu. Tāpat no pētījuma izslēgšu divus jaunizveidotos novadus, kuros iedzīvotāju skaits tāpat pārsniedz 5000. Līdz ar to analīzei tiks izmantoti tikai mazpilsētu un pagastu radītāji.

Kā redzams 1. tabulā šobrīd pilsētu un novadu pašvaldību skaits, kurās iedzīvotāji būtu vairāk par 5000 ir visai mazs – tikai 31. Līdz ar to pagaidām vēl nevarētu runāt par ievērojamu demokrātijas pamatprincipu sašaurināšanu iedzīvotāju pamattiesībām, vēlot vietējās pašvaldības. Taču visaptveroši darbojas likumā noteikto drošības naudu iemaksāšana, kas ierobežo iepriekšminētās lauku iedzīvotāju tiesības. Situācija tomēr radikāli mainīsies, kad tiks īstenota administratīvi teritoriālā reforma. Tās rezultātā ievērojama daļa vietējo lauku pašvaldību kļūs par novadiem un to kopējais iedzīvotāju skaits pārsniegs 5000. Lai noteiktu, cik liela būs šī daļa, atradīšu vidējo iedzīvotāju skaitu lauku pašvaldībā un noteikšu prognozējamo lauku pašvaldību skaitu, kurās iedzīvotāju skaits pārsniegs 5000, un tādējādi vēlētājiem tiks būtiski sašaurinātas vēlēšanu tiesības un tiesības tikt ievēlētiem. Analīzei izmantoti tiek pagastu un rajona pilsētu un novadu dati, izslēdzot rajonu centra pilsētas. Vidējais iedzīvotāju skaits šajās lauku pašvaldībās ir 1748. Pēdējos pētījumos par administratīvi teritoriālo reformu un ārvalstu ekspertu rekomendācijās kā vēlamais pašvaldību skaits pēc reformas ir minēts 150 līdz 200. Šobrīd Latvijā ir 553 rajona pilsētu, novadu un pagastu. Tas nozīmē, ka jaunās pašvaldības veidosies, apvienojoties vidēji trīs pašreizējām pašvaldībām. Precizinot lauku pašvaldību pašreizējo vidējo iedzīvotāju skaitu ar trīs, iegūstam 5244, kas norāda uz potenciālu iespējamību, ka visi nākotnes lauku novadi varētu pārsniegt 5000 iedzīvotāju robežu. Lai izvērtētu šādas iespējamības realitāti, apskatīsim, cik daudz pašvaldību ir ar iedzīvotāju skaitu virs vienas trešās daļas no 5000 jeb virs 1667. Tādu pašvaldību ir 170, kas ir vairāk nekā viena trešā daļa no visām mazpilsētu un pagastu pašvaldībām.

Lai pārliecinātos, kādu ietekmi šī reforma reāli atstās uz lauku pašvaldību iedzīvotāju izveles iespējām pašvaldību vēlēšanās, izvēlēšos tās lauku pašvaldības, kurās šobrīd jau esošā iedzīvotāju skaita dēļ, apvienojoties ar vēl divām pašvaldībām, gandrīz noteikti tiks pārsniegta 5000 robeža iedzīvotāju skaitam. Tās

ir 10 vēl neapvienotie pagasti, kuriem jau ir vairāk par 5000 iedzīvotājiem, 17 pašvaldības ar iedzīvotāju skaitu 4000 līdz 5000 un 20 pašvaldības ar iedzīvotāju skaitu 3000 līdz 4000. Kopumā šo pašvaldību skaits ir 47, bet tā kā tās tiks apvienotas ar vēl divām citām, kopumā minēto iedzīvotāju skaita robežu pārsniegs vismaz 141 lauku pašvaldība. Administratīvi teritoriālās reformas likumā brīvprātīgās apvienošanās termiņa beigas un centralizētas piespiedu apvienošanas uzsākšanas termiņš ir noteikts 2004. gada 1. janvāris. Tādēļ jau 2005. gada pašvaldību vēlēšanās lielākajā daļā lauku pašvaldību un gandrīz noteikti iepriekšminētajā 141 lauku pašvaldībā deputātu kandidātu sarakstus iesniegt varēs tikai reģistrētas politiskās partijas vai to apvienības. Reālo ietekmi uz iedzīvotāju izvēli šai situācijai noteikšu, apskatot 1997. gada pašvaldību vēlēšanu rezultātus šajās 47 lauku pašvaldībās, kurās iedzīvotāju skaits pārsniedz 3000.



1. attēls "1997. gada pašvaldību vēlēšanās ievēlēto deputātu sadalījums mazpilsētu un pagastu pašvaldībās ar iedzīvotāju skaitu virs 3000".

Kā redzams 1. attēlā pašvaldībās, kurās pēc administratīvi teritoriālās reformas deputātu kandidātu sarakstus gandrīz noteikti varēs iesniegt tikai reģistrētas politiskās partijas vai to apvienības, 1997. gada pašvaldību vēlēšanās ievēlētie deputāti vairāk nekā 93% bija no vēlēšanu apvienībām. Tikai 6,8% no 542 ievēlētajiem deputātiem izvēlētajās lielākajās lauku pašvaldībās bija kandidējuši reģistrētu politisko partiju sarakstos. Iedzīvotāju ziņā mazākajās lauku pašvaldībās šīs proporcijas ir vēl pārliciecināmas par labu vēlēšanu apvienībām.

Pagājušā gada aprīlī veiktie grozījumi Pilsētas domes, novada domes un pagasta padomes vēlēšanu likumā tādējādi ir izslēguši iespēju pēc administratīvi teritoriālās reformas vēlētajiem nodot savas balsis par šiem 93,2% deputātu kandidātiem.

Secinājumi

Tā kā lauku attīstības veicināšana lielā mērā ir lauku vietējo pašvaldību rokās, tad ļoti svarīgi ir kādu pašvaldības vadību jeb deputātu padomi ievēlēt lauku

vēlētāji. Pagājušā gada aprīlī Saeimā tika veikti grozījumi Pilsētas domes, novada domes un pagasta padomes vēlēšanu likumā, paredzot, ka vēlēšanās pilsētās un novados, kuru iedzīvotāju skaits pārsniedz 5000, piedalīties varēs tikai reģistrētas politiskās partijas. Savukārt administratīvi teritoriālā reforma paredz vietējo pašvaldību skaita samazināšanu vidēji trīs reizes, tās apvienojot. Statistiski vidējais svērtais iedzīvotāju skaits lauku pašvaldībā – mazpilsētās un pagastos ir 2269. Savukārt pašvaldību grupa, kurās iedzīvotāju skaits ir no 1000 līdz 2000, ir vislielākā un sasniedz gandrīz pusi no visu lauku pašvaldību skaita. Tādējādi var secināt, ka pēc reformas gandrīz visas lauku pašvaldības iedzīvotāju skaita ziņā pārsniegs 5000 robežu. Taču 1997. gada pašvaldību vēlēšanu rezultāti parāda, ka lauku pašvaldībās, kuru iedzīvotāju skaits pārsniedz 3000 un kurās tādējādi pēc administratīvi teritoriālās reformas iedzīvotāju skaits gandrīz noteikti būs virs 5000, 93,2 % ievēlēto pašvaldības deputātu ir no vēlēšanu apvienību sarakstiem. Reālais rezultāts pēc administratīvi teritoriālās reformas būs tāds, ka vienai daļai šobrīd politiski aktīvo lauku iedzīvotāju nāksies iestāties reģistrētās politiskās partijās. Taču citi, kurus neapmierinās pašreizējo politisko partiju ideoloģija un darbība, vienkārši atteiksies no vietējās politiskās darbības, tādējādi lauku pašvaldībām samazināsies jau tā nelielo aktīvo politisko darbinieku potenciālu. Tajā pašā laikā grūtības radīsies arī lauku vēlētājiem, kuru izvēli apgrūtinās reāli iespējamā situācija, kad vietējā autoritāte, par kuru līdz šim ir nodotas balsis, likuma nosacījumu spiesta būs iestājusies vēlētājam nepieņemamā politiskā partijā. Šo apstākļu rezultātā daļā lauku pašvaldību samazināsies lauku attīstībai nepieciešamā vietējās politiskās pārvaldes kapacitāte. Un tas uz lauku sociāli ekonomisko izaugsmi atstās tikai negatīvu iespaidu.

Literatūra

1. Pilsētas domes, novada domes un pagasta padomes vēlēšanu likums; Saeima; 1994.gada 13. janvāris.
2. Grozījumi Pilsētas domes, novada domes un pagasta padomes vēlēšanu likumā; Saeima; 2000.gada 6. aprīlis.
3. Pašvaldību administratīvi teritoriālās reformas īstenošana Latvijā – jaunu pašvaldību veidošanas stimuli un kritēriji; Holger Pyndt, Svend Lundtorp; PHARE valsts pārvaldes reforma Latvijā; 2000. gada jūlijs.
4. 1997. gada 9. marta pašvaldību vēlēšanu rezultāti – Kurzeme; oficiālais izdevums; LR Centrālās vēlēšanu komisijas pasūtījums nr. 1997.0965.2000; 1997. gads.
5. 1997. gada 9. marta pašvaldību vēlēšanu rezultāti – Latgale; oficiālais izdevums; LR Centrālās vēlēšanu komisijas pasūtījums nr. 1997.0965.2000; 1997. gads.
6. 1997. gada 9. marta pašvaldību vēlēšanu rezultāti – Vidzeme; oficiālais izdevums; LR Centrālās vēlēšanu komisijas pasūtījums nr. 1997.0965.2000; 1997. gads.

7. 1997. gada 9. marta pašvaldību vēlēšanu rezultāti – Zemgale; oficiālais izdevums; LR Centrālās vēlēšanu komisijas pasūtījums nr. 1997.0965.2000; 1997. gads.

Kopsavilkums

Plānotā administratīvi teritoriālā reforma administratīvā veidā ir paredzējusi koncentrēt mazpilsētu un pagastu pašvaldību resursus, apvienojot novados gan to teritoriālos, gan administratīvos, gan arī finansiālos resursus. Taču šādi koncentrētiem resursiem būs nepieciešama arī atbilstoša resursu izlietošanas vadība. *Pašvaldību vēlēšanu likums* paredz, ka visās pilsētās un novados ar iedzīvotāju skaitu virs 5000 vēlēšanās piedalīties var tikai politiskās partijas. Šobrīd pagastos un novados ar iedzīvotāju skaitu līdz 5000 vēlēšanās var piedalīties arī iedzīvotāju veidotas vēlēšanu apvienības. Pēc reformas praktiski visu novadu iedzīvotāju skaits pārsniegs 5000, kas, ņemot vērā, to, ka šobrīd tajos ap 90% deputātu ir no vēlēšanu apvienībām, var atstāt negatīvu iespaidu uz jaunizveidoto novadu resursu vadību.

Maija Krūze (University of Latvia)

LIFE EXPECTANCY AT BIRTH AND THE YIELD OF WHEAT IN LATVIA DURING THE 1990-1999

SAGAIĀMAIS DZĪVES ILGUMS JAUNDZIMUŠAJIEM UN KVIEŠU RAŽĪGUMS LATVIJĀ PERIODĀ NO 1990.-1999. GADAM

Key words: life expectancy at birth, wheat yield, urban regions, rural regions

Latvijā jaundzimušajiem ir mazs sagaidāmais dzīves ilgums. Latvijas Statistikas dati rāda, ka sagaidāmais dzīves ilgums pēc Latvijas neatkarības atgūšanas samazinās. Vismazāko vērtību tas sasniedza 1993.g., t.i., trīs gadus pēc neatkarības atgūšanas. Sagaidāmais dzīves ilgums ir viens no dzīves kvalitātes rādītājiem. Cits dzīves kvalitātes rādītājs ir sekmes materiālo vērtību radīšanā. Latvijas lauku rajonos zemnieki gūst sekmes kviešu audzēšanā. Darbā pētīta sakarību starp kviešu audzēšanas sekmēm un jaundzimušo sagaidāmo dzīves ilgumu. Konstatēts, ka starp abiem ir cieša korelācija. Tā eksistē arī, salīdzinot kviešu audzēšanu lauku rajonos, ar jaundzimušo dzīves ilgumu pilsētas rajonos. Abiem dzīves kvalitātes indikatoriem pēdējā laikā ir tendence uzlaboties.

Introduction

Emerging evidence suggests that the degree of social cohesion is an important determinant of population health status (Kennedy, Bruce P; Kawachi, Ichiro; Brainerd, Elizabeth 1998).

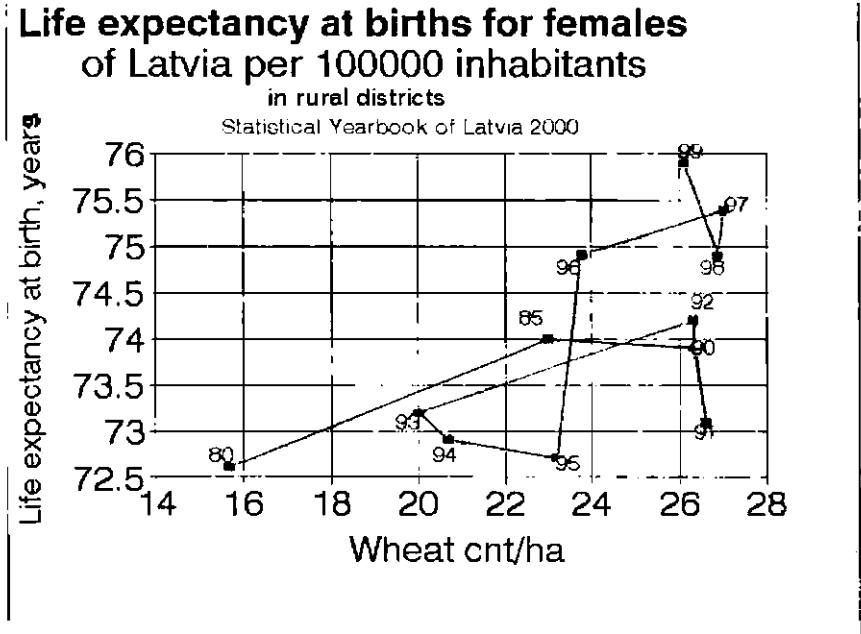
The degree of organisation of land-farming is an important determinant of population health status.

Citizens living in societies with a well organised economics seem to be healthier than those living in economically disorganized societies. Demographers have become interested in notions of civil society and social capital to explain variations in health across societies. This paper examines the role of land-farming in the Latvian mortality crisis. Associations between indicators of land-farming success and life expectancy, were found.

The aim of the work was to show that skills of cultivating wheat have a correlation with life expectancy at birth. The correlation should be investigated between both characteristics in the urban and rural regions. It should be shown that the date correlates by analysing the life expectancy at urban regions, despite of the absence of farming of urban regions. It should be also shown, that the skills of cultivating rye is not so important as that of cultivating wheat. It should be shown, that the expected life span and the observed wheat yield reached minimal values at 1993, that is after several years of switching over from planned economy to market economy.

Materials and methods

Data have been obtained from Statistical Yearbook of Latvia 2000. The program Quattro Pro printed diagrams. The "Constant" is the y value if $X=0$. Std Err of Y Est is the standard error of "Const". R Squared is the squared correlation coefficient. X Coefficient is the steepness of the regression line. Std Err of Coef. shows the standard error of the steepness.



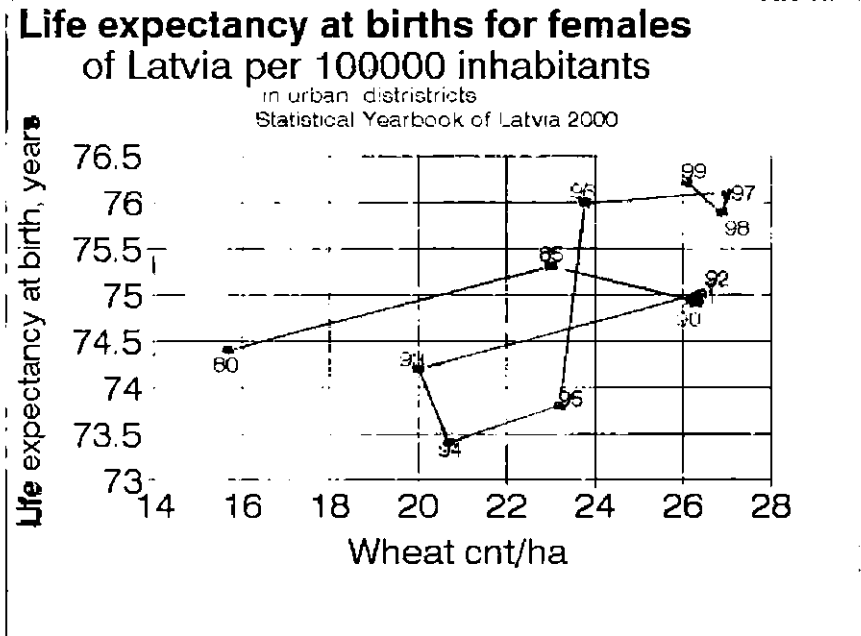
Regression Output:

Constant	69.1
Std Err of Y Est	0.8
R Squared	0.424
No. of Observations	12
Degrees of Freedom	10
X Coefficient(s)	0.205
Std Err of Coef.	0.075

The life expectancy for females in rural districts shows a higher correlation with the yield of wheat.

Life expectancy for females in rural districts is lower than the life expectancy in urban districts. Presumably the living conditions in town areas are better than the living conditions in land areas. The expected life period is higher at the period at which the yield of wheat is higher.

The period of 80 to 85 does not characterises with a high wheat yield, however the life expectancy is high. Presumably at this period other factors determine the higher life expectancy. It can be calculated. A very high correlation coefficient can be calculated if only the period from 1990 till 1999 is analysed.

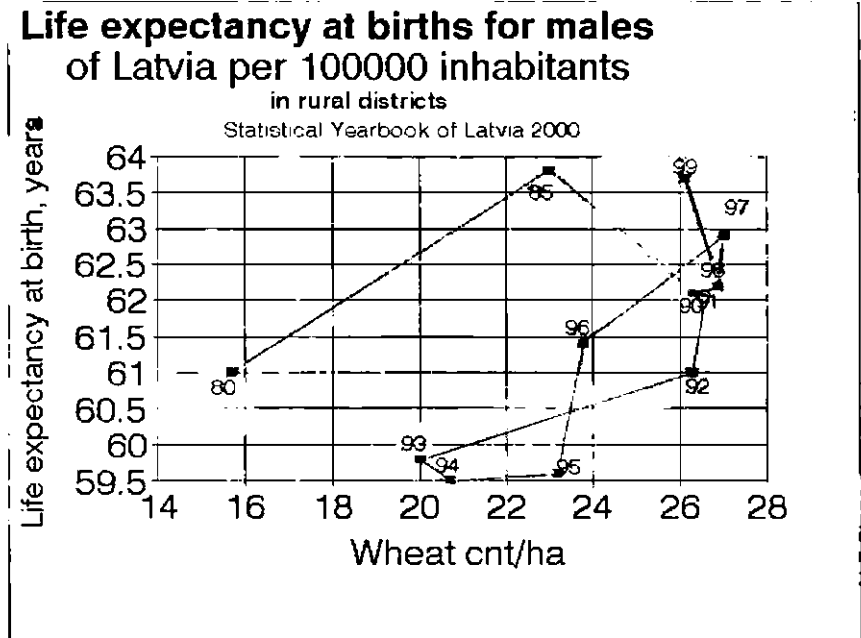


Regression Output:

Constant	71.1
Std Err of Y Est	0.76
R Squared	0.389
No. of Observations	12
Degrees of Freedom	10
X Coefficient(s)	0.16
Std Err of Coef.	0.05

Life expectancy for females in urban districts is lower than the life expectancy in rural districts. Presumably the living conditions in town areas are better than the living conditions in land areas. The expected life period is higher at the period at which the yield of wheat is higher.

The period of 80 to 85 does not characterises with a high wheat yield, however the life expectancy is high. Presumably at this period other factors determine the higher life expectancy. It can be calculated. A very high correlation coefficient can be calculated if only the period from 1990 till 1999 is analysed.



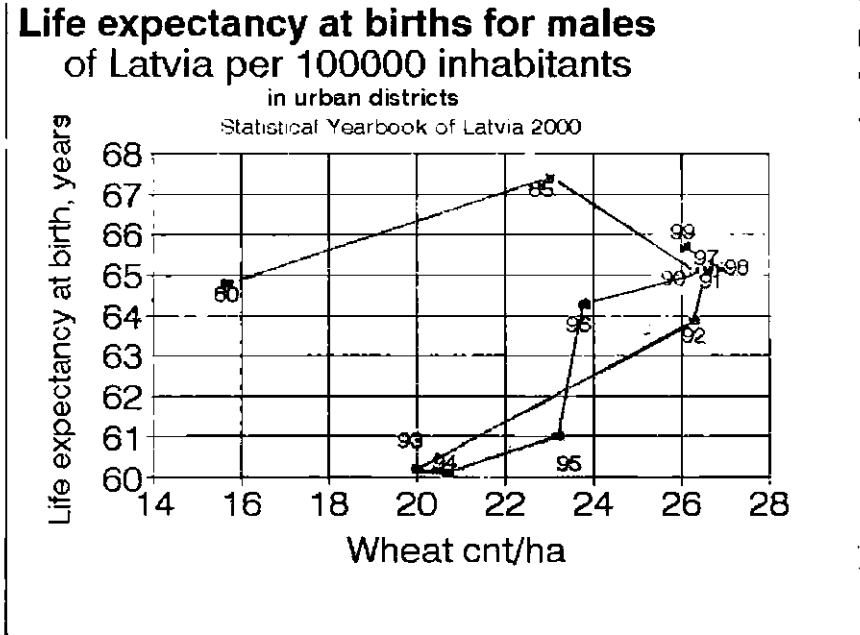
Regression Output:

Constant	55.4
Std Err of Y Est	1.3
R Squared	0.267
No. of Observations	12
Degrees of Freedom	10
X Coefficient(s)	0.218
Std Err of Coef.	0.114

The life expectancy for males is lower than the life expectancy for females.

Life expectancy for males in urban districts is higher than the life expectancy in rural districts. Presumably the living conditions in town areas are better than the living conditions in land areas. The expected life period is higher at the period at which the yield of wheat is higher.

The period of 80 to 85 does not characterises with a high wheat yield, however the life expectancy is high. Presumably at this period other factors determine the higher life expectancy. A very high correlation coefficient can be calculated if only the period from 1990 till 1999 is analysed.

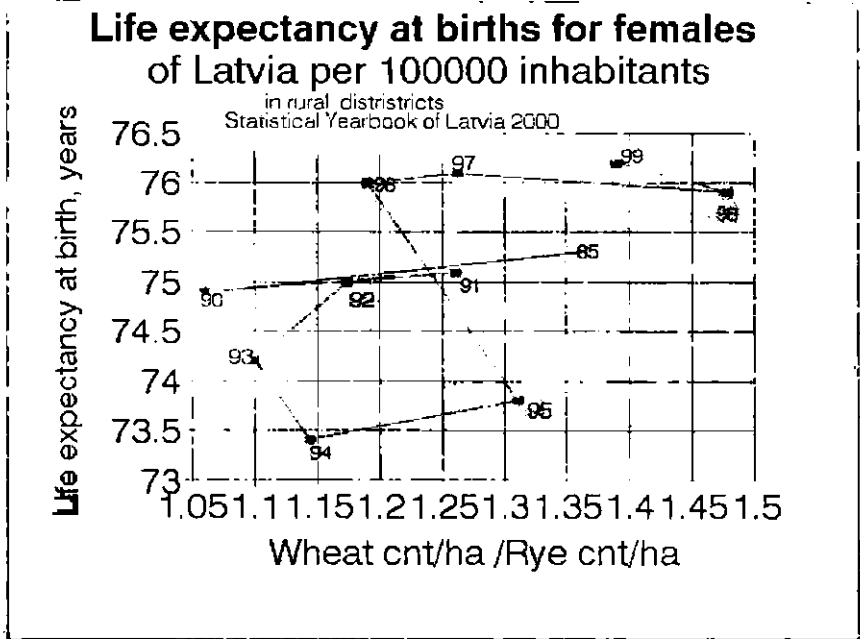


Regression Output:

Constant	57.7
Std Err of Y Est	2.2
R Squared	0.163
No. of Observations	12
Degrees of Freedom	10
X Coefficient(s)	0.266
Std Err of Coef.	0.190

Life expectancy for males in urban districts is lower than the life expectancy in rural districts. Presumably the living conditions in town areas is better than the living conditions in land areas. The expected life period is higher at the period at which the yield of wheat is higher.

The period of 80 to 85 does not characterises with a high wheat yield, however the life expectancy is high. Presumably at this period other factors determine the higher life expectancy. It can be calculated. A very high correlation coefficient can be calculated if only the period from 1990 till 1999 is analysed.



Regression Output:

Constant	69.7
Std Err of Y Est	1.0
R Squared	0.11
No. of Observations	11
Degrees of Freedom	9
X Coefficient(s)	1.5
Std Err of Coef.	2.5

The yield of wheat is higher than the yield of rye. The ratio yield of wheat to the yield of rye is not a constant one. Longer expected life, that is, better living conditions, correlates with higher wheat to rye yield ratio.

Conclusion

It has been shown that the skills of cultivating wheat have a correlation with life expectancy at birth. The closest correlation is between both characteristics in the land region. However the date correlates also by analysing the life expectancy at urban regions, despite of the absence of farming of urban regions. At the urban regions the life expectancy is higher than at the land regions. It should be also shown, that the skills of cultivating rye is not so important as that of cultivating wheat.

The expected life span and the observed wheat yield reached minimal values at 1993, that is after several years of switching over from planned economy to market economy.

Presumably in Latvia the yield of wheat can be accepted as a very important factor of economic success. It correlates close with the calculated expected life span.

Literature

1. Kennedy, Bruce P; Kawachi, Ichiro; Brainerd, Elizabeth: The role of social capital in the Russian mortality crisis: *World Development*, Vol. 26, Iss. 11, Nov. 1998, p: 2029-2043.

Summary

Statistical data from Latvia have been used to show that skills of cultivating wheat have a correlation with life expectancy at birth. The correlation has been investigated between the yield of wheat and life expectancy at birth for the urban and rural regions. The date correlates also by analysing the life expectancy at urban regions, despite of the absence of farming of urban regions. The skills of cultivating rye are not so important as that of cultivating wheat. The expected life span and the observed wheat yield reached minimal values at 1994, that is after several years of switching over from planned economy to market economy.

Kārlis Krūzs (Latvijas Universitāte)

OTRREIZĒJO MATERIĀLO RESURSU PĀRSTRĀDES UZLABOŠANAS IESPĒJAS

THE POSSIBILITIES TO IMPROVE THE PROCESSING OF SECONDARY MATERIAL RESOURCES

The article covers issues of possibilities to reduce industrial and household waste (metal, glass, wastepaper, plastic), as well as significance of waste collection, sorting and utilization with existing problems in this area. A short insight of foreign experience in waste management is provided. Proposals on collection, sorting and utilization of industrial and household waste are prepared.

Otrreizējie materiālie resursi veidojas no ražošanā tālāk neizmantojamiem pārpalikumiem un patēriņa atkritumiem, kurus var pārstrādāt jaunā materiālā vai cita veida produkcijā: metāla skaidas un dažādi sīki atgriezumi, nolietotas un salauztas mašīnadaļas un rīki, termoplastu pārpalikumi un nolietoti izstrādājumi, makulatūra, nolietoti stikla izstrādājumi un lauskas, u.tml. Turklāt patēriņa atkritumi veidojas gan rūpniecībā, gan sadzīvē (mājsaimniecībā un sabiedriskajās vietās) [3; 63].

Ražošanas pārpalikumu daudzums ir tieši atkarīgs no tehnoloģisko procesu pilnības pakāpes, no inženertehnisko darbinieku un strādnieku ieinteresētības racionāli izmantot izejvielas un materiālus. Var atzīmēt šādas pārpalikumu samazināšanas vai novēršanas iespējas rūpniecībā [1; 67-69]:

- zinātnes un tehnikas sasniegumu plašāka ieviešana rūpniecībā, kas sekmētu ražošanas tehnoloģisko procesu pilnīgošanu, t.i., mazatlíkuma un bezatlíkuma jeb tīro tehnoloģiju ieviešanu (puļvernmetalurģija, spiedien-apstrāde u.tml.);
- materiālo resursu kompleksās izmantošanas līmeņa paaugstināšana visās rūpniecības nozarēs, kas ļauj samazināt pārpalikumu vai zudumu apjomu;
- izejmateriāla vai sagataves formu un izmēru prasnīga izvēle, kas būtu maksimāli tuvināti gatavās detaļas formām un izmēriem (periodiskie profili, precīzie kalumi un lējumi u.tml.);
- materiālu izvēle, kas ļauj samazināt apstrādes uzlaides un tieši pāriet uz apdares operācijām;
- pārpalikumu un zudumu samazināšana vai novēršana materiālo resursu un gatavās produkcijas transportēšanā un uzglabāšanā.

Tādad ražošanas uzņēmumos lielāka uzmanība pievēršama izstrādājumu konstrukcijas, modeļa vai sastāva pilnīgošanai un jaunu mūsdienīgu materiālu ieviešanai, ražošanas tehnoloģijas un darba organizācijas uzlabošanai, lai izejvielas un materiāli maksimāli pilnīgi pārtaptu gatavā produkcijā, lai mazāk būtu ražošanas pārpalikumu un zudumu, lai mazāk ciestu apkārtējā vide. Jāatzīmē, ka pasaules valstu praksē vides aizsardzības un ekonomikas saskares punktā dominē princips, ko var formulēt ļoti īsi – piesārņotājs maksā. Respektīvi uzņēmumam, kurā pārpalikumi rodas pašam jāgādā, lai tie tiktu videi draudzīgi izmantoti vai noglabāti [3; 62-63].

Pārpalikumu veidi un daudzums, kas rodas ražošanā ir atkarīgs no [3; 63]:

- izgatavojamās produkcijas veida, daudzuma un izvirzītām kvalitātes prasībām;
- apstrādājama materiālo resursu veida, daudzuma un kvalitātes;
- izvēlētā ražošanas tehnoloģiskā procesa pilnības pakāpes;
- ražošanas organizatoriski tehniskā līmeņa (materiālu centralizēta sagatavošana, materiālu kombinēta izklāšana u.c.).

Izmantojamais pārpalikums, kā pilnvērtīga materiāla aizstājējus, pēc autora domām, var izlietot (realizēt):

- tā paša ražojuma citu mazāka izmēra detaļu izgatavošanai (materiālu kombinēts izklājums);
- detaļu izgatavošanai citiem ražojumiem;
- jaunās tehnikas līdzekļu un rīku izgatavošanai, iekārtas remonta u.c. vajadzībām;
- realizēt citiem ražošanas uzņēmumiem vai tirdzniecības tīklā iedzīvotājiem.

Uzņēmumos lietderīgi izveidot "Pārpalikumu un vides aizsardzības apakšvienību" (grupa, birojs vai atsevišķs darbinieks. Šāda apakšvienība vai atsevišķs darbinieks, pēc autora domām, varētu:

- sastādīt pārskatus par pārpalikumu izmantošanas efektivitāti aizvadītajā periodā;
- sastādīt pārpalikumu bilanci plāna periodam;
- nodrošināt ražošanas un patērēšanas (lietošanas) pārpalikumu regulāru savākšanu, šķirošanu un realizēšanu pa izmantošanas virzieniem;
- rīkot uzņēmuma darbiniekiem pārpalikumu izstādes un konkursus, lai atrastu jaunus progresīvus risinājumus pārpalikumu apsaimniekošanā;
- nodrošināt vides aizsardzības prasību ievērošanu, ekspluatējot iekārtas, kuras izdala piesārņojumu, un arī citās jomās.

Šo pasākumu īstenošana ļautu jūtami uzlabot rūpniecības pārpalikumu apsaimniekošanu.

Iedzīvotāju radītais atkritumu daudzums un sastāvs ir saistīts ar viņu dzīves līmeni un veidu, gadalaiku u.c. faktoriem, bet apkalpojošo iestāžu un ražošanas uzņēmumu radīto atkritumu daudzumu nosaka to darbības profils un apjoms. Jāpiebilst, ka arvien lielāku īpatsvaru iegūst iepakojuma daudzums atkritumos: papīrs, kartons, plastmasa, stikls, metāls. Šajā ziņā mēs tuvojamies Rietumvalstu rādītājiem. Tā, piemēram, ES dalībvalstīs iepakojuma apmērs sadzīves atkritumos pēc dažādiem datiem svārstās no 25 līdz 30%, bet Latvijā – apmēram 20%.

Jāatzīmē arī, ka joprojām maz uzmanības pievēršam sadzīves pārpalikumu (atkritumu) dalītai savākšanai atsevišķos konteineros, tādēļ lielākā daļa atkārtotai pārstrādei noderīgo pārpalikumu un nolietoto izstrādājumu nonāk izgāztuvē, kur pazeminās to kvalitāte un ir apgrūtināta savākšana. Iedzīvotājiem pagaidām trūkst motivācijas aktīvi piedalīties sadzīves pārpalikumu dalītajā savākšanā, kaut arī konteineri šiem mērķiem jau ir uzstādīti vairākās vietās. To skaitu, reizē izskaidrojot pasākuma lietderību presē, radio un televīzijā, pakāpeniski vajadzētu palielināt, nodrošinot konteineru izvietošanu dažādās sabiedriskajās vietās, pie tirdzniecības centriem, lielu dzīvojamo namu masīvos. Reizē vajadzētu arī domāt par pārpalikumu savākšanas un šķirošanas laukumu izveidi, no kurienes tie sapresēti vai lielākās tilpnēs iepildīti nonāktu pārstrādē vai arī, ja nav attiecīgu pārstrādes uzņēmumu, tiktu eksportēti uz ārzemēm. Reizē arī jādomā par

maksimālu visu otrreizējo materiālo resursu veidu pārstrādes iespēju nodrošināšanu valstī. Vienmēr jāatceras, ka pārpalikums un nolietots izstrādājums ir lēta izejviela, tikai citā vietā un veidā.

Latvijā kopējais atkritumu daudzums uz vienu iedzīvotāju gadā ir ievērojami mazāks nekā attīstītās Rietumvalstīs, kur tas svārstās no 300 kg Austrijā līdz 670 kg Dānijā. Latvijā atkritumus saražo no 150 kg gadā uz vienu mazpilsētas iedzīvotāju līdz 300 kg Rīgā vai kopumā vidēji 270 kg uz vienu iedzīvotāju. Valstī kopējais cieto sadzīves atkritumu veidošanās apjoms ir aptuveni 600 tūkst. t gadā [7; 99]. Sadzīves atkritumu struktūra valstī ir šāda: melnie un krāsainie metāli 4%, stikls 8%, plastmasa 6%, makulatūra 16 %, tekstils 4%, gumija 1%, koks 2%, dārzu atkritumi 18 %, pārtikas atkritumi 37%. Saslaukas 4% [2; 2]. Neraugoties uz savākšanas grūtībām Rīgā no 1995. līdz 2000.g. savākti gandrīz 10 tūkst. t melno metālu lūžņu, 8,3 tūkst. t stikla lausku un nolietoto izstrādājumu un 14 tūkst. t makulatūras [7; 100].

Jāatzīmē, ka materiālu otrreizējā izmantošana, ir arī viens no šo resursu lietderīgās izmantošanas līmeņa paaugstināšanas ceļiem. Ar pārpalikumu kā otrreizējo materiālo resursu izmantošanu mēs it kā paplašinām savu izejvielu bāzi (pārstrādājot metāla lūžņus samazinās vajadzība pēc pirmējā metāla, ko iegūst no rūdas; pārstrādājot makulatūru saglabājam mežus; atkārtoti pārstrādājot plastmasu ietaupām pirmējās plastmasas izejvielas – naftu un gāzi u.tml.) Turklāt šo resursu otrreizējās izmantošanas nozīme gadu no gada pieaug, jo pieaug ražošanas un patērēšanas apjomi un materiālo resursu cenas. Bez tam arvien lielākā mērā pieaug kapitālieguldījumi, kas nepieciešami pirmējo izejvielu iegūšanas paplašināšanai.

Otrreizējo resursu izmantošanas izdevīgums ir arī sakarā ar to, ka šo izejvielu parasti var ievadīt produkcijas ražošanas tehnoloģiskajā procesā, apejot apstrādes sākumstadijas. Tas ļauj ievērojami samazināt ražošanas izdevumus un saīsināt kopējo ražošanas ciklu. Piemēram, papīra un kartona ražošana no pirmējās izejvielas koksnes notiek šādā secībā: koksnes sagatavošana, pārstrāde šķeldā, celulozes ražošana (vārīšana) un pēc tam papīra vai kartona izgatavošana. Toties, izmantojot papīra un kartona pārpalikumus, tie šajā tehnoloģiskajā ķēdē pēc pirmapstrādes ietiet kā celulozes daļējs vai pilnīgs aizstājējs, t.i., praktiski kopējā, ražošanas cikla beigu stadijā. Otrreizējo izejvielu iesaistīšanai ražošanā arī ir nepieciešami līdzekļi, taču šie izdevumi parasti ir vairākkārt mazāki, nekā izdevumi produkcijas ražošanai no pirmējās izejvielas. Ražošanas un patērēšanas (lietošanas) atkritumu pārstrādes ekonomiskā lietderība ir saistīta ne tikai ar to arvien pieaugošo daudzumu, bet arī ar derīgo sastāvdaļu (vielu) lielu saturu tajos.

Ražošanas pārpalikumu labāka izmantošana ir viena no mūsu valsts svarīgākajām problēmām, jo vēl nav iespējams lielākā apjomā ieviest mazatlikuma un bezatlikuma tehnoloģiskos procesus. Tātad moderno tehnoloģiju galvenais uzdevums ir iespējami lielāka derīgā produkta daudzuma iegūšana no izejvielām un materiāliem. Tas nozīmē, ka pārpalikumi (atkritumi) kaut kādā mērā ir arī sociāls jēdziens - ja sabiedrība nevar atrast tiem pielietojumu, tad tas nenorāda uz pārpalikumu nederīgumu, bet gan uz attiecīgās pārstrādes tehnoloģijas attīstības līmeni.

Lai uzlabotu atkritumu lietderīgu izmantošanu valstī, mūsdiā, ir nepieciešams:

- izstrādāt un realizēt pārpalikumu samazināšanas un pārstrādes programmas, jo tas atmaksātos, t.i., šajos pasākumos ieguldītie līdzekļi kopumā ir daudz mazāki, nekā līdzekļi, kas nepieciešami vides piesārņojuma seku novēršanai;
- ieinteresēt uzņēmumus pārstrādāt izmantojamus pārpalikumus, šajā nolūkā plaši piemērojot nodokļu atvieglojumus par otrreizējo resursu pārstrādi.

Tāad pārpalikumu kā otrreizējo materiālo resursu izmantošana pirmējo izejvielu vietā var būt tehniski iespējama, ļoti daudzpusīga un ekonomiski izdevīga. Aplūkosim virkni raksturīgāko piemēru.

Metāls. Tērauda izkausēšana no metāla pārpalikumiem un lūžņiem ir daudz izdevīgāka nekā tā ražošana pilna metalurģiskā cikla ietvaros, kas saistās ar dzelzs rūdas iegūvi un bagātināšanu, akmeņogļu iegūvi un pārstrādi koksā, ķeta (ēgūna) iegūvi domn krāsni, kā kurināmo izmantojot koku un ķeta pārstrādi tēraudā. Tāad no melno metālu (tērauda, ķeta) pārpalikumiem un lūžņiem, kā piedevu lietojot dažādus ferrosakausējumus, var tūlīt izkausēt nepieciešamas markas tēraudu un ražošanas cikls saīsinās vairākkārtīgi. Līdzīgi ir arī ar ķeta un krāsaino metāla lējumu izgatavošanu. Arī šeit jācenšas maksimāli izmantot ražošanas un sadzīves metāliskos pārpalikumus un lūžņus.

Salīdzinot ar citiem krāsainiem metāliem (varš, cinks, alva un to sakausējumi), vissekmīgāk attīstās otrreizējā alumīnija pārstrāde. Pirmkārt, tas ir saistīts, ar to, ka alumīnija pārpalikumus un lūžņus var pilnīgi pārstrādāt jaunā produkcijā, bet otrkārt, ir aprēķināts, ka alumīnija ražošanai no otrreizējās izejvielas ir nepieciešams aptuveni 23 reizes mazāk elektroenerģijas un 8 reizes mazāk kapitālieguldījumu, nekā ražojot to no pirmējās izejvielas – boksītiem. Jāatzīmē arī, ka no otrreizējās pārstrādes viedokļa aktuālākie ir tie alumīnija izstrādājumi, kuru kalpošanas laiks ir īss – alumīnija tara un iesaiņošanas materiāli (konteineri, kārbas, folija u.c.). Masas ziņā tie sastāda tikai 1% no kopējā iesaiņošanas materiālu apjoma, turklāt apmēram 80% no šī daudzuma ir alumīnija dzērienu kārbas [1: 110].

Vācijās rietumu daļā no nolietotiem automobiļiem gadā iegūst vairāk nekā 450 tūkst. t metāllūžņu, t.i., 2% no kopējā savācamo atkritumu daudzuma. Turklāt lūžņos pārstrādājamo atkritumu daudzums ik gadu pieaug. Šajā procesā, saskaņā ar vides aizsardzības prasībām, no automobiļiem izvāc eļļu, degvielu, dzesešanas un bremžu šķidrumus, atdala audumus, sēdekļus, plastmasas daļas, riepas, bet automobiļa korpusus sapsēs īpašā iekārtā [5: 90].

Tagad ražotājiem ir jāšak domāt par nokalpojušo izstrādājumu pārstrādi. Tā, paredzams, ka 2007. gadā stāsies spēkā Eiropas Savienības (ES) direktīva par savu mūžu nokalpojušo auto pārstrādi, saskaņā ar kuru, vieglo un smago auto, kā arī autobusu pārstrādes izmaksas gulsies uz to ražotājiem. Runa ir par diezgan prāvām izmaksām. Ja viena auto utilizācija vidēji izmaksā 430 ASV dolāru, tad visā ES šīs izmaksas pārsniegs 1,8 miljardus dolāru gadā. Taču galvenā problēma ir šo nolietoto auto savākšana un nogāde pārstrādei. Līdzīgi "auto direktīvai" sagaidāms,

ka jau 2006. gadā var parādīties direktīva, saskaņā ar kuru, ražotājiem nāksies apmaksāt elektropreču un elektronikas (ledusskapji, saldētavas, veļas mazgājamās mašīnas, televizori, personālie datori u.tml.) reciklēšanas (utilizācijas) izdevumus [6; 16]. Jāatzīmē, ka melno metālu lūžņus neierobežotā daudzuma iepērk pārstrādei *Liepājus Metalurģs*, kā arī virkne mašīnbūves uzņēmumu, kuros ir lietuvē cehi. Krāsaino metālu un to sakausējumus lūžņos pārstrādā mašīnbūves uzņēmumu lietuvēs vai arī tos eksportē.

Stikls. Stikla atkritumi veidojas, izgatavojot stikla izstrādājumus, rūpniecībā, celtniecībā, izklājot stikla loksnes, produkcijas transportēšanā, tirdzniecībā un sadzīvē. Daudz stikla lausku veidojas tieši pārtikas rūpniecībā un tirdzniecībā, uzglabājot, iekraujot un realizējot produkciju.

Stikla lauskas un dažādi nolietoti stikla izstrādājumi ir viena no svarīgākajām stikla rūpniecības izejvielām (no stikla vienmēr iznāk stikls) un ļauj ietaupīt ievērojamu daudzumu kvalitatīvu kvarca smilšu, kalcinēto sodu, elektroenerģiju un kurināmo. Piemēram, 1 t stikla lausku ļauj ietaupīt 1 t kvarca smilšu un 250 kg kalcinētas sodas.

Kā liecina ārzemju pieredze, otrreizējo stiklu var pievienot pirmējām izejvielām vidēji 30-50% apmērā. Rūpnieciski attīstītajās Rietumvalstīs stikla lausku piedeva, izgatavojot gaišās pudeles, sastāda līdz 60%, bet, izgatavojot tumšās krāsas alus pudeles, pat pārsniedz 80%. Ir aprēķināts, ka ik 10% stikla lausku pievienošana pirmējām stikla ražošanas izejvielām, samazina elektroenerģijas patēriņu par 2,5% [3; 66].

Lielu izejvielu, enerģētisko resursu kapitālieguldījumu ietaupījumu nodrošina stikla taras atkārtota (pat līdz 50 reizi) izmantošana. Jāpiebilst, ka, piemēram, Vācijā atkal pārsvaru gūst to speciālistu vērtējums, kuri ir par stikla taras daudzreizēju izmantošanu un pakāpenisku atgriešanos no plastmasas taras pie stikla pudeļu, burku un kārbu izmantošanas [5; 91].

Latvijas Ministru kabineta 1998. gada apstiprinātā sadzīves atkritumu apsaimniekošanas stratēģijā paredzēts atjaunot alus pudeļu savākšanas sistēmu, lai tuvāko gadu laikā 75 % no tumšajām alus pudelēm tiktu atkārtoti izmantotas.

Latvijā stikla lauskas un nolietotos stikla izstrādājumus iepērk un pārstrādā *a/s Grīziņkalns*. Otrreizējo stiklu savāc arī *SIA Hoetika ATU*, *SIA Nehlsen Rīga* un citi atkritumu apsaimniekošanas uzņēmumi.

Makulatūra. Tā veidojas, izgatavojot dažādus izstrādājumus no papīra un kartona. Pie makulatūras pieskaita arī vecus laikrakstus, žurnālus, nolietotas burtnīcas, nolietotu iepakojuma papīru un kartonu u.tml.

Papīra un kartona īpatsvars kopējā sadzīves atkritumu plūsmā ir viens no lielākajiem. Latvijā tas ir 16 %, bet attīstītajās Rietumvalstīs tas sasniedz pat 40%. Lai paplašinātu otrreizējo izejvielu izmantošanu pirmējās vietā papīra un kartona izgatavošanā, nodēriņa ir ārvalstu pieredze. Tā Vācijā prāva daļa no periodisko izdevumu iespēšanai un iesaiņošanai izlietotā papīra atgriežas atpakaļ rūpniecībā. Makulatūras izlietojums papīra un kartona ražošanai vidēji sasniedz 50%, bet iesaiņojuma papīru un kartonu izgatavojot, makulatūras saturs izejvielā jau pārsniedz 80%. Izgatavo arī vairākslāņu kartonu un tapetes, kam ārējais

dekoratīvais slānis ir no pirmējās izejvielas. Vairāku centrālo laikrakstu iespiešanai izmanto plānu kvalitatīvu papīru, kas izgatavota ar līdz 70% makulatūras piedevu. Šādu papīru lieto arī dažādu bukletu iespiešanai, kā arī bloknotu, rakstāmpapīra, aploksņu, biļešu un kvīšu izgatavošanai. Aprēķināts arī, ka 1 t makulatūras ietaupa vidēji gandrīz 4 m³ koksnes, tas nozīmē, ka tiek saglabāti 12-14 pieauguši koki. Turklāt makulatūru pārstrādājošās ražotnes ir ekoloģiski tīrākas un ļauj ietaupīt arī ūdeni un elektroenerģiju. Lūk daži skaitļi [5; 91]:

- notekūdeņu piesārņojums, izmantojot makulatūru, samazinās, salīdzinot ar koksnes masu par 50% un celulozi – 90%;
- svaigā ūdens patēriņš, lietojot makulatūru, ir par 80% mazāks, kā pārstrādājot celulozi;
- elektroenerģijas patēriņš, salīdzinot ar koksnes masu, ir par 70%, bet ar celulozi – par 50% mazāks.

Jāatzīmē arī, ka 1 t makulatūras izlietošana papīra un kartona ražošanā, aizstājot pirmējos resursus, ļauj samazināt kaitīgo vielu daudzumu par 30 kg.

Papīra patēriņš Latvijā pēc aptuveniem datiem pārsniedz 100 tūkst. t gadā. Pateicoties tādas atkritumu apsaimniekošanas firmas kā *Hoetika-ATU* (sadarbība ar skolām, konkursi) un vairāku citu aktivitātēm, nelielu daļu no izlietotā papīra un tā izstrādājumiem izdodas savākt. Dienžēl, sakarā ar Latvijas papīrrūpniecības sabrukumu, lielākā daļa makulatūras par zemu cenu tiek eksportētas uz Somiju un NVS valstīm. Pagaidām ir tikai viens uzņēmums valstī – Valmieras SIA *PLT*, kas pārstrādā makulatūru. Firma 1999. gada nogalē ar Vides investīciju fonda un Vides aizsardzības fonda finansiālo atbalstu īstenoja vērienīgu projektu, proti, darbu uzsāka Latvijā pirmā videi draudzīgā ražotnē, kurā makulatūru pārstrādā olu paliktņos. Jaunais uzņēmums gadā spēj pārstrādāt 2 tūkst. t makulatūras un saražot 25 miljonus olu paliktņu Baltijas tirgum.

Plastmasa. Ķīmiskās rūpniecības straujā attīstība pēdējos gadu desmitos radījusi priekšnoteikumus straujai plastmasu ražošanas paplašināšanai un to lietošanai praktiski visās tautsaimniecības nozarēs. Plastmasas lielā ķīmiskā noturība, augstā mehāniskā izturība un dielektriskie rādītāji, mazais blīvums (aptuveni 3-10 reizes mazāks par metālu blīvumu) un samērā neliela to ražošanas darbietilpība, it īpaši lieto detaļu izgatavošanai, ir tikai daļa faktoru, kuru dēļ dažādās rūpniecības nozarēs un tautsaimniecībā kopumā nemitīgi palielinās no plastmasām izgatavoto izstrādājumu īpatsvars.

Otrreizējā plastmasa ir viena no lielākajām atkritumu grupām. Tā galvenokārt veidojas rūpniecībā, izgatavojot plastmasas izstrādājumus, kā arī sadzīvē – nolietotais iepakojuma materiāls (maisīņi, pudeles, kārbas), trauki, kastes u.tml.

Plastmasu atkritumu pārstrāde prasa to ļoti rūpīgu iepriekšēju šķirošanu pa veidiem (un vēlams pa krāsām), kas ir dārgi un darbietilpīgi. Tāpat jāatdala citi materiāli. Tā, piemēram, polietilēntereftalāta (PET) pudeles pieņem pārstrādei, ja tām atdalīti polietilēna (PE) vai polivinilhlorīda (PVC) vāciņi, nomazgātas etiķetes un līme. Tādējādi šādu atkritumu savākšanas un šķirošanas izmaksas sastāda lielāko daļu no kopējām izmaksām [8; 3]. Plastmasas atkritumu šķirošanu varētu

ievērojami atvieglot, ja uz tiem būtu norādīts materiāla sastāva marķējums cīņaru vai burtu veidā. Jāatceras, ka katram plastmasas veidam ir sava pārstrādes tehnoloģija. Tiesa, šis jautājums ir jau vairākkārtīgi apskatīts zinātniskajā literatūrā 80. gados, taču līdz šim nav atradis plastmasas izstrādājumu izgatavotāju un ražotāju atsaucību.

Lielākajā daļā valstu plastmasas atkritumu pārstrādē tiek izmantotas divas metodes: otrreizējā pārstrāde jaunā produkcijā un, termiskā pārstrāde sadedzinot. Tiesa, plastmasas atkritumus ieteicams sadedzināt (no 1 t plastmasas atkritumu iegūst tikpat daudz kaloriju, kā sadedzinot 1 t naftas), tikai tajā gadījumā, ja tos nav iespējams realizēt otrreizējai pārstrādei.

Otrreizējās plastmasas kvalitāte ir sliktāka, salīdzinot ar pirmējiem polimēriem, tādēļ tos pievieno pirmējiem ierobežotā daudzumā. Tikai stiprības ziņā neatbilstīgus izstrādājumus izgatavo pilnīgi no otrreizējās plastmasas.

Otrreizējās pārstrādes nozares tālākā attīstībā svarīgs jautājums ir nevis atkritumu pārstrādāšana granulās, bet gan šī materiāla tālākā izmantošana. Līdz šim Latvijā plašāk tiek izmantots otrreizējais PE agroplēves un citu izstrādājumu ražošanai uzņēmumā *als Ādažu Polietilēna industrija*. SIA *Nordic Plast* Oļainē uzsākusi iepirkuma un atkritumu maisu ražošanu. SIA *Formika* savāc un pārstrādā granulās tikai Latvijā izlietoto polimēru iepakojumu. Uzņēmums ir uzsācis arī dažādu ražojumu izgatavošanu no otrreizējās plastmasas.

Vēl jāuzsver vairāku pārpalikumu veidu atkārtotas izmantošanas lietderība. Tā ar 1 t lietota vilnas apģērba var aizstāt aptuveni 700 kg dabiskās izejvielas vilnas. Linaudekla atgriezumi noderīgi izturīga un elastīga augstākās kvalitātes papīra ražošanai. Dzīvnieku kauli ir laba izejviela līmes, kaulu miltu un tehnisko tauku ražošanai. Tā, piemēram, no 1 t kaulu vidēji iegūst 160 kg galdnieku līmes vai 500 kg kaulu miltu. Arī zivju konservu un kulinārijas izstrādājumu ražotājiem ir iespējams zivju pārpalikumus pārstrādāt miltos [3; 67].

Otrreizējo resursu izmantošana kopumā nodrošina [4; 52]:

- 1) pirmējo izejvielu krājumu saglabāšanu ilgākam periodam (izejvielu bāzes paplašināšanu);
- 2) ražošanas izmaksu samazināšanu un efektivitātes paaugstināšanu, jo otrreizējās izejvielas ir lētākas par pirmējām izejvielām;
- 3) ražošanas energoietilpības un darbietilpības samazināšanu;
- 4) kapitālieguldījumu samazināšanu ražošanā;
- 5) platību samazināšanu, kas nepieciešamas atkritumu izgāztuvju (poligonu) ierīkošanai;
- 6) labāku apkārtējās vides saudzēšanu un saglabāšanu;
- 7) iedzīvotāju motivācijas līmeņa paaugstināšanu, par nepieciešamību, savākt un realizēt pārstrādei noderīgus pārpalikumus, un saudzēt vidi.

Literatūra

1. Atkritumu saimniecības pamati. – Rīga, LASA, 1998. – 159 lpp.

2. Bendere R. Sadzīves atkritumu sastāva un daudzuma novērtējums Latvijā, Poligons, 2000. – Nr.6. – 1.–3. lpp.
3. Krūzs K. Pārpalikumu izmantošanas uzlabošanas iespējas // Ekonomiskās problēmas uzņēmējdarbībā. – Rīga: RTU, 2000. – 62.–71. lpp.
4. Krūzs K. Materiālu ekonomika. – Rīga, 1999. – 142 lpp.
5. Krūzs K. Materiālu pārpalikumi, to savākšanas un izmantošanas problēmas (Vācijas pieredze) // Ražošanas sociāli ekonomiskās attīstības teorija un prakse. – Rīga: RTU, 1995. – 88.–96. lpp.
6. Ražotājiem jāsāk domāt par nokalpojušo preču pārstrādi // Dienas Bizness. – 2001. – 21. marts. – 16. lpp.
7. Saujūns Ē., Krūzs K. Atkritumu apsaimniekošanas uzlabošanas iespējas // Ekonomiskie pētījumi uzņēmējdarbībā. – Rīga: RTU, 2001. – 98. –103. lpp.
8. Vīksne A. Kur liksim atkritumus? *Poligons*, 2000. – Nr.2. – 2.–3. lpp

Kopsavilkums

Rakstā parādīta ražošanas un sadzīves pārpalikumu, kā otrreizējo materiālo resursu samazināšanas, tā arī savākšanas, šķirošanas un izmantošanas nozīme un iespējas. Pievērsta uzmanība pārpalikumu apsaimniekošanas jomā esošajām problēmām. Aplūkota ārzenju pieredze pārpalikumu apsaimniekošanā un otrreizējo materiālo resursu izmantošanā. Izvirzīti vairāki priekšlikumi ražošanas un sadzīves pārpalikumu un nolietoto izstrādājumu apsaimniekošanas uzlabošanai un parādīta otrreizējo resursu izmantošanas lietderība un izdevīgums, t.sk. arī no vides saglabāšanas viedokļa.

Marina Kudinska (Latvijas Universitāte)

BANKAS LIKVIDITĀTES NOVĒRTĒŠANAS PRINCIPI

ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

Данная статья посвящена оценке банковской ликвидности. Целью статьи является предложение методики определения достаточности ликвидных средств для погашения обязательств банка. Для осуществления поставленной цели автор даёт определение ликвидности коммерческого банка, ликвидных средств банка и факторов, определяющих методы контроля банковской ликвидности.

Likviditāte ir kompleks jēdziens, kas raksturo bankas vadības sistēmas efektivitāti un tiek uzskatīts par vienu no kopējo bankas stabilitāti noteicošiem elementiem.

Banku uzskata par **likvidu**, ja tā ir spējīga pirkt līdzekļus naudas tirgū un no Centrālās Bankas pēc labas cenas, pilnīgi un savlaicīgi segt savas saistības un apmierināt klientu vajadzību pēc aizņēmumiem.

Tikai ar nosacījumu, ka bankai ir drošs finansiālais stāvoklis, kreditori būs gatavi aizdot tai naudas resursus pēc labas cenas. Pēdējā tēze pamato likviditātes definīcijas patiesumu.

Jēdzienu "likviditāte" nedrīkst jaukt ar jēdzienu "maksāspēja". Banka ir likvida, ja tā ir spējīga savlaicīgi segt saistības. Ar maksāspēju saprot spēju segt saistības vispārējā nozīmē. Ja banka nav apmaksājusi klienta prasības naudas trūkuma dēļ šodien, bet tā varēs norēķināties ar klientu vēlāk pēc līdzekļu ienākšanas korespondējošā kontā, tad tā tiek vērtēta kā nelikvida, bet maksāspējīga.

Viens no noteicošiem faktoriem likviditātes uzturēšanā ir pietiekams likvīdo līdzekļu daudzums bankas bilancē.

Ekonomiskajā literatūrā ir vairākas pieejas aktīvu dalīšanai pēc likviditātes pakāpes. Tā, piemēram, T.Ņikitina iedala aktīvus trīs grupās.

I. Likvīdie līdzekļi, kas atrodas tūlītējās gatavības stāvoklī vai pirmās grupas likvīdie līdzekļi. Šīnī grupā ietilpst kase, korespondējošie konti un Valsts vērtspapīri.

II. Otrās klases likvīdie līdzekļi. Pie šīs grupas pieskaita kredītus un citus maksājumus bankai ar atmaksas termiņu ne ilgāku par 30 dienām, piemēram, reģistrētie biržā vērtspapīri; līdzdalība citos uzņēmumos un bankās un citas vērtības (ieskaitot nemateriālos aktīvus).

III. Nelikvīdie aktīvi - nokavētie kredīti un nedrošie parādi, ēkas un būves, kas pieder bankai [3; 78].

Šī raksta autore nevar piekrist T.Ņikitinas aktīvu klasifikācijai pēc likviditātes līmeņa. Pirms iepazīstināt raksta lasītājus ar klasifikācijas analīzi un secinājuma pamatojumu, vajadzētu nodefinēt jēdzienu "likvīdie līdzekļi".

Likvīdie līdzekļi ir naudas līdzekļi un ātri realizējamie aktīvi, kurus var ātri pārvērst naudā, nezaudējot vērtību.

Finansu vadības klasiķis P.Rose apgalvo, ka aktīvs tiek uzskatīts par likvīdu, ja atbilst trim īpašībām:

- 1) pastāv tirgus, kur var aktīvu ātri pārvērst naudā;
- 2) aktīvam ir stabilas cenas, tirgus ir spējīgs pieņemt visus pārdodamos aktīvus bez nozīmīgas cenas samazināšanas;
- 3) aktīvs ir apgrozāms, t.i., pārdevējs var atgūt sākotnējās investīcijas ar minimālu risku [4; 428].

Tādējādi, ne visus valsts vērtspapīrus un kredītus ar atlikušo termiņu līdz 30 dienām var uzskatīt par likvīdiem, bet tikai pirmās klases emitentu vērtspapīrus un kredītus, izsniegtus pirmās klases aizņēmējiem. Latvijas banku sistēma ir cietusi

zaudējumus 1998. gada Krievijas krīzes rezultātā, kad Krievijas valsts vērtspapīri kļuva par problēmu nesējiem bankām, kas tos turēja aktīvos. Vai tad šādus valsts vērtspapīrus var uzskatīt par likvīdiem aktīviem? Atbilde ir vienozīmīga – nē. Biržā reģistrētie kapitālie vērtspapīri arī, pēc autores domām, nevar tikt uzskatīti par likvīdiem aktīviem tādēļ, ka šo vērtspapīru cenu svārstībās var būt ievērojamas un cenu izmaiņas ietekmē vairāki grūti prognozējami faktori. Nemateriālajiem aktīviem un līdzdalībai īpašumā nepastāv likvīds tirgus un tādēļ tos nevar pieskaitīt pie likvīdiem aktīviem.

Pēc autores domām, aktīvu klasifikācija būs veiksmīgāka, ja aktīvus pēc likviditātes principa sadalīt šādās grupās:

1. Likvīdie aktīvi

1.1. Kases likvīdie aktīvi

- nauda kasē
- līdzekļi korespondējošā kontā Centrālajā bankā
- līdzekļi Nostro kontos maksāspējīgās bankās
- līdzekļi bankomātos

1.2. Nekases likvīdie līdzekļi

- pirmās klases emitentu vērtspapīri, kuriem pastāv likvīds tirgus
- kredīti, izsniegti pirmās klases aizņēmējiem ar atlikušo termiņu līdz 30 dienām
- kredīti, izsniegti pirmās klases aizņēmējiem ar atlikušo termiņu virs 30 dienām, ja pastāv tiesības atsaukt kredītu pirms atmaksas termiņa, atskaitot soda naudu par pirmstermiņa kredīta atsaukšanu.

2. Nelikvīdie aktīvi

Pārvaldot bankas likviditāti, ir vienmēr jāatceras, ka:

- 1) Pieprasījums pēc likvīdiem līdzekļiem reti kad sakrīt ar to piedāvājumu. Bankas parasti saskaras ar likvīdo līdzekļu deficītu vai iztrūkumu.

Ja kopējais pieprasījums pēc likvīdiem līdzekļiem pārsniedz to kopējo piedāvājumu, bankas vadībai jābūt gatavai likvīdo līdzekļu deficīta pārvaldīšanai, tātad lēmuma pieņemšanai par nepieciešamā līdzekļu daudzuma iegādi. Tajā pašā laikā, ja kādā laika momentā kopējais likvīdo līdzekļu piedāvājums pārsniegs pieprasījumu pēc tiem, bankai jābūt gatavai likvīdo līdzekļu pārpalikumam [4; 325]. Ja bankai ir liels likvīdo līdzekļu pārpalikums, vadībai vajadzētu nekavējoties investēt šo pārpalikumu, kas ļaus palielināt bankas ieņēmumus.

- 2) Vienmēr pastāv dilemma starp bankas likviditāti un peļnītspēju. Likvīdie aktīvi nav peļnošie, vai to peļnītspēja ir zema. Tādēļ bankām ir jāuztur pietiekamu, bet ne pārāk lielu likvīdo līdzekļu daudzumu.

Likviditātes risks saistās ar vajadzību finansēt dažus darījumus līdzekļu trūkuma gadījumā ar aktīvu pārdošanu vai, iegādājoties dārgus līdzekļus naudas tirgū, kas var samazināt bankas peļņu un kapitāla pietiekamību [2; 214]. Aktīvu pārdošana nozīmē, ka banka zaudē savus nākotnes ieņēmumus, kurus varētu

saņemt no šo aktīvu turēšanas. Bez tam, likvīdo aktīvu pārdošana pasliktina bankas finansiālo stāvokli, tādēļ ka likvidie aktīvi, kā likums, ir ar zemu riska pakāpi.

Saskaroties ar likviditātes problēmām, bez aktīvu pārdošanas, bankas izmanto aizņemtās likviditātes stratēģiju. Aizņēmumi naudas tirgū ir bieži sastopams paņēmieni, bet tas ir riskants likviditātes problēmu risināšanā. Risks saistīts ar procentu likmju nenoteiktību starpbanku tirgū, kā arī ar varbūtību nesaņemt līdzekļus pietiekamā daudzumā. Bankas ar nopietnām likviditātes problēmām parasti ir spiestas maksāt vairāk par resursiem, bet vajadzība pēc naudas līdzekļiem tādām bankām ir lielāka, tādēļ ka noguldītāji, uzzinot par bankas problēmām, cenšas izņemt savus līdzekļus no bankas.

Latvijā visu likviditātes pārvaldīšanas sistēmu komercbankām ir jāfiksē likviditātes politikā. Tā kā banku likviditāte visās pasaules finanšu sistēmās ir viens no svarīgākiem uzraudzības institūciju kontroles objektiem, tad arī Latvijā Finanšu un kapitāla tirgus komisija ir noteikusi virkni prasību, kurām jāatbilst bankas likviditātes politikai. Politikai ir jāietver:

- likviditātes ikdienas kontroles sistēmu;
- iespējamo notikumu attīstības scenāriju analīzi;
- likviditātes krīzes pārvarēšanas kārtību [1; 1].

Latvijā pastāv arī viens normatīvais rādītājs – tekošās likviditātes koeficients, kuru Finanšu un kapitāla tirgus komisija ik mēnesi kontrolē. Visu pārējo likviditātes kontroles un pārvaldīšanas instrumentu izvēle, kura tiek fiksēta likviditātes politikā, ir bankas vadības uzdevums.

Veidojot likviditātes politikas, bankas nedrīkst aizmirst par likviditātes atkarību no procentu riska. Ja procentu likmes aug, tad finanšu aktīvu vērtība, kurus banka plāno pārdot likvīdo līdzekļu saņemšanai, samazinās, un līdz ar to atsevišķus aktīvus ir jāpārdod ar zaudējumiem. Šinī gadījumā banka ne tikai saņems mazāk likvīdo līdzekļu, bet arī samazinās savu peļņu sakarā ar zaudējumiem no tirdzniecības darījumiem. Bez tam, pieaugot procentu likmēm, pieaugs arī aizņēmumu cena un bankai būs jāmaksā vairāk par saņemto kredītu. Ja likvīdo līdzekļu kreditori sapratīs, ka banka ir pakļauta lielākam riskam nekā iepriekš, tie palielinās kredīta procentu likmi, bet daži kreditori vispār atteiksies izsniegt aizdevumu. Procentu likmēm ceļoties, daži noguldītāji var ņemt ārā savus ietaupījumus, meklējot izdevīgākus ieguldījuma veidus, bet potenciālie kredītņēmēji var atteikties no aizdevuma. Tādējādi procentu likmju izmaiņas ietekmēs bankas spēju saņemt aizņēmumus naudas tirgū un klientu pieprasījumu pēc kredītiem un depozītiem, kas savukārt iespaidos bankas likviditāti.

Nepastāv ideālas metodikas likviditātes pārvaldīšanai. Jo daudzveidīgākas būs kontroles metodes, jo lielāka varbūtība, ka banka varēs savlaicīgi konstatēt problēmas un pieņemt pareizus lēmumus to novērtēšanai. Šī raksta autore piedāvā likviditātes novērtēšanas metodiku, kuru bankas var izmantot savā ikdienas likviditātes kontrolē.

Sagrupēsim komercbankas aktīvus piecās grupās pēc peļnītspējas.

A1 – pelnītspējīgie aktīvi – bankas aktīvi, ar kuriem ir saistīts regulārais stabils ienākums. Šīs grupas aktīvus var sadalīt apakšgrupās: likvidie aktīvi (piem., A zonas valsts vērtspapīri) un nelikvidie aktīvi (piem., kredīti, investīcijas);

A2 – nepelnošie likvidie aktīvi (kases likvidie līdzekļi), nākamo periodu izdevumi un pārējie aktīvi;

A3 – daļas un līdzdalība citu uzņēmumu īpašumā;

A4 – pamatlīdzekļi un nemateriālie aktīvi. Šie aktīvi atsevišķos gadījumos var bankai nest peļņu (piem., izīrējot ēkas). Šīs grupas aktīviem aprēķina nolietojumu;

A5 – nokavētie aktīvi.

Tādējādi, grupas A1 un A2 ir aktīvi, kas reāli uzlabo bankas likviditāti, bet A3, A4 un A5 ir aktīvi, kas reāli pasliktina bankas likviditāti.

Likviditāte vienmēr paredz bilances aktīvu un pasīvu saistību. Tādēļ arī pasīvus jāsadala grupās. Sadales kritērijs – atmaksāšanas laiks.

P1 – bankas kapitāls un rezerves – līdzekļi, kurus bankai nav jāatmaksā;

P2 – subordinētie līdzekļi – piesaistītie līdzekļi, noguldītājam nav tiesību izņemt naudu pirms termiņa, tādēļ pēc ekonomiskās būtības šie ir pievienotie kapitālam un rezervēm līdzekļi;

P3 – bankas bezprocentu saistības – norēķinu kontu atlikumi, kuriem bankas neaprēķina procentus;

P4 – bankas procentu saistības – norēķinu un depozītu kontu atlikumi, kā arī emitētie parāda vērtspapīri, kuriem bankas aprēķina procentus;

P5 – norakstāmie pasīvi – pieder bankai, bankai nav saistību šo līdzekļu atmaksāšanai. Pie šīs grupas pieskaita uzkrājumus, uzkrātos ieņēmumus utt.

Klientiem atgriežamos līdzekļus veido summa P2, P3 un P4. Tādējādi, P1 un P5 ir bankas pašu līdzekļi, kas uzlabo bankas bilances likviditāti.

Likviditātes novērtēšanai ir nepieciešams salīdzināt reālo bankas aktīvu daudzumu (gr. A1 un A2) un bankas atgriežamo līdzekļu summu (gr. P2, P3 un P4).

Bankas bilances absolūtās likviditātes rādītājs

$$(L) = (A1 + A2) - (P2 + P3 + P4).$$

Ja bankas bilances absolūtās likviditātes rādītājs ir negatīvs, bankai nav pietiekami likvidu līdzekļu, lai varētu norēķināties ar kreditoriem, pozitīvs rezultāts liecina par likviditātes pārpalikumu.

Komerčbankas varētu izmantot piedāvāto metodiku katru dienu, aprēķinot bilances absolūtās likviditātes rādītāju. Uzkrātā bankas darbības laikā rādītāja dinamika var kļūt par interesantu informatīvo bāzi analīzei, kas palīdzēs uzturēt optimālu likviditātes līmeni bankā un gūt papildu ieņēmumus, izvietojot likviditātes pārpalikumu.

Literatūra

1. Likviditātes prasību izpildes noteikumi. Apstiprināti ar LB padomes 2000.g. 24. maija lēmumu Nr. 75/6. Rīga, 2000.

2. Ларионова И.В. Реорганизация коммерческих банков. Москва: Финансы и статистика, 2000.
3. Никитина Т.В. Банковский менеджмент. Санкт – Петербург: Питер, 2001
4. Rose, Peter S. Financial Management in Banking. 1991.
5. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы её оценки. Москва: Финансы и статистика, 1999.

Kopsavilkums

Bankas likviditāte ir viens no svarīgākajiem bankas stabilitāti noteicošajiem elementiem. Likviditāti raksturo pietiekams likvīdo līdzekļu daudzums bankas bilancē un bankas spēja aizņemties naudu tirgū. Saskaņā ar Uzraudzības institūcijas prasībām katrai bankai ir jābūt likviditātes politikai, kurai jāaptver likviditātes līmeņa uzturēšanas stratēģiskie principi. Rakstā ir piedāvāta likviditātes līmeņa noteikšanas metodika, kura varētu būt izmantota komercbankās ikdienas likviditātes kontrolē.

Irina Lando (Latvijas Universitāte)

PERSONĀLA APMĀCĪBAS SISTĒMAS IZSTRĀDE UN REALIZĀCIJA PUBLISKAJĀ PĀRVALDĒ

DEVELOPMENT OF PERSONNEL TRAINING SYSTEM AND ITS IMPLEMENTATION IN PUBLIC ADMINISTRATION

The given article discusses examples of non-standard training techniques applied for the public administration. The program is designed for a wide circle of employees. It is a seminar-based course. At the beginning all students are offered a set of tests, during which they use habitual methods of training and storing of information. Then, the author offers them to explain, what methods did they use and why. At the next stage the author explains the students advantages of the non-standard training methods and offers to start applying those in practice. Already after the first hour of the seminar the students start using the non-standard training methods and see practical result. Comparing with the first test, the results of the second one surpass the former in two-three times. And it is only beginning. During the seminar, which lasts for two working days, the students have an opportunity to master application of the non-standard training methods for memorizing graphic

information, names, surnames and titles, memorizing schemes, abbreviations, and finally, memorizing foreign words.

Ievads

Personāla adaptācija un funkcionēšanas problēmas tirgus attiecību laukā šodien kā nekad ir īpaši aktuālas. Plaša ekonomisko prioritāšu ieviešana sociālajā stūrī, plaša tirgvedības pētīšanas tehnoloģiju izmantošana patērētāju jomā – tas viss ietekmē ražošanas attiecības. Mūsdienu apstākļos veiksmīgai konkurētspējīgai darbībai pakalpojumu tirgū ir nepieciešams izmantot jaunus vadības principus – adekvātus tirgus ekonomikai. Personāla vadība, orientēta uz patērētāju vadības ideoloģiju, pilnā mērā atbilst uzdevumiem un mērķiem šādu sistēmu stabilai funkcionēšanai. Pētījumi liecina par to, ka teorētiskā un praktiskā pieredze tradicionālā vadības metodē šodien saprātīgi tiek savienota ar zinātniskiem personāla vadības pamatojumiem un jaunākām personāla apmācības tehnoloģijām. Īpaša uzmanība tiek veltīta fundamentālām koncepcijām un personāla apmācības principiem tajās sabiedrības jomās un struktūrās, kurās vadības problēmas un lēmumu pieņemšanas sāk balstīties uz ekonomiskas nozīmes principiem. Pēdējās desmitgadēs ir parādījušies daudz zinātnisku pētījumu un publikāciju, kas pēta personāla uzvedību un tā raksturīgākās attiecības. Tiesa, vietējā literatūrā personāla vadības problēma, īpaši personāla apmācība, ir atspoguļota pavisam vāji.

Bet tik un tā mūsdienu personāla vadība iekļauj sevī, no vienas puses, konkrētu funkcionēšanas vidi noteiktā sociāli ekonomiskā struktūrā personāla motivācijas apmierināšanā, no otras puses – jēgu un formu, ar kuriem ir noteikta pašas personāla vadības sistēmas jēga. Lai efektīvāk varētu izmantot personāla resursus tirgus attiecībās, svarīgi ir izstrādāt tirgus orientētu personāla apmācības sistēmu, tādās sistēmas pamatvirzienu noteikšanu un saskaņošanu, kā arī zinātniski motivētu modeļu izveidošanu apmācībā, to aprakstu un optimālo variantu meklējums. Mūsdienu apstākļos, kad notiek plaša informatīvo tehnoloģiju ieviešana, aktuāli ir zinātniski pētījumi, loma un vadības un ražošanas darbības formalizācijas pakāpe un tās modelēšanas iespējas.

Mūsdienu apstākļos, kad notiek plaša informatīvo tehnoloģiju ieviešana, aktuāli ir zinātniski pētījumi, loma un vadības un ražošanas darbības formalizācijas pakāpe un tās modelēšanas iespējas.

Pētījuma aktualitāte

Personāla apmācības sistēmas izstrādi un realizāciju mērķtiecīgi izmantot tajos gadījumos, kad organizācijas vadītājs saprot, ka organizācijas izaugsmei un attīstībai ir nepieciešama personāla profesionālā attīstība. Mūsdienu apstākļos bieži veidojas situācijas, kad organizācijas darbinieki vadītājam patīk, bet to darba rezultāti – nē. Gadās arī problēmas, kad, uzsākot dažus apmācības pasākumus organizācijas darbiniekiem, personāla dienesti nevar sagaidīt vēlamus rezultātus no viņu darba. Ar organizācijas izaugsmi rodas problēmas, kad jau ir pieņemti jauni darbinieki un viņi jāapmāca jaunajā darbā, uzvedības normām, jāiepazīstina ar

organizācijas specifiku. Apmācību jāieplāno arī tad, kad jau ir pārbaudīti zinoši darbinieki, kuri jau ir motivēti gan materiāli, gan nemateriāli, bet tagad ir nepieciešams attīstīt esošo potenciālu.

Konsultanti tikšanās reizēs ar vadītājiem un organizācijas darbiniekiem nosaka personāla apmācības vajadzību atkarībā no organizācijas attīstības plāniem. Pēc agrāk veiktajiem kadru audita vai personāla atestācijas rezultātiem tiek noteikts personāla profesionālais un personīgais attīstības līmenis. Pēc tam, balstoties uz veikto pētījumu, tiek izstrādātas rekomendācijas darbinieku apmācībā. Balstoties uz šīm rekomendācijām, tiek izstrādāta apmācības pasākumu sistēma, kas iekļauj sevī zināšanu apguves kontroli un iemaņu formēšanos. Autore piedāvātās netradicionālās personāla apmācības metodes iekļauj personāla apmācības sistēmu personāla stimulēšanas/motivācijas sistēmā. Šī metode palīdz izstrādāt arī rezultātu uzturēšanas sistēmu un palīdz izmantot apmācības laikā gūtās iemaņas tieši savā darba vietā un izmantot dažādus izglītojošus pasākumus (lekcijas, seminārus, treniņus, darba grupas utt.). Šinī darbā piedāvātā personāla apmācības sistēma iekļauj sevī arī vingrinājumus, kas ir adaptēti uz organizācijas vajadzībām un īpatnībām, kurā tiek veikta apmācība. Šī sistēma palīdz vadītājiem saņemt "atgriezenisko saikni" pēc apmācības rezultātiem un turpmāk palīdz izstrādāt jaunas programmas, rēķinoties ar konkrētas organizācijas vajadzībām, pēc nepieciešamības veiktajām personīgajām konsultācijām un vairākas apmācības dažiem darbiniekiem.

Rezultāta vadītājs saņem personālu apmācītu un motivētu uz profesionāliem sasniegumiem; konkrētu un viegli uzturamu darbinieku apmācības sistēmu; darba kvalitātes uzlabošanu un rādītājus saistītus ar šīs organizācijas un personāla labklājību. Šī metode turpmāk atvieglo kadru audita veikšanu, kura laikā tiek noteikta esošā situācija un organizācijas kadru potenciāls, tiek noskaidrotas optimālās proporcijas starp vadošo un izpildu personālu, analizē cilvēku resursu vadības sistēmas efektivitāti.

Atkarībā no konkrētās situācijas personāla apmācības organizācija var būt pielietota gan konkrētas nodaļas (apakšnodaļas) darbinieku apmācībā, gan kā patstāvīgs uzdevums, kas vērsts uz personāla apmācības sistēmas uzlabošanu un organizācijas kadru potenciālu. Attiecīgi personāla apmācības programma pēc netradicionālām metodēm tiek realizēta divos variantos: "minimālā" – pietiekama noteiktu rezultātu sasniegšanai un maksimālā – nepieciešama kvalitatīvai personāla iespēju uzlabošanai, kas dod kvalitatīvas un principiāli jaunas iespējas. Šajā pētījumā autore piedāvātā personāla apmācības netradicionālā metode tiks izskaidrēta, ņemot kā piemēru "Rīgas kuģu būvētavu". Sakarā ar organizācijas pāreju uz darba noteikumiem pēc standartu sistēmas ISO 9000 prasībām, radās asa nepieciešamība personāla apmācības paaugstināšanai. Darbiniekiem vajadzēja īsos termiņos apgūt lielu informācijas daudzumu. Apmācēmajiem bija augsta motivācija, jo cilvēki, kas bija saistīti ar organizācijas pāreju uz jaunu darba etapu, bija materiāli ieinteresēti rezultātos. Uzņēmumā tika izveidota darba grupa, kas bija atbildīga par darba procesa organizāciju saskaņā ar jaunajām prasībām. Bija

noteikti semināru termiņi pēc standartu ISO 9000 prasībām. Neskatoties uz labu darba organizāciju, personālam radās virkne grūti risināmu uzdevumu.

Tā visiem darbiniekiem, kas bija saistīti ar uzņemama pārēju uz darbu saskaņā ar ISO 9000 sertifikāta prasībām, bija nepieciešams turpināt mācības izglītojošās iestādes bez atrašanās no ražošanas. Darba laiks inženieriem nav normēts. Pāreja uz ISO 9000 prasa dziļas teorētiskas zināšanas attiecībā uz personālu un standarta prasībām. Personālam netika dota iespēja izmantot akadēmisko atvaļinājumu mācību iestādē, jo apmācības notika ārzemēs, un tāda rīcība prasīja lielus materiālus ieguldījumus. Tāda veida darba grupas locekļi nokļuva situācijā, kad īsā laika periodā viņiem bija jāapgūst liels informācijas daudzums.

Organizācijas vadība deva darba grupas locekļiem vienu stundu darba laika trīs reizes nedēļā uz netradicionālo apmācības metožu apgūšanu. Pēc saskaņošanas ar vadību, autors piedāvāja apmācības programmu, kas iekļāva: nesaistīto vārdu iegaumēšanu; abstraktu vārdu iegaumēšanu; grafisko attēlu iegaumēšanu; ciparu iegaumēšanu; formulu iegaumēšanu; mūsdienu metožu izmantošanu konspektu un pierakstu veidošanā; ātras metodes svešvārdu iegaumēšanā.

Metožu apraksts

Autora piedāvātās apmācības sistēmas pamatā ir likts asociāciju (tēlu) izveides princips. Dotā metode plaši tiek izmantota personāla apmācībai ASV, Izraēlā, Francijā, Bulgārijā, Krievijā un citās valstīs. Diemžēl, šinīs valstīs līdz šim netika izmantota sistemātiska pieeja nestandarta metožu apmācībā jaunas vielas apguvei organizācijas personālam.

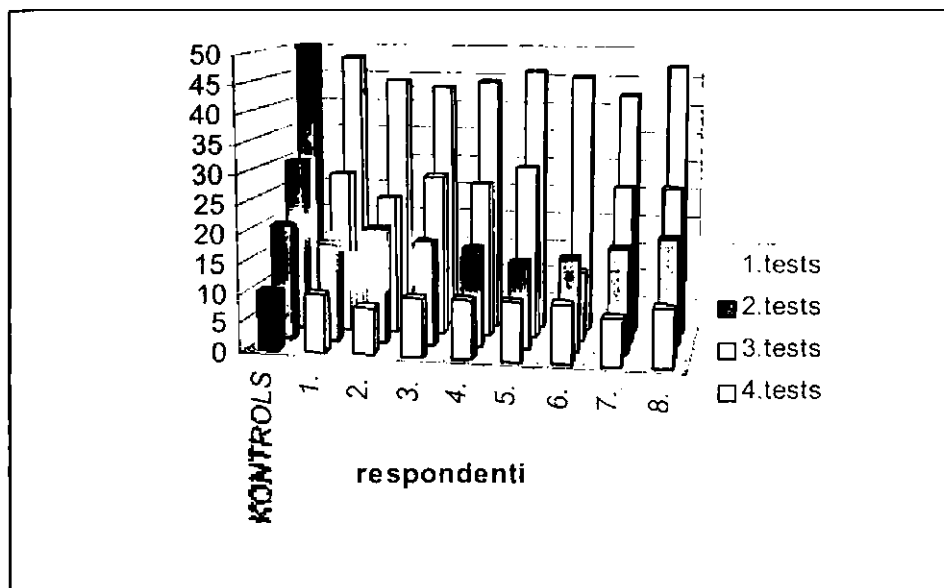
Autores uzdevumā bija sniegt personālam jaunu instrumentu un iemācīt to izmantot. Piedāvātās metodes palīdz vairākkārt palielināt ātrumu un iegaumējamās informācijas apjomu.

Rezultātu apkopojums

Rezultāti bija iegūti jau pirmajā nodarbībā. Par kontroles testu darbiniekiem tika piedāvāts atcerēties desmit savā starpā nesaistītus vārdus. Rezultāti bija apmierinoši (skat. I. attēls). Pēc tam darbiniekiem tika piedāvāts atcerēties divdesmit vārdus, izmantojot asociāciju metodi. Rezultāti bija teicami (skat. I. attēlu). Pirmās nedēļas laikā personāls apguva jaunus iegaumēšanas principus, kuru iespējas nav atkarīgas ne no izglītības līmeņa, ne no atmiņas dabiskajām iespējām. Pirmās mācību nedēļas rezultāti apkopoti I. attēlā.

Ņemot vērā noformēšanas prasības profesionālajos zinātniskajos darbos, šinī darbā netiek uzrādīti konkrēti vārdi un uzvārdi.

Pēc apmācības rezultātiem personālam pilnīgi izdevās apgūt piedāvātās metodes un daudzkārt samazināt laika patēriņu, kas nepieciešams jaunas vielas apguvei. Tādā veidā "Rīgas kuģu būvētavas" personālam izdevās veikt viņiem uzstādītos uzdevumus jaunas vielas apguvē, mācību turpināšanā, kas nepieciešama darbā, neaizejot no ražošanas, jaunu zināšanu ieguvē saistībā ar uzņemama pārēju uz ISO 9000 standartu prasībām.



1.attēls "Rīgas kuģu būvētavas" darbinieku mācības rezultāti.
Nesaistīto vārdu iegaumēšana 2001. gadā martā.

Diskusijas

Izmantojot netradicionālās personāla apmācības metodes, nepieciešams ņemt vērā auditorijas sastāvu: vai tie ir jauni darbinieki, vai studenti, kuriem nav praktiskas pieredzes, bet viņi pārvalda teoriju, vai tie ir praktiķi, kuri sliktāk pārvalda teoriju vai vispār par to nekā nezina, bet ir ar praktisku pieredzi. Atšķirība starp viņiem ir situācijas uztveršanā, situāciju konceptualizācijas kvalitātē, kā arī lēmuma pieņemšanas un kvalitātes līmenī.

Students vai jauns darbinieks uztver situāciju tā, kā tas izskatās ārēji (kas notika?), tajā pašā laikā praktiķis uzreiz, sasaista to ar iespējamiem notiekošā iemesliem (cenu paaugstinājums, jaunu konkurentu parādīšanās, vadības maiņa uzņēmumā, nepietiekama reklāma vai tās nav vispār utt.). Jauns darbinieks sliktāk konceptualizē situāciju, ne vienmēr viņš ir spējīgs atrisināt informācijas hierarhijas problēmu, t.i., atdalīt galveno (svarīgāko) no mazāk svarīgā. Izdarīt to bieži vien nav vienkārši, jo galvenais ne vienmēr atrodas virspusē, ne vienmēr ir pamanāms. Pie tam jauniem darbiniekiem ir tendence vienkāršot situāciju, kas pilnīgi ir nepamatoti, viņu attieksme pret situāciju ir emocionālāka, bet praktiķiem tā ir pragmatiskāka. Atšķirībā no jauna darbinieka praktiķis parasti izdala galveno elementu un pakārto tam mazāk svarīgos. Viņi cenšas nevienkāršot situāciju, kā to dara students, bet to izskaidrot (tas, kas ir svarīgs – jābūt izskaidrotam).

Lēmumi, kurus pieņem jauns darbinieks, bāzējas uz teorijas, uz kaut kādām jaunām receptēm. Pie tam viņš bieži vien aizmirst par iespējamām sekām, nerēķinās ar to – kā pieņemtais lēmums var ietekmēt uzņēmuma finansiālo stāvokli, cilvēkus utt. Bet viņš ir vairāk izglītojs teorētiski. Lēmumi, kurus pieņem praktiķis, parasti ir pragmatiski un atbildīgi. Bet praktiķis sliktāk pārvalda teoriju. Tāpēc apmācība ar netradicionālo mācību metožu izmantošanu parasti notiek grupā, ļoti svarīgi lai darbs grupā būtu pareizi organizēts.

Secinājumi

Nav iespējams strādāt ar netradicionālām metodēm stingras disciplīnas apstākļos, jo pārsvarā tas ir radošs process. Netradicionālo apmācības metožu apgūšana dalās uz vairākiem etapiem: jaunās metodes pasniegšana; individuāla katra grupas dalībnieka izpēte; individuālu risinājumu izstrāde; individuālo risinājumu apspriešana kopējā grupā; sagatavošanās apspriešanai un diskusijai.

Pasniedzēja loma, izmantojot netradicionālās apmācības metodes, būtiski atšķiras no tradicionālās. Pasniedzējs it kā nodot savas pilnvaras studentiem, viņa vadošā loma tiek samazināta līdz minimumam. Pasniedzējam ir jāatturas no kārdinājuma piedāvāt savus risinājuma variantus un novērtēt studentu rīcības precizību apmācības laikā. Pasniedzēja iejaukšanās studentu darbībā ir jābūt krasi ierobežotai, tā un tikai regulējoša funkcija. Nesaskaņas grupās ir vienmēr, šī gadījumā studenti vērsas pie pasniedzēja, pieprasa stingrību, pieprasa papildu informāciju, pieprasa atrisināt nesaskaņas, jo viņu domas bieži vien nesakrīt. Un šeit ir tiešas briesmas – neiet studentu pavadā. Bet šī metode paredz pasniedzēja iejaukšanos samazinātu līdz minimumam. Pasniedzējam pārsvarā tiek atvēlēta novērotāja loma. Tas izsit no līdzsvara studentus, viņi prasa tradicionālas darba metodes, bet to kādreiz darīt nedrīkst. Ja pasniedzējs nepalīdz, tad studenti sāk aktīvāk strādāt patstāvīgi. Pasniedzējs var iejaukties ārkārtējā gadījumā. Ņemot vērā to, ka studentiem patīk pieņemt lēmumu uzreiz neanalizējot, tad pasniedzējs sākumā mudina studentus saprast, ka netradicionālās metodes arī neprasa analītisku pieeju.

Pasniedzējam ir jāsniedz studentiem sava veida rīcības brīvību, par disciplīnu viņiem jāatbild pašiem – studentiem ir tiesības smieties, pat runāt par citām tēmām, bet nav jātraucē darbs kopumā. Laiks šādai atpūtai nedrīkst pārsniegt 30% no tā laika, kas atvēlēts visam grupas darbam. Pasniedzējam tikai jākoordinē grupas darbs. Katrā grupā ir jāveido pašdisciplīnas un pašorganizācijas apstākļi. Viens no pasniedzēja uzdevumiem ir studentu apmācība sazināšanās kultūrai un diskusijai. Studentiem ir jāiemācās strādāt koleģiāli. Jaunu metožu apgūšana māca strādāt kolektīvā, pieņemt kolektīvus risinājumus. Tādā darbā cilvēki bieži mainās raksturā. Viens kļūst vairāk uzticīgs, otrs – pārliecinātāks par sevi, cits – mazāk kategorisks un sāk ieklausīties citu spriedumos utt. Tas viss palīdz arī turpmākajā darbā.

Apkopojot iepriekšminēto, var secināt, ka netradicionālo apmācības metožu izmantošana ir nepieciešama un svarīga personāla apmācības politikas sastāvdaļa.

Šīs metodes palīdz vispirms ne tikai izprast, ko vajag mācīties, bet arī kā jāmācās. Organizācijas, kas nav iekļāvušas personāla apmācībā minētās metodes, drīz var atrasties neizdevīgā situācijā, salīdzinājumā ar konkurentiem, ja nerēķināsies ar apkārtnotiekošām pārmaiņām. Izglītojošo pakalpojumu patērētāji ar netradicionālām apmācības metodēm ir uzņēmumi un organizācijas dažādās ekonomikas nozarēs.

Kā veiksmīgākie darbinieku apmācībā ar netradicionālām metodēm ir šajās kompānijās – “Rīgas kuģu būvētava”, “Psiholoģijas palīdzības Centrs”, “Aizkraukles banka”, “BP Immigration Service”, “Wess Motors” un citas organizācijas.

Literatūra

1. Lando I. *Netradicionālas apmācību metodes publiskajā pārvaldē*. 2. Pasaules Latviešu zinātnieku kongresa tēžu krājums 84.-85.lpp.; Rīga, 2001, 627 lpp.
2. Fazzi R.A. *Management PLUS: maximizing productivity through motivation, performance, and commitment*. NY: IRWIN Professional Publishing, 1995, 211 p.
3. Copeland T., Koller T., Murriw J. *Valuation: Measuring and managing the value of companies*. NY: Wiley, 1999, 320 pp.
4. Thompson A.A., Strickland A.J. *Grafting and implementing strategy*. NY: IRWIN Professional Publishing, 1998, 577 p.
5. Newstrom J.W., Davis K. *Organizational behavior: Human behavior at work*. Boston: McGraw Hill, 2000, 447 p.
6. Doyle P. *Marketing management and strategy*. Prentice Hall Europe, 1999, 559 p.

Kopsavilkums

Šis pētījums tiek piedāvāts jēgas izskaidrošanai iestāžu administratīvi vadošās sistēmas pāreju uz tirgus attiecībām. Pētījumā atklājas personāla vadības sistēmas jēga un tieši personāla apmācība. Šajā darbā uz personīgā pētījuma pamata atklātas un apkopotas attiecības starp jēdzieniem personāla vadība un personāla apmācība. Ir izstrādāta un piedāvāta jaunu pieeju sistēma personāla apmācībā, kā tirgus attiecību atspoguļojums starp darba devēju un darba ņēmēju. Sistemātiski un pakāpeniski ir izskatīta personāla apmācības sistēma, kas palīdz atklāt sakaru būtību un elementu attiecības, kas raksturo apmācību. Loģiski ir piedāvāta pāreja no piedāvātā sistēmas modeļa personāla apmācībā, tās līmeņu formalizācija strukturalizētai modelēšanas metodei. Ir izstrādāta un piedāvāta oriģināla apskates metode starp apmācības metodi un personāla vadības struktūru, ņemot vērā uzskatu un pētījumu par apmācības konceptuālā modeļa sistēmu, kurai līdz tam nav bijušas līdzīgas, darba izklāstā speciāli ir iekļauti dažādu apgalvojumu un pozīciju

atkārtojumi. Darbs var būt skatīts no zinātniski praktiskā vai mācību izglītojošā viedokļa un var būt rekomendēts tiem, kuri interesējas par sarežģītu sociāli ekonomisku struktūru vadību, tāpat tas var noņērt organizāciju vadībai un personāla dienestu vadītājiem. Pētījumā autore apraksta personāla apmācības sistēmas formēšanu, pamatojoties uz organizācijas vajadzību noteikšanu un profesionālā un personīga darbinieku attīstības līmeņa noteikšanu. Rakstā ir parādīta izstrāde, organizācija un apmācošo metožu veikšana, individuālā konsultēšana un atsevišķu darbinieku kategoriju apmācība.

Zinta Lauva (Latvijas Universitāte)

INVESTĪCIJU JĒDZIENA IZPRATNE IZGLĪTĪBĀ

UNDERSTANDING OF INVESTMENT CONCEPT IN EDUCATION

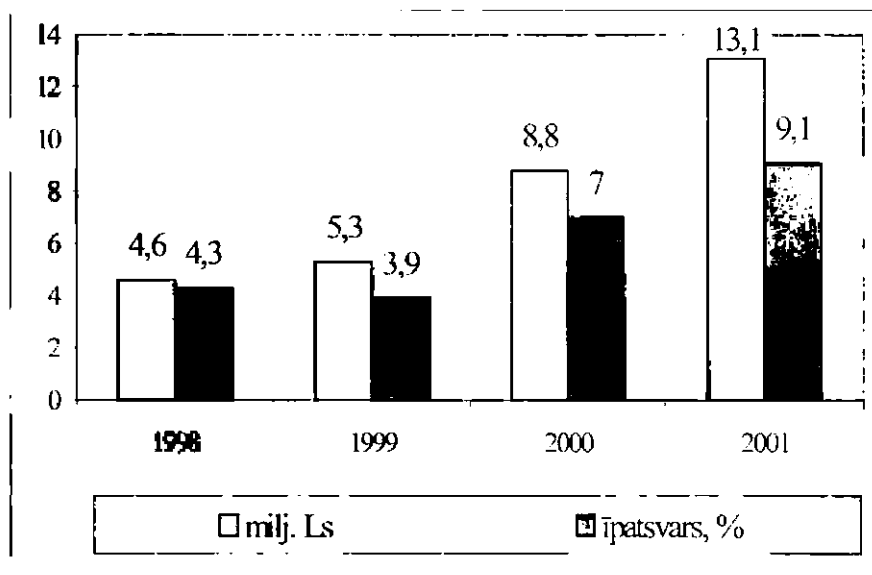
The paper deals with investment meanings and definitions from different aspects. The essence of investments in education is given by classification on various criterias. The paper also deals with Latvia's politics according to investments and to investments in education. These is compared the structure of investments' application in Latvia and EU. Efficiency of investments' application and possibilities to advance efficiency are analyzed.

Straujās ekonomiskās un sociālās pārmaiņas Latvijā XX gadsimta 90. gados ir atstājušas ietekmi uz izglītības sistēmu. Savukārt tās attīstību un stabilitāti būtiski ietekmē valsts un sabiedrības attīstība kopumā. Tas nozīmē, ka tiek izvirzītas augstas prasības cilvēku vispārējai izglītībai, viņu profesionalitātei, kompetencei un mūsdienīgai ekonomiskai domāšanai, kas pamatojas uz dziļām teorētiskām zināšanām, spēju realizēt reālo situāciju tās dinamiskā attīstībā, lai rosinātu iniciatīvu un uzņēmīgumu, paaugstinātu atbildību, radošu darbību, kas rada efektīvu lēmumu pieņemšanu. Tātad, lai sekmīgāk piedalītos ekonomiskajos procesos, jāveicina izglītība, nevis vienkārši ekstensīvi attīstoties, bet gan intensīvi, tas nozīmē, ka nemitīgi jāmacās, jāapgūst jaunas zināšanas. Tas nodrošinās arvien augstāku darba ražīgumu, valsts un tās uzņēmumu labāku eksportspēju, labāku valsts maksājumu bilanci un iedzīvotāju dzīves līmeņa kāpumu, viņu maksātspējas pieaugumu.

Investīcijas ir viena no IKP izvietojuma sastāvdaļām. tāpēc to līmenis un dinamika tiešā veidā ietekmē IKP pieauguma tempus. Investīciju tehnoloģiskā un nozaru struktūra, piemēram izglītībā, lielā mērā nosaka valsts resursu racionālu un efektīvu izmantošanu. Kā produktīvās kapacitātes veidotājas investīcijas palielina

uzkrātā fiziskā kapitāla (producēto aktīvu) apjomu, kas ir viena no svarīgākām valsts bagātības sastāvdaļām [8, 37].

Lai nodrošinātu arvien pieaugošajām darba tirgus prasībām atbilstošu izglītību, nepieciešams arvien vairāk līdzekļus investēt izglītībā.



1. attēls. Valsts investīcijas izglītībā un zinātnē (sadalījumā pa gadiem)

Kā redzams [8, 41], pastāv tendences palielināt investīcijas tieši izglītības un zinātnes sfērā.

Investīciju jēdziens un struktūra.

Ko tad īsti nozīmē jēdziens “investīcijas”? Aplūkosim dažas investīciju definīcijas, kuras skaidri pierāda, ka sabiedrībā nav vienota uzskata par šī termina būtību un struktūru.

“Investēt plašākā izpratnē nozīmē šķirties no naudas šodien, lai iegūtu lielāku tās summu nākotnē. Galvenie investīciju rādītāji ir laiks un risks.” [10, 1].

“Investīcijas ir naudas un materiālo līdzekļu ieguldījumi kapitāla veidošanai tautsaimniecības mērķiem, investīcijas objekti var būt finansu un materiālie aktīvi. Atkarībā no tā investīcijas iedala:

- finansu investīcijas;
- nefinansu investīcijas” [6, 100].

“Investīcijas ir ieguldījumi, lai uzturētu vai pavairotu kapitālu – naudas līdzekļus, cilvēku resursus, materiālās lietas, kā cilvēku, tā arī dabas radītās, ar

kuriem ekonomikas subjekti var brīvi rīkoties, vairojot savas materiālās un garīgās vērtības. Investīciju mērķis ir gūt peļņu un sasniegt pozitīvu sociālo efektu" [9, 63].

"Investīcijas ir visa veida mantiskās un intelektuālās vērtības, kuras iegūda uzņēmējdarbībā vai citos darbības veidos un kuru rezultātā veidojas peļņa (ienākumi) vai gūst sociālu efektu" [1, 2].

"Jēdzienu "investīcija" var definēt kā ilgāka termiņa kapitālieguldījumu kādā uzņēmumā, kā arī vērtspapīros, kapitālā utt., lai iegūtu ienākumus no ieguldītā kapitāla. Plašā nozīmē investīcijas nodrošina mehānismu, kas ir nepieciešams valsts ekonomikas pieauguma un attīstības finansēšanai" [3, 109].

Investīciju klasifikācijas pazīmes:

Pēc līdzekļu ieguldīšanas objekta	Pēc piesaistīšanas rakstura	Pēc investēšanas perioda	Pēc investīciju procesa dalībniekiem	Pēc investēšanas reģiona
Finansu	Tiešās	Īstermiņa	Valsts	Vietējās
Reālās	Netiešās	Ilgtermiņa	Uzņēmēj sabiedrību Privātās	Ārvalstu

Tiešās investīcijas – ieguldījumu veids, kas dod investoram tiešās īpašuma tiesības uz vērtspapīriem vai īpašumu [3, 110]. Investīcijas var uzskatīt par tiešām, ja tiešajam ieguldītājam pieder 10% un vairāk no parastajām akcijām vai balsstiesībām, vai ekvivalenta līdzdalība tiešo investīciju uzņēmumā [6, 100].

Netiešās investīcijas ir ieguldījumi portfeli, tas ir, vērtspapīru vai īpašumu kopumā: šajā gadījumā investoram ir tiesības nevis uz atsevišķiem uzņēmējdarbības aktīviem, bet gan uz ieguldījuma portfeļa daļu parasti investīcijas ir saistītas ar kreditoru interesēm vai ar piedalīšanos kapitālā kā īpašniekam [3, 110].

Finansu investīcijas ir īpašnieka finansu līdzekļu ieguldījums vērtspapīros, daļu līdzdalībā (pajās), citā uzņēmumā vai arī kredīta izsniegšana uz personīgo līdzekļu rēķina (aktīvais kredīts) [4, 3].

Reālās investīcijas var tikt iedalītas materiālās (nefinansu) un nemateriālās investīcijās.

Nefinansu investīcijās ir ietverti ilgtermiņa nemateriālie ieguldījumi, dzīvojamās ēkas, citas būves un celtnes, tehnoloģiskās mašīnas un iekārtas, pārējie pamatlīdzekļi un inventārs, kā arī pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto būvobjektu izmaksas. 2000. gadā izglītībā nefinansu investīcijās ieguldīti 19,4 milj. latu, t.i. par 159% pieaudzis nefinansu investīciju apjoms salīdzinājumā ar 1999. gadu [6, 100].

Nemateriālās investīcijas ir līdzekļu ieguldījums finansu tirgos ar reklāmas palīdzību, inovācijas darbīku kvalifikācijas izmaiņai, tas ir, cilvēka faktora uzlabošanai, ko sauc par cilvēkkapitālu [3, 3]. Ar ieguldījumiem cilvēkkapitālā saprot jebkuru aktivitāti ar mērķi paaugstināt cilvēku darbaspējas un iemaņas ražīgā darbībā. Ieguldījumi cilvēkkapitālā dod iespēju sagatavot daudz augstākas

klases darbaspēku, dodot viņam nepieciešamās zināšanas, iemaņas un prasmes, paaugstināt darba ražīgumu un produkcijas izlaidi. Efektīva cilvēkkapitāla izmantošanas un saprātīgas ekonomikas politikas veidošanas rezultātā var vairāk resursus novirzīt veselības aprūpei un izglītības pakalpojumiem, radīt labākas nodarbinātības iespējas.

Nemateriālo investīciju īpatnība ir tā, ka viegli ir aprēķināt šo investīciju ieguldījumu izmaksas, bet grūti un atsevišķos gadījumos neiespējami ir aprēķināt investīciju atdevi – ieņēmumus.

Bruto investīcijas ir viss uzņēmuma investīciju kopums noteiktā laika periodā.

Kopējās investīcijas iedala:

- investīcijas pamatlīdzekļu atmaksai, tajā skaitā reinvestīcijai;
- investīcijas pamatlīdzekļu paplašināšanai (neto investīcijas), investīcijas jaunu objektu izveidošanai [3, 3].

Valsts investīciju politika.

Valsts investīciju politikas instrumenti jeb pieejamie finansu avoti iedalāmi 2 grupās:

- 1) valsts investīciju programmas, kuru īstenošanai tiek izmantoti iekšējie jeb nacionālie resursi – valsts budžets un speciālie fondi;
- 2) ārvalstu ieguldījumu programmas, piesaistot dažādus ārējos resursus jeb ārvalstu tehnisko palīdzību.

Sākot ar 1995. gadu, Latvijā tiek izstrādāta Valsts investīciju programma (VIP), kuras uzdevums ir novirzīt valsts izdevumus infrastruktūras sakārtošanai un attīstībai, kā arī valsts pakalpojumu līmeņa uzturēšanai un paplašināšanai. Valsts investīcijas ir tā kopējā pamatkapitāla veidošanas daļa, kas tiek finansēta no valsts, pašvaldību un speciālo budžetu līdzekļiem [8, 40]. VIP prioritārie sektori ir satiksmes, enerģētikas un vides aizsardzības bāzes infrastruktūras sakārtošanas projekti. Savukārt no valsts pamatbudžeta finansētie prioritārie ir iekšlietu, finansu un izglītības sektora projekti.

Investīcijas veicina ražošanas attīstību un darbaspējīgo iedzīvotāju nodarbinātības pieaugumu.

Investīciju dinamiku un efektivitāti ietekmē šādi faktori:

- cik racionāli vai kļūdaini ir izvēlēta investīcijas sfera;
- pieprasījums tai produkcijai, kuru ražo jauno investīciju apgūšanas rezultātā;
- kredīta procentu likmes un nodokļi;
- ekonomiska situācija valstī;
- pieprasījuma, piedāvājuma konjunktūra;
- situācija ārējos tirgos.

Idēālā variantā tautsaimniecībā kopumā realizējamām investīcijām ir jābūt vienādām ar kopējiem valsts ietaupījumiem (uzkrājumiem). Reāli vēlamais ietaupījums un investīcijas nelīdzsvarojas automātiski, jo uzkrājumus un investīšanu izdara dažādas personas, kuru rīcības motīvi ir atšķirīgi. Tāpēc tirgus

nevar smilrōni sabalansēt ietaupījumus un investīcijas, tām ir vajadzīgas noteiktas svīras. Tas nozīmē, ka līdzsvaru ekonomikā nevar nodrošināt bez ieviešanas no valsts puses. Jo sevišķi apstākļos, kad valda zema ekonomiskā efektivitāte, veidojas bezdarba pieaugums. Šādās situācijās, lai aktivizētu ekonomisko darbību, ir jāpaaugstina kapitālieguldījumu līmenis.

Tas nozīmē, ka valsts investīciju politikai ir jāstimulē privātās investīcijas, cenšoties pieņemt un realizēt tādus normatīvos aktus, kuri ietekmē likmju pazemināšanos, kā arī samazinot nodokļus investoriem.

Ja arī tas neuzlabo kopējo ekonomisko situāciju, tad valsts meklē finansēšanas avotus, lai paplašinātu valsts kapitālieguldījumus, palielinot investīciju kopējo apjomu līdz nepieciešamajam līmenim. Kā finansēšanas avoti var būt ārzemju kapitāla piesaistīšana uz valsts pieļaujamiem nosacījumiem.

Latvija ir vienīgā no Centrāl- un Austrumeiropas valstīm, kas ir izstrādājusi konkrētu pasākumu plānu rekomendāciju ieviešanai, kā arī veic šī plāna izpildes uzraudzību kopā ar biznesa pārstāvjiem.

Ārvalstu investīciju piesaistīšana nacionālas, vietējās ekonomikas specifisko uzdevumu risināšanai ir tradicionāls pasaules sadarbības virziens, kas apmierina dalībniekus. Ārvalstu investīcijas ir finansiālās, mantiskās un intelektuālās vērtības, kas tiek ievirzītas valsts teritorijā no ārzemēm kopīgai objektu būvniecībai vai tehnoloģiju izmantošanai. Saskaņā ar Latvijas likumdošanu (likumu "Par investīcijām") ārvalstu investori ir ārvalstu juridiskas personas un personas bez pilsonības, kā arī ārzemju valstis un starptautiskās organizācijas (Pasaules Banka, Starptautiskā rekonstrukcijas un attīstības banka, Starptautiskā attīstības asociācija, Sorosa fonds u.c.).

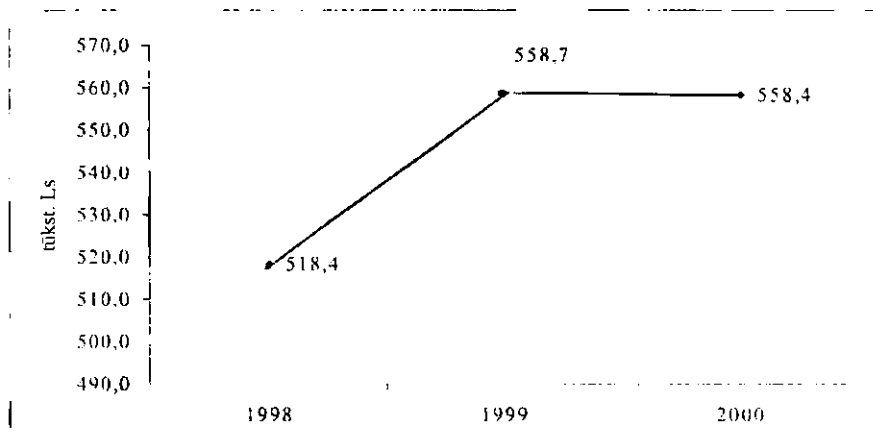
Mīnētais plāns rekomendāciju ieviešanai paredz:

- 1) nodokļu politikas un administrēšanas uzlabošanu;
- 2) nekustamā īpašuma kadastrālās vērtēšanas sistēmas pilnveidi;
- 3) transporta infrastruktūras uzlabošanu;
- 4) robežu šķērsošanas/ muitas sakārtošanu;
- 5) izglītības un kvalificēta darbaspēka pilnveides projektu finansēšanu.

Kā redzams 2. attēlā, salīdzinājumā ar 1999. gadu, investīciju uzkrātais apjoms ir samazinājies, tātad samazinājies arī investīciju izglītībā apjoms. Kad tiks apkopoti dati par 2001. gadu, būs redzams, vai izstrādātais plāns tieši realizēts.

Latvijā pazīstamākie ārvalstu investori izglītībā ir:

- CEDEFOP (Eiropas profesionālās izglītības attīstības centrs, kuras uzdevums ir veicināt profesionālās izglītības attīstību Eiropā ar akadēmisku un tehnisku pasākumu palīdzību);
- Eiropas Izglītības fonds (ES aģentūra, kuras mērķis ir veicināt profesionālās izglītības reformas, sniegt tehnisku palīdzību ES TEMPUS programmas ieviešanā un PHARE programmas realizācijā);
- Junior Achievement – Latvija;
- Sorosa fonds u.c.



2. attēls. Uzkrātās ārvalstu investīcijas izglītībā [6, 104]

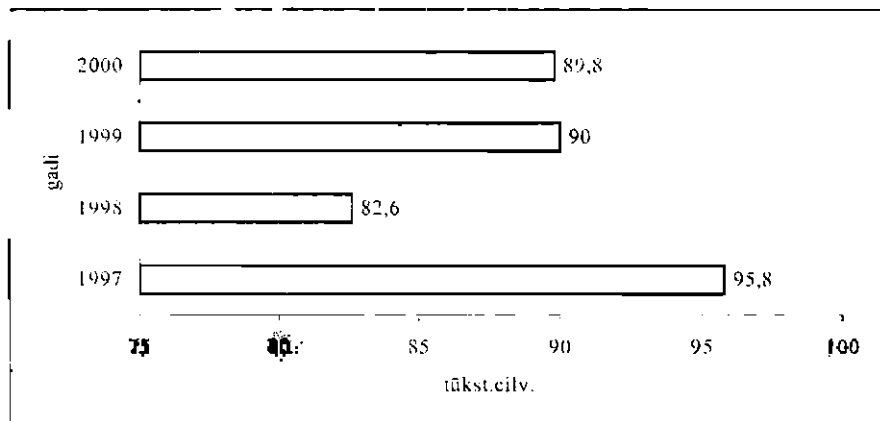
Investīcijas izglītībā un to efektivitāte.

Nozīmīgs projekts, kuru paredz finansēt no Pasaules Bankas kredīta un valsts budžeta, ir izmaksu efektivitātes palielināšana un izglītības kvalitātes paaugstināšana izglītības iestādēs. Projekta mērķis ir palielināt enerģijas izmantošanas efektivitāti un nodrošināt skolu ēku ekspluatāciju atbilstoši Rietumeiropas valstu standartiem. Projekta ietvaros 2000. gadā tika renovētas 25 mācību iestādes, piesaistot 3,2 milj. latu no Pasaules Bankas kredīta. Pasaules Bankas finansētais Izglītības sistēmas attīstības projekts ir finansiāli izdevīgs Latvijai un ļaus uzsākt nozīmīgas pārmaiņas Latvijas izglītības sistēmā, palielinot izmaksu efektivitāti (veicot ēku renovācijas un energoefektivitātes paaugstināšanas pasākumus apmēram 116 izglītības iestādēs) un paaugstinot izglītības kvalitāti Latvijas izglītības iestādēs. Veicot savlaicīgus ēku remontus un samazinot ēku uzturēšanas izdevumus, 15 gadu laikā tiks ietaupīti apmēram 43 milj. lati. Ietaupītos līdzekļus (apmēram 25 milj. latus, kas rodas, reāli samazinoties skolu izdevumiem par apkuri, elektrību un ūdeni) paredzēts ieguldīt (reinvestēt) izglītībā [3, 2].

Grūtības sagādā noteikt investīciju izglītībā efektivitāti.

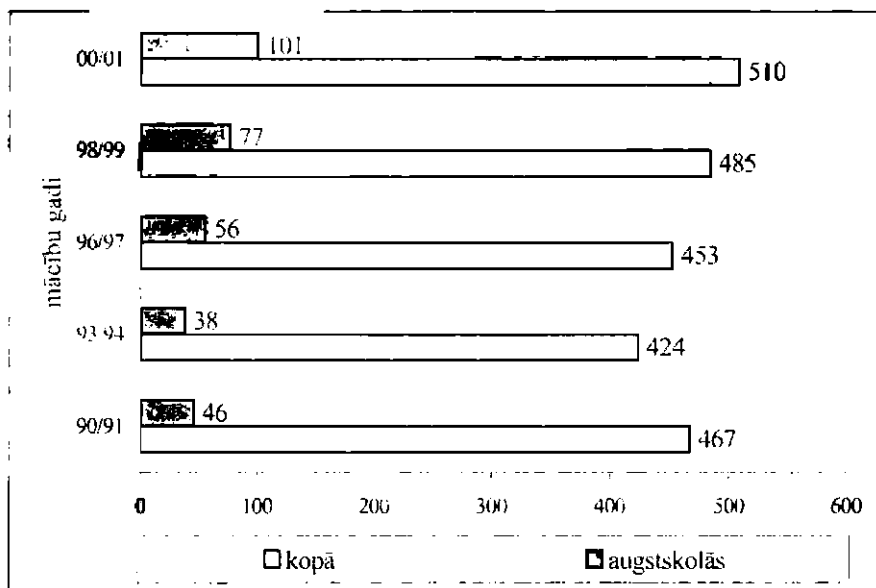
Izdevumu izglītībai īpatsvaram IKP ir bijusi tendence pieaugt no 4% 1993. gadā līdz 5,4% 2000. gadā (ES valstīs vidēji 6%). Darba algām un sociālajam nodoklim tiek izlietoti apmēram 70% no kopējiem izdevumiem izglītībai, mācību iestāžu uzturēšanai (sakaru pakalpojumiem, kārtējā un kapitālā remonta darbu samaksai, izdevumi apkurci, apgaismošanai, enerģētisko materiālu iegādei u.c.) – apmēram 28%, ar mācību procesa uzlabošanu saistītajiem izdevumiem – 2%. ES valstīs attiecība starp 3 minētajām izdevumu pozīcijām vidēji ir attiecīgi: 80%, 10% un 10% [3, 4]. Ja Latvijā būtu šāda procentuāla attiecība, tad izglītības sistēmā mācību procesa kvalitātes attiecībai varētu tērēt ievērojami vairāk līdzekļu, kas palielinātu kvalificētu pedagogu piesaistes iespējas un izglītības sistēmas pilnveides saskaņā ar ES prasībām paātrinājumu.

Šobrīd izglītības iestādēs strādājošo skaits samazinās (skat. 3. att.), neraugoties uz jaunu izglītības iestāžu izveidi:



3. attēls. Izglītībā nodarbinātie iedzīvotāji.

1997./1998. mācību gadā Latvijā registrētas 18 augstākās izglītības mācību iestādes, šajā mācību gadā – 33, arī citu līmeņu mācību iestādēs skolēnu un audzēkņu skaits turpina pieaugt.



4. attēls. Izglītību iegūstošo personu skaits.

Augstās izglītības iestāžu ēku uzturēšanas izmaksas ir saistītas ar neefektīviem būvprojektiem, celtniecības darbu zemu kvalitāti, kā arī nepietiekamiem izdevumiem kārtējiem remontiem. Augstās izmaksas uz skolēnu ietekmē tas, ka kopējā telpu platība uz skolēnu ievērojami pārsniedz optimālo platību, jo ir salīdzinoši liela palīgtelpu platība. Mācībām izmantojamās telpas ne vienmēr tiek izmantotas efektīvi, kas izskaidrojams ar mazo telpu piepildījumu un noslogojumu, it īpaši reģionos, kam liela saistība ir arī ar demogrāfisko situāciju Latvijā.

Izglītības infrastruktūras augstās izmaksas tiek segtas, maksājot pedagogiskajiem darbiniekiem darba algas, kas ir ievērojami zemākas par tautsaimniecībā nodarbināto iedzīvotāju vidējo darba algu valstī, neveicot ēku kārtējo remontu un neatjaunojot nolietoto mācību kabinetu un laboratoriju iekārtas un materiālus. Daļēji skolu renovācijas problēmas ir palīdzējuši risināt VIP, kuras ietvaros tiek piešķirti līdzekļi jaunu skolu celtniecībai, ēku renovācijai un energoefektivitātes paaugstināšanai valsts pakļautībā esošajām izglītības iestādēm, kā arī mērķdotācijas pašvaldību izglītības iestādēm.

Izglītības iestāžu tīkls (izglītības iestāžu ģeogrāfiskais izvietojums un šo iestāžu juridiskā un finansiālā pakļautība) Latvijā bija veidots atbilstoši PSRS vajadzībām un iespējām. Šobrīd tas rada grūtības pašvaldībām, kurām jānodrošina šo iestāžu uzturēšana. Latvijā vēsturiski izveidojies liels skaits mazo lauku skolu, kurās skolēnu un skolotāju skaita attiecība vidēji ir 8,4. Zemā skolotāju un skolēnu skaita attiecība un lielais vidusskolu īpatsvars rada vairākas problēmas – pazeminās izglītības kvalitāte mazajās skolās, jo viens skolotājs māca vairākus priekšmetus, kuros viņš nav speciālists; netiek nodrošināta mācību materiālā bāze, kas nepieciešama mācību priekšmetu apguvei vidusskolās. Šīs problēmas varētu risināt, samazinot vidusskolu skaitu un pārvietojot skolēnus uz tām ar transporta līdzekļiem vai arī nodrošinot ar vietām internātos. Šobrīd tas netiek darīts, un tas ir viens no iemesliem, kāpēc 1999. gadā izglītības obligātajā vecumā (līdz 15 gadiem) pamatizglītību nebija ieguvuši un skolu neapmeklēja 3005 jaunieši. bet 2001. gadā jau 4850 jaunieši.

Labas, kvalitatīvas informācijas pieejamība (ieskaitot starptautiskos salīdzinājumus) ir svarīgs investīciju politikas aspekts. Tas ir būtiski arī, nosakot izglītības politikas īstenošanas stratēģiju un uzaugot procesu. Izglītības politikas veidošana prasa informācijas interpretāciju un plašākus izglītības procesa rezultātu pētījumus, kā arī zināšanas par izglītības mijiedarbību ar sabiedrību un biznesu. Iekšēji saskaņotas informācijas un pētījumu trūkums traucē argumentēt resursu nepieciešamību izglītības kvalitātes paaugstināšanai un plānot pārmaiņas.

Ar izglītības satura reformu saistīto problēmu risināšanai valsts piešķirtie budžeta līdzekļi ir nepietiekami, lai sagatavotu kvalificētus skolotājus un nodrošinātu saskaņu starp izglītības procesa partneriem – valsts institūcijām, skolu vadību, skolotājiem, augstskolu mācībspēkiem un darba devējiem. Tāpēc arī šo reformu īstenošanai nepieciešamas investīcijas.

Secinājumi

1. Investīciju trūkuma dēļ izglītības sistēmā nav iespējams veikt kardinālus uzlabojumus.
2. Nepieciešams noteikt prioritārās mācību iestādes ar lielāko demogrāfiskās attīstības perspektīvu, pedagoģisko potenciālu un nepieciešamo transporta infrastruktūru.
3. Pašvaldību diferenciācija atbilstoši to maksātspējai nespēj nodrošināt bērniem vienlīdzīgas, kvalitatīvas izglītības iespējas.
4. Valsts kredītpolitika nenodrošina visiem studētgrībētājiem vienlīdzīgas iespējas profesijas ieguvei.
5. Pieaug sociālā nevienlīdzība. Palielinās neizglīto cilvēku skaits. Sociālās spriedzes rezultātā pieaug to cilvēku skaits, kuri nespēj dzīvot sabiedrībā ar notiekošām straujām sociāli ekonomiskajām pārmaiņām.

Būtiski palielinot investīciju izglītībā apjomu, šie jautājumi ir atrisināmi.

Literatūra

1. Bērziņš E., Golubeova V. Investīcijas un to efektivitāte. RTU, 1993.
2. Gončarovs G. Finanšu teorija. I.U, 2000.
3. Izglītības sistēmas attīstības projekts. IZM, 1999.
4. Krogzeme H. Uzņēmējdarbības finanses un kredīts. Investīciju projektu novērtēšana. RTU, 1996.
5. Kutuzova O. Finanšu un kredīts. Biznesa augstskola Turība, 2001.
6. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens, LR Centrālās statistikas pārvalde. Nr.4(83). 2001.
7. Lāce N. Investīciju ekonomika. RTU, 1999.
8. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, LR Ekonomikas ministrija, 2001.g.jūnijs.
9. Robert W.Kolb. Investments, 2nd edition, Scott, Foresman and Co. USA, 1989.
10. William F. Sharpe, Gordon J. Alexander, Jefery V. Bailey. Investments. Prentice Hall International, Inc., 6th edition, 1997

Kopsavilkums

Investīciju jēdziens labi izprotams intuitīvi, taču definīcija nav viennozīmīga dažādu aspektu šķērsgriezumā. Rakstā analizēti investīciju izglītībā būtība, klasifikācija pēc dažādiem kritērijiem, struktūra un avoti, salīdzināta valsts investīciju izglītībā izlietojuma struktūra Latvijā un Eiropas Savienībā, izziņāta Valsts investīciju politika, tajā skaitā izglītības nozarē. Analizēta arī investīciju izglītībā efektivitāte un tās paaugstināšanas iespējas. Turpmākajā darbā vairāk uzmanības jāpievērš nemateriālajām investīcijām, to ieguves avotiem un efektīvas izmantošanas iespējām.

Igoris Ludboržs (Latvijas Universitāte)

FINANSU UZSKAITES UN PĀRSKATU GLOBĀLĀS PROBLĒMAS

FINANCIAL ACCOUNTING AND REPORTING GLOBAL ISSUES

In a world of growing mutual relations in political, social, and especially economic affairs, it has become necessary to appreciate the importance of accounting issues in global context. In particular, growing internationalisation of markets and companies together with the stimulus for economic integration and development raise a variety of new and acute challenges. In this paper author outlines the major financial accounting issues and problems likely to face international accounting in the XXI century: international classification of accounting systems, international accounting harmonization, comparative accounting standard-setting processes, international joint-venture accounting, comparative international financial reporting, international financial statement analysis and other issues.

Politisko, sociālo, un it īpaši ekonomisko attiecību pieaugošo savstarpējo attiecību pasaulē par nenoliedzamu ir kļuvusi nepieciešamība izprast grāmatvedības uzskaites problēmu svarīgumu globālā kontekstā. Īpaši tas ir saistīts ar pieaugošo tirgus un uzņēmumu internacionalizāciju, kas kopā ar ekonomiskās integrācijas un attīstības stimuli rada dažādus jaunus un neatliekamus izaicinājumus. Šajā rakstā tiek ieskicētas tās problēmas, ar kurām starptautiska grāmatvedības uzskaitē saskarsies jaunajā gadsimtā:

- grāmatvedības uzskaites sistēmu starptautiskā klasifikācija;
starptautiskā grāmatvedības uzskaites harmonizācija;
salīdzināmie grāmatvedības uzskaites standartu noteikšanas procesi;
salīdzināma starptautiska sabiedriskā sektora (valdības) grāmatvedības uzskaitē;
- starptautiska kopuzņēmumu grāmatvedības uzskaitē;
- transnacionālo uzņēmumu pakalpojumu grāmatvedības uzskaitē;
- salīdzināmie starptautiskie finansu pārskati;
- starptautiska finansu pārskatu analīze;
- salīdzināma starptautiska biržu attīstība;
- vērtspapīru biržu noteikumu globāla koordinācija;
- starptautiska finansu tirgus un transnacionālo uzņēmumu informācijas atklāšana;
- starptautiska vides aizsardzības un informācijas atklāšana;
- starptautiska uzņēmumu apvienošanās un stratēģiskās alianses;

- starptautiskas komunikācijas un informācijas tehnoloģijas;
- starptautiska profesionāla grāmatvedības uzskaitē un audīts;
- salīdzināma starptautiska grāmatvežu izglītība.

Grāmatvedības uzskaites sistēmu starptautiskā klasifikācija

Ņemot vērā pastāvīgo saspīlējumu starp starptautisko un iekšzemes ietekmi uz finanšu ziņošanas praksi, nepieciešams uz salīdzināma pamata iegūt plašākas zināšanas par nacionālās kultūras un grāmatvedības tradīciju ietekmi attiecībā uz starptautisko finanšu tirgu informācijas vajadzībām. Šajā jomā būtu noderīgi nacionālās grāmatvedības uzskaites padziļinātie pētījumi, kas aptvertu vēsturiskās, ekonomiskās, sociālās, politiskās un kultūras perspektīvas un kalpotu par pamatiem valsts salīdzinošai analīzei un starptautiskai klasifikācijai.

Problēmas:

- cik lielā mērā grāmatvedības uzskaites starptautiskas struktūras mainās laika gaitā;
- kad notiek grāmatvedības uzskaites starptautisko struktūru izmaiņas;
- vai grāmatvedības uzskaites starptautiskas struktūras mainās laika gaitā;
- kādi ir galvenie faktori, kas nosaka grāmatvedības uzskaites starptautiskas struktūras izmaiņas laika gaitā.

Starptautiska grāmatvedības uzskaites harmonizācija

Dažādas starptautiskas organizācijas cenšas harmonizēt grāmatvedības uzskaiti un finanšu pārskatus globālā līmenī, tajā skaitā Eiropas Savienība, Apvienoto Nāciju Organizācija, Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācija un profesionālā līmenī, Starptautisko grāmatvedības standartu padome.

Problēmas ir:

- līdz kādam līmenim minētie centieni ietekmē esošo praksi;
- vai labumu no šādas harmonizācijas ir vairāk nekā ar to saistīto izdevumu;
- vai konkurenci izraisošo starptautisko investīciju ietekme ir efektīvāka nekā uz noteikumiem balstītā harmonizācija;
- kādā veidā iespējams koordinēt starptautisko ietekmi ar vietējām grāmatvedības uzskaites un kultūras vērtībām.

Salīdzināmie grāmatvedības uzskaites standartu noteikšanas procesi

Grāmatvedības uzskaites standartu noteikšanas procesi nacionālā līmenī svārstās no tīri likumdošanas līdz galvenokārt profesionālajiem, pie tam gandrīz visās valstīs pastāvot jauktām regulējošām sistēmām.

Problēmas:

- kādi galvenie ekonomiskie, sociālie un politiskie spiedieni darbojās;
- kā minētie spiedieni ietekmē standartu noteikšanas procesus kopumā un atsevišķos gadījumos;
- kādā mērā minētās ietekmes ir pašas mainījušās laika gaitā.

- kādā mērā grāmatvežu profesijas ietekme starptautiskā mērogā kļūst vairāk vai mazāk nozīmīga.

Salīdzināma starptautiska sabiedriskā sektora (valdības) grāmatvedības uzskaitē

Papildus sabiedriskā sektora grāmatvedības uzskaites sistēmu salīdzinošai analīzei, aizvien pieaugošu uzmanība tiek pievērsta vairākās pasaules valstīs notiekošajai privatizācijai. Tas savukārt rada iespējas pētīt to grāmatvedības uzskaites un kontroles sistēmu būtību un izmaiņu ietekmi, kuras tiek izmantotas sabiedriskā sektora uzņēmumu pārvēršanai par privātā sektora uzņēmumiem.

Problēmas:

- kā sabiedriskā sektora (valsts) uzņēmumi vērtē savus līdzekļus ņemot vērā, ka šie uzņēmumi darbojas tirgus apstākļos pavisam nesen;
- kā investori nosaka nākotnes naudas plūsmas nestabilā vidē, apstākļos, kad cenas ir noteiktas tikai tagad;
- kā cilvēki, kas pirms tam nav dzīvojuši un strādājuši tirgus ekonomikas kontekstā, spēs saprast akciju vērtību;
- kā minētie cilvēki spēs iemācīties lasīt un interpretēt finanšu pārskatus;
- par nepieciešamām uzskatāmo pārmaiņu, kā arī iesaistīto motivāciju un politisko procesu izvērtēšana;
- kā minētās pārmaiņas ietekmēja uzņēmumu darbības rezultātus un darbinieku labklājību.

Starptautiska kopuzņēmumu grāmatvedības uzskaitē

Strauji pieaugot kopuzņēmumu skaitam, starp transnacionālajiem uzņēmumiem vietējiem uzņēmumiem un valdībām kļūst nepieciešams koordinēt atšķirīgas kultūras un grāmatvedības uzskaites tradīcijas tādā veidā, lai tas spētu risināt finanšu kontroles, peļņas noteikšanas un ieguldījumu kopuzņēmumā jautājumus.

Problēmas:

- vai atšķirības grāmatvedības uzskaitē var tikt izmantotas viena vai otra kopuzņēmuma dalībnieku labā apzināti vai neapzināti;
- kādā mērā grāmatvedības uzskaites atšķirības var būt skaidrojamas, atsaucoties uz kultūras vai citiem faktoriem;
- cik nozīmīgas ir grāmatvedības uzskaites atšķirības, kā domstarpību pamats kopuzņēmuma dalībnieku vidū;
- ka praksē tiek risināti grāmatvedības uzskaites atšķirību radītie jautājumi.

Kopuzņēmumu grāmatvedības uzskaitē tika attīstīta, balstoties uz līdzdalību pašu kapitālā. Bet tāda mūsdienu parādība kā stratēģiskās alianses maina situāciju. Uzņēmumi aizvien vairāk veido savstarpējo sadarbību bez pašu kapitāla instrumentu izmantošanas.

Problēmas:

- kā grāmatvedības uzskaitē ir jāatspoguļo stratēģiskās alianses;

- kāda informācija būtu ziņojama uzņēmumu īpašniekiem, lai tas radītu skaidrāku priekšstatu par stratēģiskām aliansēm;
- vai finanšu pārskati pietiekami precīzi atspoguļo stratēģisko aliansu ietekmi uz nākotnes naudas plūsmām.

Transnacionālo uzņēmumu pakalpojumu grāmatvedības uzskaitē

Transnacionālo uzņēmumu pakalpojumu attīstība un nozīmīgums tādās jomās, kā finanses, bankas, vadības konsultācijas, grāmatvedības uzskaitē, reklāma, sabiedriskās attiecības, mazumtirdzniecība, viesnīcu un ēdināšanas menedžments un ceļojumi, radīja svarīgus un pretrunīgus jautājumus attiecībā uz nemateriālo aktīvu (tajā skaitā intelektuālā īpašuma tiesības, patenti, preču zīmes, cilvēku resursi) novērtējumu.

Problēmas:

- vai nemateriālos aktīvus ir jāatzīst par bilancē iekļaujamiem;
- kāda daļa ir jāpieņem: izmaksu vai novērtējuma, ja nemateriālie aktīvi ir atzīstami aktīvi;
- vai tādiem aktīviem jābūt iekļautiem finanšu pārskatos;
- vai vadības ziņojumā, kā papildu informāciju jāiekļauj skaitliskus datus par nemateriāliem aktīviem.

Salīdzināmie starptautiskie finanšu pārskati

Finanšu tirgus internacionalizācijas attīstība sekmē lielāku izpratni par starptautisko finanšu pārskatu jautājumu nozīmīgumu.

Problēmas:

- kā visslābāk uzskaitīt cenas izmaiņas un inflāciju;
- cik lietderīgi izmantot pastāvošā kursa metodi salīdzinājumā ar pagaidu kursa metodi;
- kā ārvalstu valūtas kursa izmaiņas var atspoguļot grāmatvedības uzskaitē bez attiecīgas ārvalstu inflācijas un kā to praktiski izdarīt;
- kādu informāciju ir nepieciešams atklāt gada pārskatos par ārvalstu valūtas ietekmi uz finanšu pārskatiem un uzņēmuma darbību;
- kā izveidot efektīvu ziņošanas sistēmu attiecībā uz starptautisko darbību, tajā skaitā par ģeogrāfisko segmentu darbību;
- kāds ir sociālās un vides informācijas atklāšanas lietderīgums;
- kāda ir nākotnes izredžu informācijas sagatavošanas iespējamība un izmaksas;
- kāds ir pētījumu un attīstības informācijas atklāšanas jutīgums no konkurētspējai nelabvēlīgo seku aspekta;
- kāds darbinieku ziņojuma sagatavošanas lietderīgums.

Starptautiska finansu pārskatu analīze

Grāmatvedības uzskaites un uzņēmējdarbības tradīciju atšķirību izpratne kļūst aizvien svarīgāka, pieaugot starptautisko portfeļa un tiešo investīciju apjomiem. Tas ir saistīts ar to, ka pieņemot lēmumus par tādām investīcijām, attiecīga finansu informācija tiek analizēta uz salīdzināma pamata.

Problēmas:

- kādā mērā starptautiskas grāmatvedības uzskaites atšķirības ietekmē ienākumu, rentabilitātes, likviditātes un maksātspējas noteikšanu;
- kādā mērā minētās atšķirības ietekmē dažādu valsts analītiķu un investoru šādu atšķirību interpretāciju;
- cik lielā mērā grāmatvedības uzskaites atšķirības paaugstina kapitāla izmaksas starptautiskā līmenī;
- kādā mērā grāmatvedības uzskaites atšķirības var būt par šķērslī ārvalstu portfeļa un tiešo investīciju praksē;
- kā minētās atšķirības izpaužas grāmatvežu un finansu analītiķu izglītībā.

Salīdzināma starptautiska biržu attīstība

Attīstības valstīm, cenšoties sekmēt starptautiski konkurētspējīgu biržu izaugsmi, nepieciešams sekmīgi atrisināt vairākus jautājumus, saistītus ar regulēšanas pakāpi un investoru aizsardzību.

Problēmas:

- vai attīstītas biržas var kalpot par piemērotu mērauklu;
- kādā mērā vietējām vajadzībām un kultūrai vajag būt iekļautām grāmatvedības uzskaites un informācijas atklāšanas prasībās;
- cik nozīmīgi biržu attīstībai ir starptautiskie grāmatvedības standarti;
- kādi ir starptautisko grāmatvedības standartu prasību ieviešanas šķēršļi;
- vai būtu iespējams vai ieteicams pieņemt tikai daļu no starptautiskiem grāmatvedības standartiem;
- vai ir iespējams noteikt, kāda ir starptautisko grāmatvedības standartu ietekme uz biržu efektivitāti.

Vērtspāpīru biržu noteikumu globāla koordinācija

Finansu tirgu pieaugošā integrācija starptautiskajā līmenī radīja jautājumus, saistītus ar daudzu atšķirīgu vērtspāpīru biržu sarakstu un ziņošanas prasību koordināciju. Šādas atšķirīgas prasības pamatojas uz reglamentējošo un grāmatvedības uzskaites tradīciju daudzveidību.

Problēmas:

- vai starptautisko grāmatvedības standartu prasības var ignorēt vietējo grāmatvedības standartu prasības gadījumā, ja transnacionālais uzņēmums vēlas kotēt savas akcijas ārvalstu vērtspāpīru biržā;

- vai transnacionālam uzņēmumam, kas vēlas kotēt savas akcijas ārvalstu vērtspapīru biržā, ir jāpiemēro speciālās prasības;
- vai starptautiskie grāmatvedības standarti būtu piemērojami visos gadījumos, ja kāds uzņēmums nolemtu kotēt savas akcijas ārvalstu vērtspapīru biržā;
- vai kā alternatīvu starptautiskiem grāmatvedības standartiem priekš visiem uzņēmumiem būtu iespēja transnacionāliem uzņēmumiem izmantot finansu pārskatu saskaņošanu ar attiecīgas valsts grāmatvedības standartiem un tādās saskaņošanas atklāšana finansu pārskatu pielikumā;
- kāda veidā būtu iespējams veikt vērtspapīru biržu regulēšanas koordināciju, ņemot vērā, ka regulēšanā ir iesaistītas vairākas valstiskas un, uz pašpārvaldes principiem balstītās, organizācijas.

Starptautiska finansu tirgus un transnacionālo uzņēmumu informācijas atklāšana

Finansu tirgus internacionalizācijas pakāpe kopā ar transnacionālo uzņēmumu tendenci iekļaut savas akcijas vairāku vērtspapīru biržu sarakstos ir savstarpēji saistīts ar konkurējošā tirgus ietekmi. Minēto faktoru rezultātā transnacionālie uzņēmumi veic brīvprātīgo informācijas atklāšanu cerībā, ka tas palīdzēs lētāk iegūt resursus un paaugstinās šo uzņēmumu spējas iesaistīties uzņēmumu apvienošanās un investīciju darījumos.

Problēmas:

- kāds ir brīvprātīgās informācijas atklāšanas saturs un apjoms;
- kādi faktori izraisa brīvprātīgās informācijas atklāšanu;
- kādi ir minētās informācijas atklāšanas izmaksas un labumi;
- vai brīvprātīgai informācijas atklāšanai ir liela nozīme, samazinot kapitāla izmaksas;
- vai nepieciešams ieviest jebkādas noteikumus starptautiskā līmenī ņemot vērā, ka transnacionālie uzņēmumi atklāj vairāk informācijas nekā tas tiek prasīts.

Starptautiska vides aizsardzības un informācijas atklāšana

Sabiedrības rūpes par apkārtējo vidi ir viens no svarīgākajiem jautājumiem starptautiskā mērogā. Mūsdienās ir pārāk maz informācijas, lai spriestu par to, kā vietējie un transnacionālie uzņēmumi reaģē uz prasībām nodrošināt vides aizsardzību.

Problēmas:

- kādā mērā uzņēmumiem būtu nepieciešams atklāt informāciju par savu vides politiku un programmām, veiktajiem pasākumiem, vides aizsardzības pasākumu finansu un darbības rezultātiem;
- kā būtu ziņojami nefinansiālās vides vērtības;
- kādi ir šķēršļi sīkākai informācijas atklāšanai par vides aizsardzību;
- kā ir iespējams pārvarēt minētos šķēršļus.

Starptautiska uzņēmumu apvienošanās un stratēģiskās alianses

Starptautiska uzņēmumu apvienošanās un stratēģisko aliansu strauja attīstība rada vairākus jautājumus attiecībā uz vadības kontroles sistēmām un finanšu pārskatiem.

Problēmas:

- kādā mērā atklātās informācijas apjoms par starptautisko uzņēmumu apvienošanās ir pietiekams;
- vai attiecībā uz informācijas atklāšanu par starptautisko uzņēmumu apvienošanās būtu jāizvirza kādas prasības finanšu informācijas starptautiskās harmonizācijas ietvaros;
- kā būtu iespējams integrēt nesen iegādātos ārvalstu meitas uzņēmumus ar to atšķirīgām kontroles un novērtēšanas sistēmām, ņemot vērā nacionālās un korporatīvās kultūras atšķirības;
- kā atrisināt uzņēmumu apvienošanās grāmatvedības uzskaites, tajā skaitā attiecībā uz uzņēmuma nemateriālo vērtību, atšķirības starptautiskā līmenī;
- kā atklāt informāciju par stratēģiskām aliansēm, kuras iekļauj nozīmīgus savstarpējos ieguldījumus transnacionālo uzņēmumu pašu kapitālā.

Starptautiskas komunikācijas un informācijas tehnoloģijas

Informāciju tehnoloģiju revolucionāra attīstība izraisa daudz jaunu jautājumu par integrēto datu bāzu izveidošanu iekšējai un ārējai ziņošanai, informācijas sistēmu uzbūvi un starptautisko komunikāciju tīkliem.

Problēmas:

- kādām vadības kontroles un konkurētspējas stratēģiskās analīzes informācijas prasībām ir jāatbilst jaunām datu bāzēm;
- kādas iespējas ir starptautiskajiem finanšu tirgiem ātrāk saņemt finanšu pārskatus apstākļos, kad aizvien plašāk tiek izmantoti datorizētīe tirdzniecības un analīzes sakaru līdzekļi;
- kādā formā būtu sniedzama ārējā informācija, ņemot vērā iespējas saņemt aizvien augstākā līmenī apkopotus ziņojumus;
- kas būtu darāms, lai datu bāzes kļūtu vairāk salīdzināmas un pieejamas.

Starptautiska profesionāla grāmatvedības uzskaitē un audits

Vairāki grāmatvežu uzņēmumi kļuva par lieliem transnacionāliem pakalpojumu stēras uzņēmumiem, kas sniedz revīzijas, finanšu un ar uzņēmējdarbību saistītos pakalpojumus. Tas savukārt rada integrācijas un vadības kontroles jautājumus, it īpaši attiecībā uz nesen notikušo pasaules lielāko grāmatvežu uzņēmumu apvienošanās.

Problēmas:

- cik lielā mērā tāda integrācija ir veiksmīga;

- vai audita funkcijas neatkarība tiek apdraudēta ar peļņas gušanas apsvērumiem no citiem pakalpojumiem, it īpaši ar uzņēmējdarbību saistītiem;
- vai starptautiskie grāmatvežu uzņēmumi var izveidot globālo revīzijas pakalpojumu standartus;
- kādā veidā auditoru uzņēmumu klientu stratēģijas un struktūras izmaiņas ietekmē auditorus.

Salīdzināma starptautiska grāmatvežu izglītība

Starptautisku uzņēmumu, kas sniedz grāmatvedības uzskaites un revīzijas pakalpojumus, darbības paplašināšana, kapitāla tirgus izaugsmes ātrums attīstības valstīs un aizvien lielāks kvalificētā personāla pieprasījums rada jautājumus attiecībā uz jaunu profesionālo grāmatvežu avotiem, demogrāfisko izmaiņu ietekmi uz to piedāvājumu un minēto speciālistu izglītību.

Problēmas:

- vai universitātes izglītību nepieciešams prasīt no visiem grāmatvežiem;
- vai nepieciešams noteikt profesionālās izglītības minimālos standartus pasaules mērogā;
- vai izglītībai ir jābūt praktizējoša speciālista līmenī ar iespējām to papildināt ar specializēto izglītību un apmācību;
- cik lielā mērā var būt atšķirības grāmatvežu izglītībā atkarībā no valsts, reģiona vai ekonomiskā grupējuma;
- vai grāmatveža izglītībai ir jānodrošina ne tikai tehniska kompetence grāmatvedības uzskaites un finanšu pārskatu jautājumos, bet arī labāku izpratni par pasaules politiskiem, kultūras un ekonomiskiem procesiem.

Literatūra

1. Igors Lurdboržs. Accounting and Audit in Latvia: Transition in the Baltic States Micro-Level Studies/Edited by N. Hood, R. Kilis and J.-E. Vahlne, Macmillan Press LTD, 1997, p. 180-188.
2. Inga Būmane and Igors Ludboržs. Recognition of non-material assets in accordance with European Union requirements, *Humanities and Social Sciences Latvia* 3(28) University of Latvia, 2000, p. 104-117.
3. S. J. Gray. International Accounting Research: The Global Challenge, *International Journal of Accounting* 23, No.4, winter, 1989, p. 291-307.
4. P. Armstrong. The Rise of Accounting Control in British Capitalist Enterprises, *Accounting, Organizations and Society* 12, No.5, 1987, p. 415-436.
5. K. W. Hoskins and R. H. Macve. The Genesis of Accountability: The West Point Connections, *Accounting, Organizations and Society* 13, No 1, 1988, p. 37-73.

6. H. Wilmot. Organizing the Profession: A Theoretical and Historical Examination of the Major Accountancy Bodies in the U.K., *Accounting, Organizations and Society* 11, No.6, 1986. p. 555-580.
7. International Accounting Standards Committee, *Exposure Draft 32: Comparability of Financial Statements*, London: IASC, January 1, 1989.
8. G. Forster. Accounting in the Soviet Union, *Accountancy*, December, 1987, p. 74.
9. Lee H. Radebaugh, Tatiana B. Krylova, and Zubaidur Rahman. The Evolution of Accounting in the Former Soviet Union: Global Influences, Working Paper, Brigham Young University-University of Utah CIBER Working Paper Series, 1992.
10. Gerald Sherry and Russell Vinning. Accounting for Perestroika, *Management Accounting*, April, 1995, p. 44.
11. Maria R. Borda. From Centrally Planned Economy to Free Market Economy: What Role Should Accounting Play? Paper presented at the annual congress of the European Accounting Association, in Turku, Finland, April. 28-30, 1993, p. 3.
12. D. T. Bailey, ed., *Accounting in Socialist Countries*. London: Routledge, 1988: United Nations Center on Transnational Corporations, *Accountancy Development in Africa*. New York: UN, 1991.
13. J.M. Geringer and L. Hebert. Control and Performance of International Joint Ventures, *Journal of International Business Studies*, summer, 1989, p. 235-254.
14. J.G. Birnberg and C. Snodgrass. Culture and Control: A Field Study, *Accounting, Organizations and Society* 13, No.5, 1988, p. 447-464.
15. J. A. Schweikart. The Relevance of Managerial Accounting Information: A Multinational Analysis, *Accounting, Organizations and Society* 11, No.6 1986, p. 541-554.

Kopsavilkums

Politisko, sociālo un, it īpaši ekonomisko attiecību pieaugošo savstarpējo attiecību pasaulē par nenoliedzamu ir kļuvusi nepieciešamība izprast finansu uzskaites un pārskatu problēmu svarīgumu globālā kontekstā. Īpaši tas ir saistīts ar pieaugošo tirgus un uzņēmumu internacionalizāciju, kas kopā ar ekonomiskās integrācijas un attīstības stimuliem rada dažādus jaunus un neatlicamus uzdevumus. Līdz ar to autors pievērš uzmanību tiem izaicinājumiem ar kuriem grāmatvežiem un uzņēmumiem būs nepieciešams saskarties XXI gadsimtā: grāmatvedības uzskaites sistēmu starptautiskā klasifikācija, starptautiskā grāmatvedības uzskaites harmonizācija, salīdzināmie grāmatvedības uzskaites standarta noteikšanas procesi, starptautiska kopuzņēmumu grāmatvedības uzskaites, transnacionālo uzņēmumu pakalpojumu grāmatvedības uzskaites, salīdzināmie starptautiskie finansu pārskati, starptautiska finansu pārskatu analīze un citi.

Aleksandrs Mašarskis (Latvijas Universitāte),
 Luĉmīla Jaĉenko (Latvijas Universitāte)

ATVASINĀTIE FINANSU INSTRUMENTI UN FINANSU TIRGU REGULĒŠANA

DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS AND REGULATION OF FINANCIAL MARKETS

The article is devoted to financial risk management in the conditions of the growing non-stability of financial markets. The appearance and the development of financial derivatives and their usage in financial risks hedging by the participants of the market is an essential condition of this growth. The impact of the mentioned factors on the development of the methods of centralized regulation of world financial markets is evaluated.

Finansu tirgu nestabilitātes apstākļos, kas arvien palielinās, finansu risku pārvaldīšana ir aktuāls uzdevums gan finansu tirgu dalībniekiem, gan regulējošiem orgāniem.

Riskiem pakļauto pozīciju hedžēšanas nepieciešamība izraisījusi atvasināto finansu instrumentu – derivatīvu – rašanos un to intensīvu attīstību.

Virknes autoritatīvu finansu speciālistu (P.Volķera, Dž. Sorosa u.c.) veiktā 1980.-90. gadu finansu krīžu pieredzes analīze valūtas un fondu tirgos atklājusi, ka apdrošinājuma (iespējas līgumu (opciju)) pārdevēju darbības var palielināt finansu tirgu nestabilitāti [1].

Hedžēšanas teorētiskā bāze ir efektīvā tirgus teorija un iespējas līgumu teorija.

Iespējas līgumi ļauj apdrošinājuma pircējiem pārlikt aktīvu valdījuma risku uz iespējas līgumu pārdevējiem, samaksājot par to prēmiju/opcijas cenu.

Iespējas līgumu skaitu, kas nepieciešams, lai hedžētu pozīciju tagadējā vai fjūĉersu tirgū, noteic, dalot vieninieku ar rādītāja Δ vērtību (hedžēšanas koeficients) [2].

Rādītājs Δ raksturo attiecību starp prēmijas (iespējas līguma cenas) izmaiņu un atbilstošā bāzes aktīva cenas izmaiņu. Δ izmaiņu diapazons ir 0 un 1,0 robežās, bet tā konkrēto vērtību noteic iespējas līguma izpildes cena un bāzes (iespējas līguma pamatā esošā) aktīva tekošās vērtības starpība.

Piemēram, ja aktīva cena iespējas līgumā pirkumam ir ievērojami mazāka nekā izpildes cena (iespējas līgums "bez naudas"), tad Δ ir tuva nullei, un pieaugot aktīva cenai, prēmija palielinās lēnām; ja aktīva cena ir augstāka nekā izpildes cena (iespējas līgums "ar naudu"), tad Δ ir tuva 1 un palielinās praktiski proporcionāli; ja aktīva cena un iespējas līguma izpildes cena ir aptuveni vienādas ("neizšķirts" iespējas līgums), tad Δ ir aptuveni 0,5 un palielinās puses apmērā no aktīva cenas pieauguma.

Δ vērtība var mainīties ar laiku atkarībā no bāzes aktīva cenas izmaiņas. Δ mainīgumu raksturo gamma koeficients (Γ), kura vērtība var mainīties no 0 līdz bezgalībai.

Mainoties Δ vērtībai, mainās gan hedžēšanas koeficienta vērtība, gan apdrošināšanai nepieciešamo bāzes aktīvu skaits.

Šāda pozīcijas koriģēšana raksturo Γ -hedžēšana.

Jāņem vērā arī iespējas līguma cenas izmaiņas ātruma sakarība ar bāzes aktīva cenas mainīguma izmaiņu - vega (A) hedžēšana¹.

Apdrošinājuma pārdevēji, savukārt, vai nu uzņemas risku un palielina savas atvērtās pozīcijas, vai nu to pārpadrošina.

Iespējas līgumu pārdevēju uzņemamo finansu risku pārpadrošināšanas pamatā ir delta-hedžēšanas operācija, kad delta-hedžeri pērk atbilstošus finansu instrumentus, cenām palielinoties, bet pārdod -- cenām krītot.

Analoģiski principi ir arī komercbanku un investīciju banku -- finansu tirgus galveno spēlētāju -- darbības pamatā.

Banku izmantojamā risku pārvaldīšanas mūsdienu sistēma pamatojas uz zaudējumus minimizējošajiem zaudējumu normatīviem (limitiem), kurus sasniedzot, bankas samazina savas pozīcijas. Tas atbilst delta-hedžeru darbības metodēm, pieaugot riskiem, un izraisa tādus pašus rezultātus -- risku tālāko paaugstinātu palielināšanos.

1987.g. ASV fondu tirgus krīze, 1995.g. Japānas valūtas tirgus krīze, 1998.g. augusta Krievijas krīze (tajā skaitā fonda "Long-Term Capital Management" krahs) liecina par šāda scenārija realitāti un sistēmas tirgus riska esamību.

Efektīvā tirgū tā dalībnieku darbības ir savstarpēji kompensējošas un tādējādi dzēš riskus.

Kā zināms, tirgus efektivitāte paredz sekojošu noteikumu izpildi:

- pārdevēju un pircēju daudzums;
- "ieeja" un "izeja" no tirgus ir brīvas;
- cenu monopola neesamība;
- vienāda pieeja visai būtiskai informācijai par firmu iespējām.

Šajā gadījumā tirgus cenas "acumirkliņi" un pilnīgi atspoguļo investīciju ienesīguma perspektīvas konkrētās firmās, un tās izveidojas pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvara līmenī. Jebkuras novirzes no līdzsvara tiek automātiski un ātri novērstas.

Realitātē konkrētie noteikumi izpildās ne vienmēr un ne pilnībā. Jo vairāk, pēc Dž.Sorosa viedokļa, mūsdienu finansu tirgiem vienmēr piemīt nestabilitāte. Šajos apstākļos savu pozīciju samazināšanas nepieciešamība zaudējumu minimizēšanai var izraisīt pretēju -- kumulatīvo -- tendenci, kura palielina zaudējumus, kas izraisīti ar izejas tendenci. Tādējādi reālajā finansu tirgū tā dalībnieku pozīciju hedžēšana noteiktās situācijās stimulē pašpaaugstinājošo procesu, kas izraisa visa tirgus sagraušānu.

¹ Koeficients A rāda, par cik punktiem mainīsies opcijas cena, bāzes aktīva cenas standarta novirzei (σ) mainoties par 1%.

Bez tam, pēc virknes autoru viedokļa, korporācijas zaudē stimulus hedžēšanai ideālo kapitāla tirgu apstākļos [7].

Šīs tēzes argumentāciju pamato ar Modiljāni–Millera teorēmu (1952) par korporācijas akciju tirgus cenas neatkarību no finansējuma veida (kapitāla struktūras).

No šī tiek izdarīts secinājums, ka investori atteiksies apmaksāt investēšanas riska samazinājumu korporācijas akcijās, kas sasniegts tā menedžeru veiktās hedžēšanas rezultātā, ja investori var veikt šādu hedžēšanu patstāvīgi.

Tādējādi reālajā finansu tirgū tā dalībnieku ieguvumi to pozīciju hedžēšanas rezultātā noteiktās situācijās stimulē pašpaātrinošo procesu, kas izraisa visa tirgus sagraušanu.

Turklāt apdrošinājuma pārdevēji laimē paplašināšanās (*spread*) dēļ starp pieprasījuma un piedāvājuma cenām.

Finansu tirgu nestabilitātes palielināšanās, kas izraisīta ar apdrošinājuma pārdevēju darbībām, ļauj tiem pamatoti palielināt cenas (iespējas līguma prēmijas) un laimēt *spread* palielināšanās dēļ starp pieprasījuma un piedāvājuma cenām.

Pēc Dž.Sorosa viedokļa, iespēju, ka operācijas ar derivatīviem sasniegs tirgum kritiskus mērogus, noteic, no vienas puses, finansu inovāciju centralizētas regulēšanas neesamība, bet, no otras puses, – finansu sviras (maržas)¹ ierobežojumu neesamība šādām operācijām [1].

Mūsdienās starptautisko regulējošo orgānu darbības tiek veiktas tirgus liberālisma ietvaros un tās ir vērstas uz aizsardzību pret morālo risku², tādējādi tuvākajā laikā nav gaidīts, ka tiks pieņemti ierobežojumi (licencēšana) finansu inovācijām un finansu svirām, piemēram, veicot operācijas ar derivatīviem.

Tāpēc par reālāko pasākumu, kā var pretoties finansu tirgu augošajai nestabilitātei, jāatzīst tirgus dalībnieku pašu kapitāla adekvāta līmeņa nodrošināšana. Pašu kapitāla lielums raksturo tā aizsardzības funkcijas potenciālu – maksimāli pieļaujamais zaudējumu līmenis, līdz kura sasniegšanai komercbanka ir spējīga izpildīt saistības noguldītāju un kreditoru priekšā.

Ir dažādas metodes, kā var novērtēt tirgus riska lielumu un tā neitralizācijai nepieciešamā firmas kapitāla lielumu (kapitāla multiplikatoru pret tirgus riska lielumu).

Visplašāko starptautisko atzinumu ieguvusi tirgus riska novērtēšanas “VAR” (Value-at-Risk) metodoloģija.

No 1995.g. to izmanto Starptautisko norēķinu bankas Bāzeles Banku uzraudzības komiteja (BIS), lai noteiktu kapitāla standartus, ASV Vērtspapīru un biržu komisija – informācijas piešķiršanai par kompāniju operācijām ar atvasinājumiem, bārteru (swap) un atvasinājumu starptautiskā asociācija, Trīs desmitu grupa, Atvasināto instrumentu grupa, ASV apdrošinātāju nacionālā asociācija, Eiropas Savienības Kapitāla pietiekamības direktīva.

¹ Attiecība starp investora pašu un aizņēmuma līdzekļiem.

² Morālais risks ir regulējošo orgānu iekļaušanās investoru gaidījumi to glābšanas nolūkos zaudējumu gadījumā.

“VAR” novērtē aktīvu portfeļa maksimālos zaudējumus par noteiktu laika posmu ar dotu varbūtību, un tā balstās uz normālā sadalījuma standarta kļūdas un G.Markovica optimālā portfeļa teorijas (atsevišķu aktīvu negatīva korelācija, kas samazina portfeļa kopējo risku).

Novērtējumi prognozēšanai tiek aprēķināti katru dienu uz vēsturiskās datu bāzes (no 1 gada līdz 3-5 gadiem), kura tiek periodiski atjaunota (piemēram, reizi 10 tirdzniecības dienās – pēc BIS standartiem).

BIS metodikā izmanto 99%, bet bankas *J.P.Morgan* plaši izplatītajā *RiskMetrics* sistēmā – 95% varbūtības līmeni.

Tā kā zaudējumu robežvērtība var tikt pārsniegta (1 dienā no 100 – ar varbūtību 99% un 1 dienā no 20 – ar varbūtību 95%) par firmai kritisku lielumu, pastāv vajadzība pēc “stresa-testēšanas” – portfeļa zaudējumu potenciālo variantu analīzes, mainoties tirgus likumsakarībām, kuri izveidojušies pagātnē.

Izmaiņu – “šoku” – galvenie iemesli ir 1) ienesīguma līknes nobīde vai izmaiņa; 2) nacionālās valūtas devalvācija; 3) atvasināto instrumentu mainīguma krasa izmaiņa; 4) tirgus likviditātes izmaiņa; 5) satricinājumu ietekme savstarpēji saistītos finansu tirgos un citi iemesli [5].

“VAR” novērtēšanas modeļus izstrādā pašas firmas, bet gadījumā, ja to pielieto uzraudzības orgāni regulēšanas nolūkos (piemēram, BIS Bāzeles kapitāla standartu noteikšanai), šie orgāni stingri noteic vienotus ierobežojumus izstrādes kārtībai.

Pēc speciālistu viedokļa [8], šai pieejai piemīt sekojoši trūkumi: novirzes no normalitātes (cenās pārsniedz robežvērtības biežāk, nekā to pieļauj normālais sadalījums), nestacionārums tirgus “šoku” dēļ, nelineārums (modeļi ar opeijām, paša modeļa teorētiskais risks).

Efektīvas informācijas kontroles sistēmas neesamība aizsardzībai pret firmas politiku pārkāpjošiem dāļiem var padarīt “VAR” metodi bezjēdzīgu (bankas *Burrings* kraha piemērs).

Neskatoties uz iepriekšminētajām grūtībām, “VAR” pozitīvi parādījusi sevi finansu un tirdzniecības kompānijās, kurām ir augsti likvidi aktīvi.

Tomēr kompānijās ar mazāk likvidiem aktīviem un pārejas ekonomikas valstu mazlikvidos tirgos rezultāts izrādījies negatīvs. Tā, 1998. gadā Krievijas krīzes apstākļos finansu tirgus likviditātes zemas līmenis nav ļāvis tā dalībniekiem operatīvi reaģēt uz jauno informāciju un mainīt pozīciju.

Latvijas finansu sistēmas integrācija pasaules finansu sistēmā un Latvijas Bankas komercbanku kapitāla Bāzeles standartu konsekventa ieviešana, bankas “Paritāte” maksātspējas nesena piemērs, padara VAR-metodoloģijas iespēju novērtēšanu aktuālu attiecībā uz Latvijas apstākļiem.

Dumājams, ka 1) lata kursa stabilitāte; 2) centrālās bankas lielā neatkarība un banku sistēmas stabilitāte; 3) reakcijas mazākais dziļums uz pasaules finansu krīzēm; 4) Latvijas komercbanku investīciju portfeļu starptautiskā diversifikācija paplašina pozīcijas regulēšanas iespējas un paaugstina VAR sekmīgas izmantošanas perspektīvas tirgus risku novērtēšanā un to pārvaldīšanā.

Jāatzīmē, ka Bāzeles standartos realizētā VAR versija ir visstingrākā, kas sabīda tirgus risku lieluma novērtēšanas kļūdu uz palielināšanās pusi [3, 4]. Tā,

BIS versijā ir aizliegts ņemt vērā korelāciju starp aktīvu grupām, kas pārmērīgi paaugstina riska novērtējumu; paliek diskutējami virkne BIS pieņemto parametru: 1) vēsturiskā izvēruma garums; 2) 10 dienu laika horizonts; 3) kapitāla multiplikators un VAR vērtējumai u.c.

Pēc kritiķu viedokļa, par BIS versijas rezultātu var kļūt tirgus riska pārvērtējums un, atbilstoši, bankas "pārkapitalizācija".

Domājams, ka uzraudzības orgāni pārapsūdinās sakarā ar katras konkrētas bankas riska novērtēšanas sarežģītumu mūsdienu finanšu tirgū un pašu banku virknes tirgus riska novērtēšanas elementu piespiedu deleģēšana uz iekšējo modeļu pamata.

Acīmredzot, tieši ar šo iemeslu izskaidrojama alternatīvas pieejas augošā starptautiska atzīšana banku tirgus riska novērtēšanai [6].

Tās būtība ir paša tirgus bankas tirgus riska novērtējuma izmantošanā tirgus procenta likmes veidā par depozītiem, kas nav apdrošināti ar valsts saistībām un kuriem jāveido noteikta daļa bankas aktīvu sastāvā (piemēram, 2%).

Kura no divām risku pārvaldīšanas tendencēm dominēs – finanšu inovāciju liberālā regulēšana savienībā ar risku un adekvātas kapitāla bāzes novērtēšanas sarežģītām metodēm vai regulēšanas pastiprināšana finanšu tirgu iekšējās nestabilitātes ierobežošanai – to noskaidros tikai nākotnē.

Literatūra

1. Дж.Сорос. Новая глобальная финансовая архитектура // *Вопросы экономики*, № 12, 2000.
2. Шерри Де Ковни, Кристин Такки. Стратегии хеджирования. – М.: ИНФРА-М, 1996.
3. Hemmie van Grenning, Donija Brajovic Bratanovic. *Analysing Banking Risk*. – Washington: The World Bank, 1995.
4. Введение в RiskMetrics. 4-е изд. – New York, 1995.
5. Фомина Е. Управление рисками: современные тенденции и практика. *РЦБ*, № 18, 2000.
6. Лучшее, чем Базельская конвенция. *The Economist*, 19.06.99.
7. Ронни Баренс. Хеджирование – помеха или благодать? *Финансы*, серия «Мастерство», – М., 1998, с.389.
8. Стивен Каплан, Ричард Лефтинг. Цена риска и хеджирование: ловушка для неосторожных, *Финансы*, серия «Мастерство». – М., 1998, с.369–380.

Kopsavilkums

Finanšu inovācijas palielina finanšu tirgu nestabilitāti. To regulēšanas prakse tiek īstenota liberālisma straumē. Šajos apstākļos par risku pārvaldīšanas galveno metodi kļūst tirgus dalībnieku pašu kapitāla adekvāta līmeņa nodrošināšana. Latvijai integrējoties pasaules finanšu tirgū, nepieciešams, lai regulējošie orgāni ņemtu vērā minētos faktoros, pārvaldot finanšu riskus.

Ilze Meīnalksne (Latvijas Universitāte)

**NODOKLIS NO ĪPAŠUMA LATVIJĀ,
EIROPAS SAVIENĪBĀ UN AMERIKĀ****PROPERTY TAXATION IN LATVIA,
EUROPEAN UNION AND USA**

The purpose of the article is to analyse the existing ways of property taxation in Latvia, European Union and the USA and give recommendations on the improvement of property taxation practice in Latvia. Many countries have developed elaborate legislation on property taxation concerning taxes on individual's real estate. The subject of taxation is land, buildings etc. The tax rates depend on the cadastre value of real estate. The rates can be proportional or differential. Several countries have specific taxation on endowment inheritance which covers all property (movable, immovable) transferred from one person to another person's ownership.

At present the Latvian market is still developing therefore taxes should be low to promote business development. The author believes that in five years Latvian economy will be so developed that tax rates will be similar to those in industrially developed countries.

Kad noslēdzas kārtējais kalendārais gads, pienāk laiks apzināt un skaitļos vēlreiz pārtēkināt īpašumu vērtības, veikt attiecīgus nodokļu aprēķinus un nomaksas.

Ir daudz faktoru, kas nosaka uzņēmēju izvēli ieguldījumu veikšanā, piemēram, tirgus apjoms, iedzīvotāju maksātspēja, infrastruktūra, politiskā un ekonomiskā stabilitāte. Tomēr ļoti svarīgs valstu konkurences instruments ir nodokļu politika un, veicot Latvijas nodokļu sistēmas integrāciju ar ES direktīvām, nedrīkst tās pārņemt tieši neizvērtējot, katru nodokli un situāciju atsevišķi.

Raksta mērķis ir izanalizēt pastāvošos īpašuma nodokļa veidus Latvijā, Eiropas Savienībā un Amerikā, sniegt attiecīgus priekšlikumus Latvijas īpašuma nodokļa pilnveidošanai.

Daudzās valstīs pastāv nekustamā īpašuma nodoklis, ar kuru apliek personu nekustamos īpašumus. Ar tā iekasēšanu parasti nodarbojas vietējās pašvaldības. Nodokļa objekts ir zeme vai tas, kas uz tās atrodas, piemēram, māja vai būve. Nodokļa likmes parasti nosaka no nekustamā īpašuma kadastrālās vērtības. Tās ir gan proporcionālas, gan diferencētas.

Daudzās valstīs pastāv dāvinājuma un/vai mantojuma nodoklis, ar to apliek visus īpašumus (kustamo, nekustamo), kas pāriet no vienas personas citas personas

valdījumā. Nodokļa likmes valstīs ir atšķirīgas, kā arī tās var atšķirties no dāvinājuma un vai mantojuma pārešanas līmeņa attiecīgai radniecības pakāpei.

Lielbritānijas nodokļu sistēmā ir kapitāla pieauguma nodoklis, kurū iekasē, ja tiek pārdoti noteikta veida kapitālie aktīvi, kuri dod peļņu (privātās automašīnas, dzīvojamie, nacionālie krājsertifikāti un obligācijas u.c.). Šī nodokļa mērķis ir ierobežot spekulācijas darījumu daudzumu un peļņu. Ienākumu nosaka kā starpību starp īpašuma tirgus cenu un darījuma cenu. Nodoklim piemēro augstāko ienākuma nodokļa likmi, ja tā maksātājs ir fiziska persona, un korporācijas ienākuma nodokļa pamatlíkmi, ja maksātājs ir kompānija.

Mantojuma nodoklis. Pirmo reizi mantoto īpašumu neapliek ar šo nodokli, ja tā vērtība ir 150 tūkst. sterl. mārciņu. Pēc tam piemēro 40% likmi. Pastāv arī nodokļa atvieglojumu un atlaižu sistēma, kura var sastādīt no 20 līdz 80%.

Pie vietējiem nodokļiem attiecas **īpašuma nodoklis**. To iekasē no īpašniekiem vai nekustamā īpašuma nomniekiem. Reizi 10 gados nosaka nekustamā īpašuma vērtību, kas kalpo, kā pieņemamā gada ienākuma summa, ja īpašums tiktu iznomāts. Nodokļa likmi nosaka municipalitāte, ņemot vērā nepieciešamos finansu resursus, tāpēc tā būtiski atšķiras dažādās Lielbritānijas grāfistēs un pilsētās. Municipalitāte ir tiesīga arī noteikt citus vietējos nodokļus.

Valsts kase ir galvenais nodokļu sistēmas pārvaldes un regulēšanas orgāns. Tā atbild par ekonomiskās stratēģijas izstrādāšanu un īstenošanu.

Francijas nodokļu sistēmā nodokļi no īpašuma ir mēreni.

Īpašuma nodoklis Francijas budžetam nes lielus ieņēmumus. Ar nodokli tiek aplūkts īpašums, īpašuma tiesības un vērtspapīri, kas atrodas īpašumā uz 1. janvāri. Par īpašumu uzskata ēkas, ražošanas un lauksaimniecības uzņēmumus, kustamo īpašumu, akcijas, obligācijas utt. Daži īpašuma veidi pilnībā vai daļēji atbrīvoti no šī nodokļa, konkrēti, īpašums, kas tiek izmantots profesionālās darbības robežās, atsevišķi veidi lauksaimniecības īpašuma, veclaicīgi priekšmeti, mākslas un kolekcionējamie izstrādājumi.

Īpašuma nodoklim ir progresīvs raksturs. Tā likmes 90. gadu sākumā parādītas tabulā.

<u>Īpašuma vērtība, franki</u>	<u>Nodokļa likme, %</u>
Līdz 4260000	0
No 4260001 līdz 6920000	0,5
No 6920001 līdz 13740000	0,7
No 13740001 līdz 21320000	0,9
No 21320001 līdz 41280000	1,2
Virs 41280000	1,5

Itālijas nodokļu sistēmā mantojuma un dāvinājuma nodoklis sastāv no divām patstāvīgām daļām, kuras iekasē vienlaicīgi. Pirmā daļa atkarīga no mantojamā īpašuma vērtības. Šīs daļas neapliekamais minimums ir 120 milj. liru, bet pēc minimuma atskaitīšanas, piemēro progresīvu skalu, kuras minimālā likme

ir 3% un maksimālā likme – 27%. Maksimālo likmi piemēro, ja īpašumā vērtība pārsniedz 3 miljardus liru. Otrā nodokļa daļa atkarīga no radniecības pakāpes. No tās ir atbrīvoti laulātie, bērni un vecāki.

Austrijas nodokļu sistēmā līdz 1994. gadam **īpašuma nodokļa** likme bija 1%, bet pašlaik Austrijas pilsoņiem šis nodoklis nav jāmaksā, jo tas ir atcelts. Pilsoņu ienākumus no īpašuma pārvaldīšanas (zemes iznomāšanas utt.) apliek ar ienākuma nodokli.

Mantojuma un dāvinājuma nodokļa lielums atkarīgs no radniecības pakāpes un no mantojamā īpašuma vai dāvinājuma summas.

Austrijas nodokļu likumdošana paredz daudz nodokļu atvieglojumus, lielu neapliekamo minimumu un ir viena no saudzējošākajām Eiropā.

Zviedrijas nodokļu sistēmā mantojuma un dāvinājuma nodoklis ir diferencēts – no 10 līdz 60%. Mantojums (dāvinājums) netiek apliekts ar nodokli līdz šādām summām:

- 200 tūkst. kronu laulātajiem;
- 50 tūkst. kronu par katru bērnu.

Augstāko nodokļa likmi piemēro attālākiem radniekiem un, ja mantojuma (dāvinājuma) vērtība pārsniedz 8 milj. kronu.

Īpašuma nodoklis uzskaita ģimenes summāro īpašumu. Šo nodokli maksā tikai fiziskās personas. Īpašums, kura vērtība ir mazāka par 400 tūkst. kronu, no nodokļa ir atbrīvots. Robežās no 400 tūkst. līdz 600 tūkst. kronu nodokļa likme ir 1,5%, bet virs 1,8 milj. – 3%.

Spānijas nodokļu sistēmā īpašuma nodokļa neapliekamais minimums ir 17 miljonus nesetu. Tālāk piemēro progresīvo likmju skalu no 0,2 līdz 2,5% gadā. Maksimālo nodokļa likmi piemēro, ja īpašuma vērtība pārsniedz 1,6 miljonus nesetu. Vēsturiskās un kultūras vērtības ar nodokli neapliek.

Mantojuma un dāvinājuma nodokļa likmes ir no 7,65 līdz 34%. Nosakot apliekamo bāzi, lielāki nodokļa atvieglojumi pienākas tiešajam mantiniekam. Ja mantiniekam ir vairāk par 21 gadu, tad no īpašuma vērtības atskaita 2470 tūkst. nesetu, bet, ja jaunāks par 21 gadu, tad papildus atskaita 617 tūkst. nesetu par katru gadu. Kopējā atskaitījumu summa nedrīkst pārsniegt 7408 tūkstošus nesetu.

Otrās un trešās pakāpes mantiniekiem atskaitījumu summa samazinās divkārti līdz 1235 tūkst. nesetu. Tālākas pakāpes mantiniekiem vai svešiem atskaitījumi nepienākas.

Īpašuma nodošanas nodoklis. Šī nodokļa maksātāji ir juridiskās personas, ja tās pērk vai nomā īpašumu. Kustamā īpašuma nodošanas nodokļa likme ir 4%, bet nekustamā īpašuma – 6%.

Vācijas nodokļu sistēma ar zemes nodokli apliek lauksaimniecības un mežsaimniecības uzņēmumus, kompāniju un fizisko personu zemes gabalus. Parastā likme ir 1,2%. Tas ir vietējais nodoklis. Valsts uzņēmumi un reliģiskās organizācijas ir atbrīvotas no zemes nodokļa maksāšanas. Ja zemes gabals pāriet no viena īpašnieka pie otra, tad jāveic iemaksa 2% apmērā no pirkuma cenas. Lai noteiktu zemes

nodokļa lielumu, municipalitātei ir jāveic zemes norobežošana, piemēram, zemes gabali lauksaimniecības vajadzībām, mežsaimniecības un citi zemes gabali.

Īpašuma nodoklis ir izveidots 1278. gadā. To ieviesa karalis Rūdolfs fon Gabsburgs. No 1905. gada 1. janvāra fizisko personu kopējā īpašuma nodokļa likme ir 1%. Līdz 1995. gada 1. janvārim likme bija 0,5%. Ražošanas uzņēmumi un kompānijas maksā 0,6%. Palielinoties nodokļa likmei, palielinājās arī neapliekamais minimums. Agrāk ar nodokli neaplika īpašumu, kura vērtība bija līdz 70 tūkst. marku, bet tagad – 120 tūkst. marku. Ja īpašuma īpašnieks sasniedz 60 gadu vecumu, tad atvieglojumu griesti palielinās vēl par 50 tūkst. marku.

Juridiskajām personām neapliekamais minimums ir 20 tūkst. marku. Lauksaimniecības un mežsaimniecības īpašumiem nodokļa atvieglojumi izpaužas pazeminātās likmes veidā. Ik pēc trīs gadiem veic īpašuma pārvērtēšanu.

Vācijā īpaši kritizē **uzņēmumu īpašuma nodokli**. Faktiski tas pakļauts triškrāšai aplikšanai ar nodokli: mājamatnieku nodokli, zemes nodokli un īpašuma nodokli. Atšķirībā no citiem vietējiem nodokļiem, šo nodokli nevar attiecināt uz ražošanas izmaksām un atskaitīt no aplikamās peļņas. Šis nodoklis jānomaksā arī tad, ja uzņēmums finansu gadu beidzis ar zaudējumiem.

Fiziskām personām ar šo nodokli aplik nekustamo īpašumu, bankas rēķinus, vērtspapīrus, ieguldījumus apdrošināšanas sabiedrībās, dārglietas, mākslas priekšmetus un citus greznumpriekšmetus – jahtas, personīgās lidmašīnas.

Mantojuma un dāvinājuma nodoklis. Nodokļa likme atkarīga no radniecības pakāpes. Nosaka četras mantinieku kategorijas un sudala nodokļa likmi (no minimālās līdz maksimālajai).

Mantojuma nodokļa likmes

<u>Kategorija</u>	<u>Radniecības pakāpe</u>	<u>Nodokļa likme, %, īpašuma vērtība</u>	
		<u>līdz 50 tūkst. DM</u>	<u>virs 100 milj. DM</u>
1	laulātie, bērni	3	35
2	mazbērni, vecāki (saņemot mantojumu)	6	50
3	brāļi, māsas, vecāki (saņemot dāvinājumu)	11	65
4	citi	20	70

Neapliekamās summas arī atšķiras:

- laulātajiem – 250 tūkst. DM;
- bērniem – 90 tūkst. DM;
- mazbērniem – 50 tūkst. DM;
- brāļiem un māsām – 10 tūkst. DM.

ASV nodokļu sistēmā īpašuma mantojuma un dāvinājuma nodoklis. Ar nodokli neapliek 10 rūkst. \$. Pārāk dārgu dāvinājumu vai mantojumu apliek ar progresīvu nodokļa likmi – no 18 līdz 50%. Augstāko nodokļa likmi piemēro, ja mantojuma vērtība pārsniedz 2,5 milj. \$. Ņemot vērā radniecības pakāpi.

Īpašuma nodoklis. Komerčiālo un citu īpašumu apliek ar diferenciētu nodokļa likmi. Dzīvokļa īpašnieks maksā mazāk, nekā dzīvojamās mājas īpašnieks vai ražošanas pamatfondu īpašnieks. Dzīvokļa nomniekam nav jāmaksā īpašuma nodoklis. Ar nodokli neapliek arī personīgo īpašumu, kuru izmanto savām vajadzībām.

Parasti ar nodokli apliekamo īpašumu klasificē:

1. zeme, ēkas, palīgēkas, tas ir, nekustamais īpašums;
2. personīgais materiālais īpašums:
 - ienākumu gūšanai izmantojamais aprīkojums, tajā skaitā lauksaimniecības, mašīnas, preču materiālās vērtības, liellopi un citi;
 - ilgas lietošanas preces.
3. nemateriālie aktīvi: akcijas, citi vērtspapīri, skaidrā nauda.

No īpašuma nodokļa atbrīvoti:

- valdības orgānu nekustamais īpašums;
- labdarības iestāžu, reliģisko un citu bezpeļņas organizāciju nekustamais īpašums, ja tas netiek izmantots komerciāliem mērķiem;
- 36 štatos par nemateriālajiem aktīviem nav jāmaksā šis nodoklis;
- 4 štatos no nodokļa ir atbrīvots personīgais īpašums.

LR nekustamā īpašuma nodoklis

Nodokļa objekts – zeme, ēkas un būves, kas atrodas Latvijas teritorijā.

Ar nekustamā īpašuma nodokli neapliek:

- pašvaldības nekustamo īpašumu;
- ārvalstu diplomātisko vai konsulāro pārstāvniecību nekustamo īpašumu, ja LR saskaņā ar attiecīgās valsts likumiem bauda tādas pašas tiesības attiecībā uz Latvijai piederošo nekustamo īpašumu šajā ārvalstī;
- koplietošanas satiksmes ceļus, ielas, gaisa un ūdens navigācijas būves un publiskos ūdeņus;
- reliģisko organizāciju nekustamo īpašumu, kuru neizmanto saimnieciskajā darbībā;
- zemi un ēkas īpaši aizsargājamās dabas teritorijās, kurās ar likumu aizliegta saimnieciskā darbība;
- nekustamo īpašumu, kas atzīts par valsts aizsargājamo kultūras pieminekli, un zemi tā uzturēšanai, izņemot dzīvojamās mājas un zemi to uzturēšanai, kā arī saimnieciskajā darbībā izmantotu nekustamo īpašumu;
- zemi, kuru aizņem jaunaudzes un apmežojumi jaunaudžu vecumā;

- masu aktīvās atpūtas centrus, sporta būves un zemi to uzturēšanai neatkarīgi no īpašuma piederības;
- līdz 2003. gada 31. decembrim – individuālo dzīvojamo māju apbūvē ietilpstošās ēkas, dzīvokļus un mākslinieku darbnīcas daudzdzīvokļu mājās, ja tās nav iznomātas citai personai saimnieciskās darbības veikšanai;
- kapsētu teritoriju zemi un ar to saistītās būves, sēru ceremoniju būves, krematorijas un zemi to uzturēšanai;
- valstij un pašvaldībām piekritīgo nekustamo īpašumu, kas nav nodots lietošanā vai iznomāts;
- līdz 2003. gada 31. decembrim – ēkas, kuras izmanto tikai lauksaimnieciskajai ražošanai;
- saimnieciskās darbības veikšanai paredzētās uzceltās vai rekonstruētās ēkas, vienu gadu, skaitot no nākamā mēneša kopš to nodošanas ekspluatācijā. Ja saimnieciskā darbība uzsākta pirms ēkas nodošanas ekspluatācijā, tad vienu gadu, skaitot no nākamā mēneša kopš saimnieciskās darbības uzsākšanas.
- Ja 4., 6. un 9. punkta otrajā daļā minētais nekustamais īpašums daļēji tiek izmantots saimnieciskajā darbībā vai iznomāts, ar nodokli apliekama attiecīgā nekustamā īpašuma daļa.

Nekustamā īpašuma nodokli maksā Latvijas vai ārvalstu fiziskās un juridiskās personas un uz līguma vai citādas vienošanās pamata izveidotas šādu personu grupas vai to pārstāvji, kuru īpašumā vai tiesiskā valdījumā ir nekustamais īpašums.

Par nekustamā īpašuma īpašnieku uzskatāma persona, kuras īpašuma tiesības ir nostiprinātas zemesgrāmatā vai kurai piederošais nekustamais īpašums (ēkas un būves) līdz Zemesgrāmatu likuma spēka atjaunošanai ir reģistrēts pašvaldībā vai Valsts zemes dienestā.

Nekustamā īpašuma nodokli par valsts vai pašvaldības īpašumā esošu zemi un ēkām maksā to lietotājs, bet, ja tāda nav, - nomnieks.

Nekustamā īpašuma nodokļa likme ir 1,5% no zemes kadastrālās vērtības un ēku, būvju bilances vērtības.

Taksācijas periods ir kalendārais gads. Zemei nodokli aprēķina pašvaldība no pēdējās noteiktās nekustamā īpašuma kadastrālās vērtības, bet ēkām un būvēm uzņēmumi no vidējās gada bilances vērtības.

Nekustamā īpašuma kadastrālo vērtību nosaka Valsts zemes dienests Ministru kabineta noteiktajā kārtībā, vadoties pēc nekustamā īpašuma tirgus cenu līmeņa vismaz divus gadus pirms taksācijas perioda (tas ir, pēc nekustamo īpašumu vidējās tirgus vērtības noteiktam lietošanas mērķim konkrētā teritorijā) un ņemot vērā nekustamā īpašuma valsts kadastrā reģistrētajam attiecīgajam nekustamajam īpašumam ar likumu noteiktos izmantošanas ierobežojumus.

Nekustamā īpašuma kadastrālajā vērtībā neietver mežaudzes vērtību.

Atviegļojumi:

- politiski represētajām personām par zemi un individuālo dzīvojamo māju apbūvē ietilpstošajām ēkām, kas ir šo personu īpašumā vai valdījumā vismaz 5 gadus, nodokļa summa ir samazināma par 50%, ja nekustamais īpašums netiek izmantots saimnieciskajā darbībā. Ja īpašums daļēji tiek izmantots saimnieciskajā darbībā, šai daļai nodokļa samazinājums netiek piemērots.
- atviegļojumus atsevišķām nekustamā īpašuma nodokļu maksātāju kategorijām pašvaldības var noteikt 90%, 70%, 50% vai 25% apmērā no nekustamā īpašuma nodokļa summas.

Nekustamā īpašuma nodoklis jāsāk maksāt ar nākamo kalendāro mēnesi pēc īpašuma tiesību vai valdījuma rašanās attiecīgi vienas trešdaļas, divu trešdaļu vai pilnas ceturkšņa nodokļa summas apjomā.

Nodokļa maksātājam ir pienākums mēneša laikā no īpašuma tiesību vai valdījuma rašanās dienas pieteikties pašvaldībā, kuras administratīvajā teritorijā atrodas nekustamais īpašums vai tā daļa.

Nodokļa maksāšanas pienākums izbeidzas ar nākamo kalendāro mēnesi pēc īpašuma tiesību vai valdījuma izbeigšanās.

Nekustamā īpašuma nodoklis jāiemaksā tā pagasta vai pilsētas pašvaldības budžetā, kuras administratīvajā teritorijā atrodas nekustamais īpašums vai tā daļa.

Tabulā parādīti Latvijas konsolidētā kopbudžeta nodokļu ieņēmumi no 1996. līdz 2000. gadam ar īpašumu nodokļu sīkāku uzskaitījumu. Pēc tabulas datiem var secināt, ka vislielākie īpašuma nodokļu ieņēmumi ir bijuši 1998. gadā, bet turpmākajos gados tiem ir vērojama samazināšanās tendence. Kā redzams pēc tabulas, tad īpašuma nodokļi kopā sastāda nelielu daļu no kopējiem nodokļu ieņēmumiem, vidēji tikai 3,5%.

Valsts konsolidētais kopbudžets tūkst. Ls

	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.	2000.g.
Ieņēmumi pavisam	1072329	1307207	1577398	1589186	1623218
tajā skaitā:					
nodokļu ieņēmumi	874623	1081589	1304669	1335315	1373273
no tiem:					
īpašuma nodoklis	18232	20259	27373	24461	4586
nekustamā īpašuma nodoklis	-	-	18129	20998	38301
zemes nodoklis	12873	16924	2865	1845	1298
kopā:	31105	37183	48367	47304	44185
procentos no nodokļu ieņēmumiem	3,56	3,44	3,71	3,54	3,22

Priekšlikumi un secinājumi

Tā kā Latvijas tirgus ir jauns un vēl tikai attīstās, tad nodokļu slogam nevajadzētu būt pārāk lielam un valdības uzturēšanai dārgai. Tas ļautu tautsaimniecībai ātrāk attīstīties un, kad tā būs pietiekoši stipra, tad var palielināt arī nodokļu slogu un attiecīgi valdības izdevumus. Raksturojot Latvijas situāciju pēdējos 10 gados, jāsecina: valdība vēlējās tērēt pārāk daudz, tāpēc uzliktot lielu nodokļu slogu, cietā normāla tautsaimniecības attīstība, t.i., radās liela ēnu ekonomika, strauji samazinājās dzimstība un jaunu uzņēmumu dibināšana.

Nodokļu sistēmai jābūt skaidrai, nemainīgai un atbilstoši tautas maksātspējai.

Jāsamazina nekustamā īpašuma nodokļa slogs (likme no 1,5 % uz 1% pie esošās nodokļa bāzes).

Nekustamā īpašuma likmei jābūt tādai, lai netiktu bremzēta uzņēmējdarbība.

Jāievieš precīzs kadastrālais sadalījums un vērtējums katram īpašumam, kadastrālā vērtība nedrīkst pārsniegt tirgus vērtību.

Ja īpašuma īpašnieks sasniedz 60 gadu vecumu, tad būtu pareizi piešķirt reālu nodokļa atvieglojumu.

Atbrīvojot no īpašuma nodokļa maksāšanas visu veidu īpašumus, kuri nepedalās saimnieciskajos procesos.

Literatūra

1. Ēku aplikšana ar nekustamo īpašuma nodokli, *Dienas bizness*, 15.05.2001.
2. Joseph E. Stiglitz Economics of the Public Sector. New York, 1988.
3. Latvijas Republikas nodokļu sistēma 2001. g. Nekustamā īpašuma nodoklis.
4. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārskati 2000. gads.
5. Racionālu īpašuma apsaimniekošanu ietekmē ne tikai nodokļu likmes, *Dienas bizness*, 22.05.2001.

Kopsavilkums

Rakstā ir izanalizēti pastāvošie īpašuma nodokļa veidi Latvijā, Eiropas Savienībā un Amerikā, sniegti attiecīgi priekšlikumi Latvijas īpašuma nodokļa pilnveidošanai. Daudzās valstīs pastāv nekustamā īpašuma nodoklis, ar kuru apliek personu nekustamos īpašumus. Nodokļa objekts ir zeme vai tas, kas uz tās atrodas, piemēram, māja vai būve. Nodokļa likmes parasti nosaka no nekustamā īpašuma kadastrālās vērtības. Tās ir gan proporcionālas, gan diferencētas. Vairākās ES valstīs ir spēkā dāvinājuma un/vai mantojuma nodoklis, ar to apliek visus īpašumus (kustamo, nekustamo), kas pāriet no vienas personas citas personas valdījumā. Latvijā pašreiz ir spēkā nekustamā īpašuma nodoklis 1,5% no zemes kadastrālās vērtības, ēku bilances vērtības. Līdz ar to šī nodokļa slogs Latvijai ir liels un bremzē tautsaimniecības attīstību.

Aija Melngaiļa (University of Latvia)

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES AT SCHOOL

MĀRKETINGA AKTIVITĀŠU MENEDŽMENTS SKOLĀ

Key words: food, children, school, environment, marketing, quality

Mārketinga pētījums atklāj skolas uztura vides un skolēnu uztura izvēles ievērojamas pārmaiņas pēdējo gadu laikā. Pārtikas un ēdienu piedāvājums Latvijas skolās neatbilst zinātniskajam uzskatam par veselīgu diētu, kura veicina vispārējo veselību un novērš saslimšanas. Skolās tiek tirgoti dažādi produkti un dzērieni ar zemu uzturvērtību, kuri konkurē ar skolas ēdienreizēm un sekmē nopietnu, diētas izraisītu veselības problēmu rašanos un atūstību skolēniem. Pārtikas dienestu vadītāji skolās nav ieinteresēti ēdienreizu kvalitātes uzlabošanā. Mārketinga pētījums parāda, ka nepieciešama skolas uztura vides būtiska pilnveidošana, lai aizsargātu skolēnu veselību un labklājību. Visaptverošās kvalitātes vadības metodoloģija ir atbilstošākais veids veselīgu un drošu skolas ēdienreizu nodrošināšanai.

Introduction

Nutrition has a great impact on children's health, growth and intellectual development [1]. School meals make an important contribution to the nutrition of school-aged children. Marketing investigation reveals that importance of school meals in the everyday diet of Latvian schoolchildren is very high because only 55% of schoolchildren have their breakfast at home.

Different foods are offered in school's environment and foods with minimal nutrition value compete with school meals. Schoolchildren can purchase foods and beverages from vending machines as well as in school's cafeteria in addition or in place of school meal. Foods of low nutrition value have diet-related health risks and reduce the participation of children in school lunch [2]. Nutrition education is particularly important to improve the eating practices and to motivate the food choices of young people' [1].

Social learning theory approach calls for a dynamic and synergistic relationship between classroom lessons and school food service. School meals should serve as a learning laboratory for developing healthful eating habits and should not be placed in a profit - making or competitive situation with other food options in school [2]. The marketing strategy of school food service management

company should be directed first of all to the quality of school meals not only to the maximum profit.

Materials and methods

The results of investigation on management of marketing activities at school were obtained with the help of statistical method – inquiry as well as using mathematical analyses of the statistical data. Children of the Latvia comprehensive schools were interviewed during the survey of schoolchildren's food intakes and preferences, and food service managers at schools were interviewed during the survey of catering business regional development. With the help of theoretical method the existence of nutrition quality standards for school meals as well as statistical data of children wellbeing in Latvia were studied. The USA experience in quality assurance of schoolchildren's nutrition was studied to develop the conception for management of marketing activities at schools in Latvia. Using graphical method the main mathematical results of investigation were interpreted in a graphical way.

Results and analyses

Nutrition quality policy of school can empower children with not only the knowledge, attitudes and skills required to make positive health decisions, but also the environment, motivation, services, and support necessary to develop and maintain healthy eating behaviors [1; 3].

Food patterns at Latvian schools are not in compliance with scientific knowledge about the healthy diet that promotes health and prevents disease. Research demonstrates the need for significant improvement of school's food environment quality to safeguard health and well-being of children.

Two independent marketing investigations were carried out to characterize the existing market situation in Latvian schools and to reveal the problems of management of marketing activities.

Changes in school's environment

In the years of Soviet Union school lunches were the primary source of foods in school. School meals today represent a smaller part of food environment in Riga schools, and this trend is emerging also in schools in other cities of Latvia regions. Only in small rural schools in Latvia school lunch is the main food for almost all children. It is worth to note that schoolchildren's participation in school lunch in the one third of Latvian rural schools is about 90-100%. The total percentage of participation in school lunch in Riga and rural areas is quite different. Results of inquiry suggest that in rural schools about 79% of schoolchildren participate in school lunch (the minimum percentage of participants is 34%, maximum – 100%) (see Fig.1).

In Riga schools the average percentage of children's participation in school lunch is only about 50% (the minimum percentage is 15%, maximum – 89%) (see Fig.2), and schools where schoolchildren's participation is nearly the maximum (70-80%) form only 24% from the total number of schools in Riga.

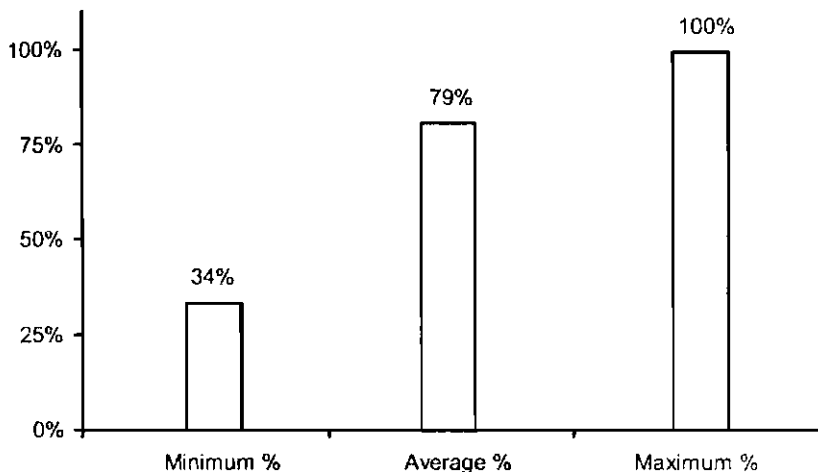


Fig.1. Participation in school lunch in rural schools

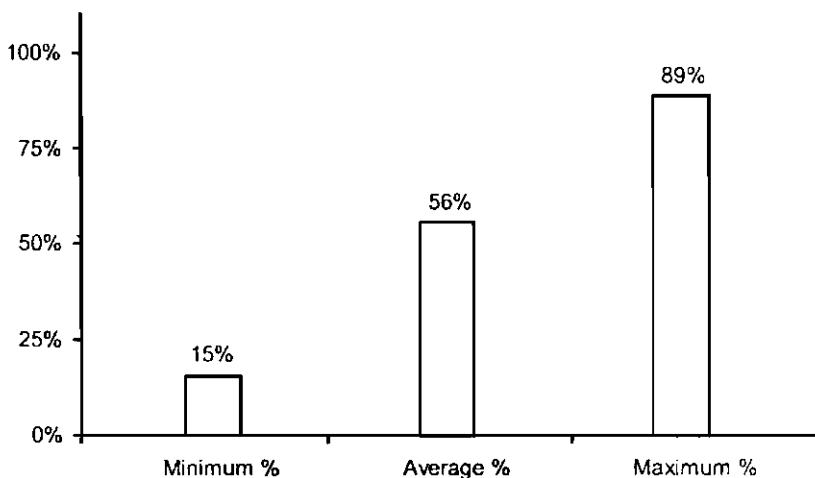
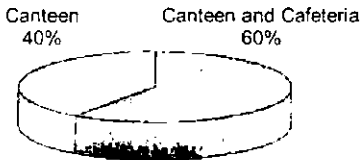


Fig.2. Participation in school lunch in Riga schools

Many schools in Latvia provide increased food options – alongside with school lunch children can purchase muffins, pica, different sweets and beverages in school's cafeteria. The percentage of cafeteria in Latvian schools is increasing, in average 60% of schools in Riga and 20% of schools in rural areas have got a cafeteria (see Fig.3).

Competitive foods represent a source of additional income for many schools. Only in small rural schools food service managers recognize that cafeteria is not profit-bearing because of low incomes of schoolchildren's families.

a) schools in Riga



b) schools in rural areas

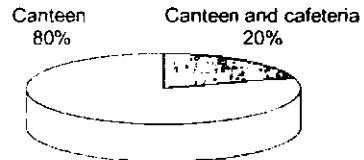


Fig.3. Catering business forms at schools

Foods with low nutritive value are available to children from all age groups including schoolchildren from younger classes whose food preferences can be influenced most easily.

- Foods of low nutrition value have diet-relate health risks, they are relatively high in fat, sugars and calories. If children replace school lunch with low nutritive foods and beverages, they do not receive key nutrients in sufficient amounts. If children purchase these foods in addition to school meals, there is a risk of overconsumption and unhealthy weight gain;
- Competitive foods reduce schoolchildren's participation in school meals. Daily money resources of children are restricted, and if they purchase sweets and beverages, there is not enough money for school lunch. Also there is an opinion that school meals are primarily for poor children and many of schoolchildren prefer school's cafeteria for that reason;
- Foods of low nutrition value convey a mixed message. It is difficult to teach children in the classroom about good nutrition if they can purchase different competitive foods in school's environment. The selling of low - nutritive foods may indicate that it is acceptable to compromise the health for financial reasons or that nutrition education is only an academic exercise.

Changes in schoolchildren's preferences

Nutrition education is particularly important because today's children frequently decide what to eat with little adult supervision. Schoolchildren's food preferences are influenced by different advertisements for low nutritive foods.

Most of the foods advertised are high in fat, sugar and sodium – practically no advertisements are for healthy foods, for example fruits and vegetables. Today's children come to school with established preferences for fast foods, sweetened beverages, salty snacks and different sweets – so called foods with low nutrition value.

The questionnaires show that 34% of schoolchildren in Riga schools don't choose hot meal during lunchtime and purchase muffins and pica. Many children prefer snacks and soft drinks during lunchtime - 34% of schoolchildren purchase Coca-cola, Fanta and other soft drinks every day. So, food service company can sell pica, muffins, snacks and soft drinks to get the maximum profit and to ensure satisfaction of consumer. The availability of snacks and soft drinks constitutes an alternative food environment as well as causes reduced participation of schoolchildren in school meals.

The results of marketing investigations made by the author show alarming trends in schoolchildren's eating patterns at Latvian schools: many of schoolchildren don't consume certain kind of foods, and the consumption of vegetables also is very low. So, if the company look at school lunch from the point of view of schoolchildren preferences, in case of food mentioned below there will not be satisfied consumer and there will be a great amount of food wasted by schoolchildren:

- 4% of children do not consume milk products;
- 20% of schoolchildren do not consume grain products;
- 34% of children do not eat fish;
- 72% of children do not use vegetable oil;
- only 19% of schoolchildren consume cooked vegetables;
- only 23% of children eat vegetable soups;
- only 50% of schoolchildren eat vegetable salads.

These unhealthy eating trends contribute to some serious diet-related health concerns [5]:

- only 56% of 0-14 years old children are practically healthy in Latvia;
- 40% children are often ill, and they have complaints about sleep disturbances, nervousness or tiredness;
- schoolchildren in Latvia have serious emotional problems;
- participation of schoolchildren in the regular sports activities has decreased;
- high is the percentage of those 0-14 years old children who have reduced vision - 81.1 from 1000 schoolchildren;
- scoliosis and other stance disorders have 27.6 from 1000 children;
- 90.6% of schoolchildren have digestive apparatus pathologies.

Health disturbances demonstrate that health promotion and health maintenance activities at schools are insufficient including establishment of nutrition education and healthy eating practice.

Problems of catering business development

During the inquiry food service managers had to answer the question, what are the main problems of catering business at school. Common problems that were reported most often are finances for equipment purchase, ability of parents to pay, simply finances, food supply, requirements of sanitary inspection, low pay-rate and others (see Fig.4 and Fig.5).

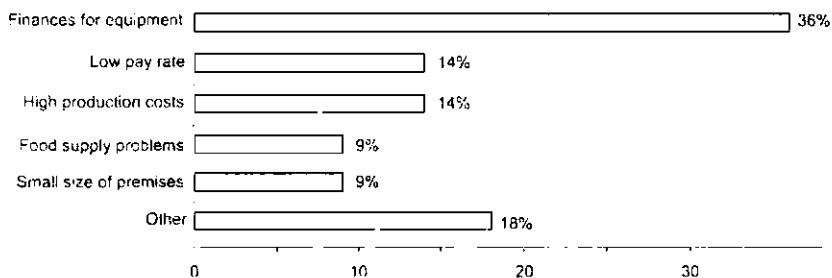


Fig.4. The main problems of catering business development in Riga schools

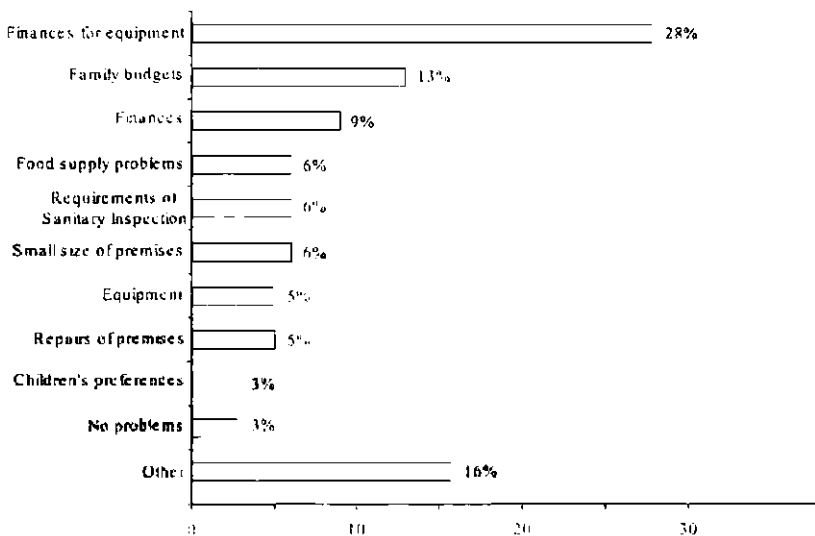


Fig.5. The main problems of catering business development in rural schools

Almost all food service managers selected nonfood reasons – only 5 managers from 200 reported that children do not consume food offered during lunch time,

only 2 managers believed that the main problem is school meals' quality and only 2 reported the lack of standards for meals' organization.

The research reveals that food service managers generally are not concerned about the quality of school meals, and the main problems of catering business are of financial character, according the questionnaires. Of course, out-of-date technical equipment and tableware, design of dining room and production premises and other problems are matters of great importance, but solution of these problems alone is not the only guarantee of nutrition quality. Quality of school meals is a complex problem and only development and implementation of quality system – both in state's level and school's level – can improve the overall quality of school food environment as well as the participation of children in school meals.

Quality management of school meals

The solution of nutrition quality problems at Latvian schools should base on the social learning theory that postulates that personal characteristic, environment factors and behaviors interact dynamically [3]. In the school environment classroom lessons alone might not be enough to effect lasting changes in children's eating behaviors – schoolchildren also need access to healthy food and support of persons around them. This dual initiative – to educate children and to assist meal providers – offers many opportunities to influence both – foods offered at school and foods consumed by children.

School and community have a shared responsibility to provide all schoolchildren with access to high quality foods and nutrition services as an integral part of the total education program. State's nutrition policy development including theoretical, practical and financial support is relevant to solve the social and economic problems of school meal realization. For example, schools participating in the national lunch program in the USA must serve lunches that meet federal nutritional requirements. In turn, schools receive cash reimbursements and commodities from the federal government for each meal served [1; 4].

Conclusion

During the last ten years transformation process of economic and social relationships is going-on in Latvia. Unfortunately, the guidelines for quality management of schoolchildren nutrition in the state's level and nutrition quality policy in the schools' level do not exist in Latvia. Marketing research reveals important changes in school food environment and also in schoolchildren's food preferences. Different foods are offered in school environment that compete with school meals and contribute to some serious diet-related health concerns of schoolchildren. Food service managers generally are not concerned about the quality of school meals.

Research suggests that marketing strategy of school food service company should be directed first of all to quality of school meals not only to maximum

profit. Quality control of school meals is closely connected with careful analyses of market situation and is the result of professional management of company. Quality management of schoolchildren's nutrition is a complex problem with close interaction of medicine, sanitary, nutrition science, psychology, education and economics problems. The methodology of total quality management is the most effective way to involve all the aspects connected with the realization of healthy school meals.

The state's overall nutrition policy is required base for management of marketing activities at schools:

- State's nutrition guidelines for schoolchildren are the base for development of school's local nutrition policy;
- Practical support of state's institutions is important for providing ongoing teaching and training of food service personnel;
- State's financial support is relevant to reduce the costs of meals and to stimulate implementation of nutrition standards.

References

1. Guidelines for School Health Programs to Promote Lifelong Healthy Eating / US Department of Health and Human Services, Public Health Service, Center for Disease Control and Prevention, *Morbidity and Mortality Weekly Report* (MMWR), 1996. - June 14 - Vol.45. -N. RR-9: 42 p.
2. Foods Sold in Competition with USDA School Meal Programs. Report to Congress. - January 12, 2001. - http://www.fns.usda.gov/nd/Lunch/CompetitiveFoods/competitive_foods_report_to_congress.htm
3. The Story of Team Nutrition: Executive Summary of the Pilot Study: Final Report. - USDA, Food and Nutrition Service. - 1999. - 23 p. - <http://schoolmeals.nal.usda.gov:8001/>
4. Child Nutrition Programs: School Meal Initiatives for Healthy Children; Final Rule. -- USDA, Food and Consumer Service. - Federal Register. - 1995. - June 13. - Vol. 60. - N. 113, 63p.
5. Yearbook of Health Care in Latvia. - Health Statistics Department. Riga. - 1999.

Summary

Marketing research reveals important changes in school food environment and also in schoolchildren's food preferences. Food patterns at Latvian schools are not in compliance with scientific knowledge about the healthy diet that promotes health and prevents disease. Different foods and beverages with low nutrition value are offered at schools and compete with school meals contributing to some serious diet-related health concerns of schoolchildren. Food service managers generally are not concerned about the quality of school meals. Marketing research demonstrates

the need for significant improvement of school's food environment quality to safeguard the health and well-being of children. The methodology of total quality management is the most effective way to involve all the aspects connected with the realization of healthy school meals.

Udo Meriste (Business College of Tallinn Technical University, Estonia)

EVALUATION OF THE QUANTITATIVE LEVEL OF ECONOMIC EDUCATION ACCORDING TO THE COMPARISON OF DIFFERENT STATES

EKONOMISKĀS IZGLĪTĪBAS KVANTITATIVA ANALĪZE DAŽĀDU VALSTU SALĪDZINĀJUMOS

Rakstā tiek izskatīti jautājumi par augstākās izglītības attīstību Baltijas valstīs pārejas perioda laikā un tas tiek salīdzināts ar Eiropas savienības valstīm. Autore pieskaras jautājumum par starptautisko izglītību, īpaši ekonomikas zinātnēs.

In different countries educational systems are set up differently, including organisation of studies at higher educational institutes as well. There are differences in the nominal study period of the curricula and the actual time of studies. Accruing from these factors it is needed to select a relevant statistical indicator, where the disproportions in comparing statistical data of higher education in different countries were to the minimum or were lacking altogether.

In comparing statistical data of higher education in different countries, first of all it is needed to evaluate general opportunities in acquiring higher education and then to compare more in detail by different study domains.

Different statistical data is used in comparing higher education in different countries:

- Absolute number of students;
- Number of students per 1000 inhabitants,
- Total number of students, % of the given age group of the population;
- Part of the enrolees from the number of the given age group;
- Part of the graduates from the number of the given age group;
- Ratio of the number of the enrolees and the number of the children born at a certain period,
- The increase of the number of enrolees, students or the graduates in a certain period of time;

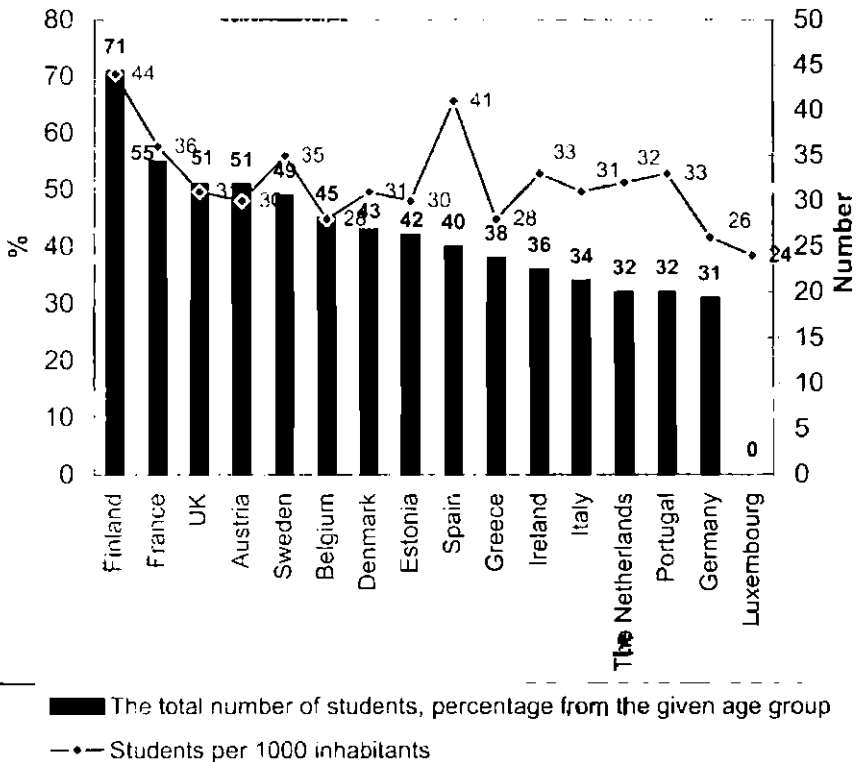
Occasionally other statistical data is used in comparison.

The above mentioned statistical comparison indicators might have certain faults. Comparing the absolute number of students does not give an overview about the width of the development of higher education, as the number of the population, included the number of the young is different in different countries. In comparing the quantitative development of higher education by states it is purposeful to use the indicators given in the above list.

The number of students per 1000 inhabitants (Chart 1) enables to exclude the size of the state in comparison of different countries but does not take into consideration the real length of the study period and the differences in the age structure of the population. If the real study period of students is longer, then the value of the relevant indicator is bigger, because the person is on the student list for a longer period.

Chart 1

**Students at higher educational institutions (the third educational level)
in the EU countries and Estonia in 1996**



In the countries, where the age structure of the population is in favour of the people in the potential age group of students but the number of students per 1000 inhabitants does not consider that number of potential students.

The impact of the age structure of the population on the results of the comparison of the countries is less compared to the previous indicator than the indicator "students total number, % from the given number of people from the age group" (Chart 1). At the same time this indicator does not take into account the impact arising from the differences in the real study period of students.

In the comparison of higher education in different countries the impact arising from the differences in study period is excluded in the indicators "the part of the enrollees from the number of the given age group" and "the part of the graduates from the number of the given age group". In the latter mentioned indicators the core value has been influenced by the number of drop outs, which is different by countries.

Sometimes the ratio of the enrollees into higher educational institutes and those having acquired secondary education has been used in comparison of different states. This indicator characterises the opportunities of those having acquired secondary education in continuing their education but in case of this indicator certain side-effects occur because among the enrollees into higher educational institutes are those who have acquired secondary education one or more years ago.

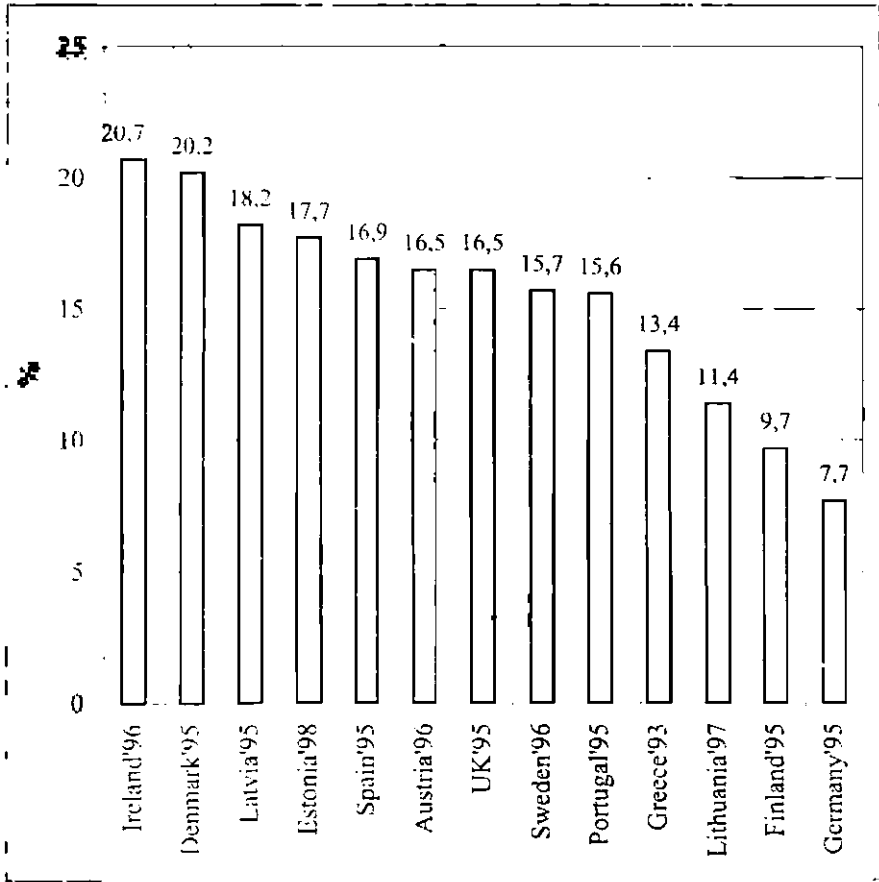
All the above-mentioned indicators have their own specification and thus getting a more objective overview it is rational to use several indicators at the same time.

It can be concluded from the data given in Chart 1, that the opportunities for acquiring higher education Estonia corresponds to the average level of the countries of the European Union. In comparing higher education in different countries by study domains it is also possible to use different indicators. So comparisons can be made on the basis of enrollees into higher educational institutes, the number of students and the part of the graduates by study domains which can be calculated from the relevant total figures.

In the given situation the basis for comparison of different states the percentage of the graduates of economic domain from the total number of graduates of higher educational institutes has been chosen (Chart 2). The indicator characterises the part of economic study domain from the total number of graduates of higher educational institutes and does not take into account the length of the study period. At the same time using this indicator is extremely important how in a certain country different current is classified according to study domains. For example at Tallinn Technical University (Estonia) curricula are used: real estate administration, organisation of tourism and catering, organisation of industrial equipment and production, where the part of economic subjects is relatively big but the curricula do not belong to the economic study domain. At the same time the graduates who have studied by these given curricula are competing with the graduates, who have studied by the curricula of the economic study domain.

Chart 2

The percentage of the graduates majoring in economic domain of higher educational institutes in different countries from the total number of graduates



According to the data given in Chart 2 with the part of the graduates of the economic domain from the total number of graduates of higher educational institutes, Estonia surpasses the established level of most of the European Union countries, except for Ireland, Denmark and Latvia.

Table 1

**Entrants and graduates of diploma and bachelor studies
at higher educational institutions in Estonia and Latvia ***

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Entrants at higher educational institutions							
Estonia							
number	5289	6015	7434	9368	10543	11225	12066
percentage	100	113.7	140.6	177.1	199.3	212.2	228.1
Latvia							
number	9514	12983	16215	18526	22673	26196	
percentage	100	136.5	170.4	194.7	238.3	275.3	
Graduates							
Estonia							
number	3129	3001	2853	3155	3347	4225	4888
percentage	100	95.9	91.2	100.8	107.0	135.0	156.2
Latvia							
number	5668	8370	8188	8875	9347	12089	
percentage	100	147.7	144.5	156.6	164.9	213.3	

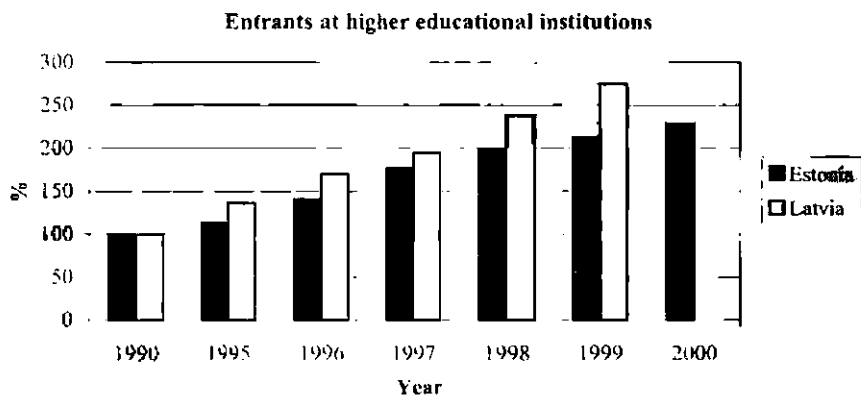
* Izglītības iestādes Latvija 1999./2000.m.g. l.k.106.
ESA 1998, lk.95. ESA 1999, lk. 76. ESA 2000, lk.86.

The comparison data of Estonia, Latvia and Lithuania show that the Baltic States have different identity, different language and different attitudes towards surrounding world, but in global politics they are a common notion. The comparison of the development of higher educational institutes of Estonia and Latvia by the number of enrolees and graduates (Table 1) shows that after the year of 1990 higher educational institutes in Latvia have developed somewhat quicker than in Estonia. Consequently we may say that Latvian higher educational institutes in shaping their quantitative development have shown more initiative than their colleagues in Estonia.

The Baltic States have been the forerunners in reforming their economy. The laws concerning banking according to the IMF are as good as those in the European Union. The stabilisation agreement of Estonia with IMF foresees the impediment of the economic growth in order to cope with the deficit of the balance of payments, which is one of the biggest in the world. Slow privatisation is a problem for Latvia. Lithuania is continuously a closed society with a lot of social problems.

The most important problem in all three states is the decrease of population.

The comparison of the higher educational institutes of the Baltic States shows that although there have been re-established or founded new universities in Lithuania, big universities are still prevailing. On the other hand in Estonia and Latvia a number of private universities have been established and besides some big traditional universities there is a number of small higher educational institutes and economic specialities are taught there, because it is considered highly profitable. The number of self-financed student places in the economic domain is bigger in Estonia than in Latvia and Lithuania.



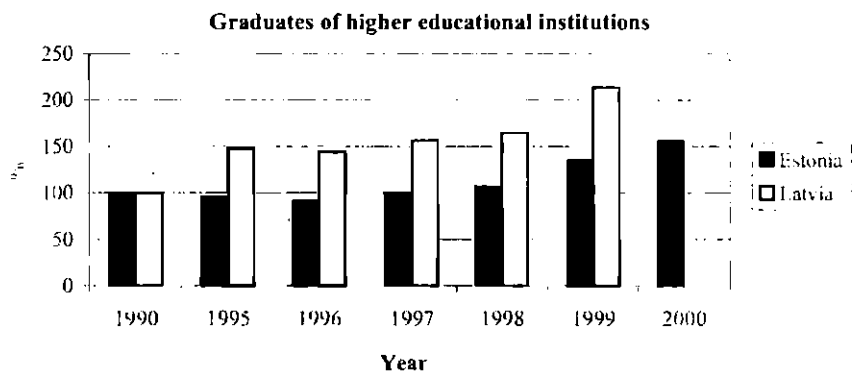
Common study curricula could be compiled in the Baltic countries, first of all at the state universities. If a student studies a certain period at some Baltic university then it is possible to transfer the credit points into the so-called home university. In that case the study period will not become longer.

In several Baltic universities an order has been introduced according to which a student is freed from a certain part of a study fee in case of successful performance. Unsatisfying results for example re-examinations might be made remunerative.

The comparison shows that the academic staff of state universities is highly erudite but with little practical experience. In return at private higher educational institutes lecture the academic staff having practical experience in the subject. So at state universities there is a greater possibility to deal with scientific research more thoroughly and to find competent supervisors in a certain speciality but in case there is a wish to apply the theory into practice and get true to life examples and guidance then private higher educational institutes have an advantage.

Modern European universities have understood the importance of the growth of the demand of international education. Extensive processes for internationalisation of economic education have been initiated. In these processes participate governments, state and private educational institutions involving the whole range of educational activities. International studies and education has been

kept in mind, the main part of which are international curricula of economics or curricula which individual components (subjects) include international elements. For example international economy, international business, international management, international financial management.



Internationalisation means not only adaptation of the content of the curriculum according to international requirements or introducing new curricula but also involves adjustment of the administration of higher educational institutes, organising student exchange, carrying out summer courses with foreign students, traineeships with foreign companies, involving guest lecturers from abroad, acknowledgement of credit points acquired at foreign educational institutes and implementing the transfer of credit points.

Internationalisation is getting a very acute problem in this decade for Estonian higher educational institutes, as there are not enough young people born in Estonia to fulfill the plans of admission and in this situation higher educational institutes who are able to draw students from other countries outlive the demographic fall better. The coming of foreign young people into higher educational institutes in Estonia is directly connected with the study language and the quality of studies. First examples about the organisation of studies in English are evident in Estonia already and this process will be expanding in the future.

References

1. Izglītības iestādes Latvija 1999./2000.m.g. Lk.106.
2. ESA 1998, lk. 95.
3. ESA 1999, lk. 76.
4. ESA 2000, lk.86.

Tatjana Muravska (University of Latvia)

EU ACCESSION AND ACTION PLAN OF THE NORTHERN DIMENSION IN THE SELECTED SECTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE REGION

ES PAPLAŠINĀŠANĀS UN ZIEMEĻU DIMENSIJAS DAŽU SEKTORU REĢIONĀLĀS EKONOMISKĀS ATTĪSTĪBAS DARBĪBAS PLĀNS

Rakstā tiek aplūkoti jautājumi, kas saistīti ar Ziemeļdimensijas koncepciju kā Eiropas Savienības politiku. Viens no Ziemeļdimensijas koncepcijas galvenajiem elementiem ir darbības plāns, kas tiek skatīts attiecībā uz reģionu kopumā un ir sevišķi uz kandidātvalstīm, to skaitā Baltijas valstīm. Eiropas Savienība – tas ir īpaši svarīgi Ziemeļdimensijai sakarā ar šī reģiona ievērojamu cilvēcisko un ekonomisko potenciālu. Turklāt Ziemeļdimensijas reģionam ir jārisina grūtus jautājumus – resp., kā pārvarēt lielās sociālās un ekonomiskās atšķirības starp ES un kandidātvalstīm. Šo jautājumu risināšana prasa darbības koordināciju un visu partneru ciešu sadarbību. Kopīga darbība Ziemeļdimensijas ietvaros spēs arī paātrināt integrāciju un stimulēt kandidātvalstu testēšanos ES.

Introduction

Recent development in the world economy has been based on assumption that globalisation, is increasing and intensifying last decades. Globalisation has been made possible by the progressive dismantling of barriers to trade and capital mobility together with fundamental technological advances.

The growth in capital mobility, on the one hand, can be seen as a positive development insofar as it leads to a more efficient allocation of capital funds on a global basis. On the other hand, increased global efficiency does not necessarily translate to benefits for every country. In other words, it is the increase in capital mobility that is largely responsible for the loss of policy autonomy by countries, which many regard as a loss of sovereignty, for countries around the world (Barry Lasser, 1999).

In this respect, regional developments could be considered as a response to keep importance of the countries in regions. The EU regional block is one of the most advanced and unique among integrations schemes. Being a policy of the EU, the Northern Dimension (ND) is implemented within framework of the European Agreements with the Baltic States, the Partnership and Cooperation Agreement with Russia and the European Economic Area regulations.

The Northern dimension concept which covers the following geographical area, from Iceland on the west across to north-west Russia, from the Norwegian,

Barents and Kara Seas in the north to the southern coast of the Baltic sea has the backing of the EU and the non-EU Northern Dimension partner countries Estonia, Iceland, Latvia, Lithuania, Norway, Poland and the Russian Federation. Its aim is to provide value-added through reinforced co-ordination and complementary in EU and the Member States' programmes and enhanced collaboration between the countries in Northern Europe (Northern Dimension. Council of the European Union, Brussels, 14 June 2000).

The areas for cooperation under the Northern Dimension are the *environment, nuclear safety, energy cooperation, infrastructure, business cooperation, social development and the others.*

In the coming years, with the enlargement of the Union to Poland and the Baltic States importance of the Northern Dimension will increase. The Baltic States will be surrounded by the Member States, and the EU's common border with Russia will be extended. In this context, focusing of support to the Northern Dimension area helps the enlargement process, prepares the EU for the future, when its external border will have moved beyond the Baltic States.

Northern Dimension is of particular significance for the EU. It is a region of great natural resources, with considerable human and economic potential. But it also faces big challenges in overcoming long distances, management of sparsely populated areas with harsh climate, bridging over wide socio-economic gaps and ensuring preservation of cultural identities including minority languages. There are also major challenges, which requires co-ordinated action and closer co-operation between all partners.

The environment in the Northern Dimension area, including the Arctic region, is vulnerable. Water and air pollution have reached a critical level, in some cases directly affecting the health of the population. Measures are needed for environmental protection and support of environmentally sustainable management of the region natural resources such as gas, oil, mining, forests and fisheries. The conservation and sustainable development of the Northern European forests is of global environment significance.

The European Union and its partner countries believe that the Northern Dimension will contribute to reinforcing positive interdependence between them thereby enhancing security, stability, democratic reforms and sustainable development in the region.

As EU enlargement progresses the interdependence between the EU and Russia will increase. It will be a priority that regions bordering the enlarged EU also benefit from the prosperity and expertise of those countries, which are now candidates for EU membership. Co-operation with the candidate countries and new eastern neighbours needs to be intensified. Barriers to trade and investment must be removed by upgrading border crossing, facilitating information exchange and promoting closer co-operation between local authorities. At the same time, the need to fight against illegal economic activities, illegal cross-border trafficking in

drugs and human beings and against money laundering will become increasingly important.

Action Plan for the Northern Dimension

The Helsinki European Council of December 1999 invited the Commission to prepare an Action Plan designed to derive maximum value-added from Community and Member States programmes through better co-ordination and complimentary, thereby achieving a more coherent approach to addressing the specific problems and needs of the north and to developing its potential. Consequently, the Feira European Council in June 2000 adopted an *"Action Plan for the Northern Dimension in the external and cross-border policies of the European Union"*.

The Action Plan consists of two parts:

- *a horizontal part*, which recalls the major challenges associated with Northern Europe, the priorities for action agreed by the partner countries and the legal, institutional and financial framework for activities relating to the Northern Dimension;
- *an operational part*, which sets out objectives and perspectives for actions during 2000-2003 in those sectors where expected value-added is the greatest.

The Action Plan will be implemented through existing Community instruments, in particular the Association Agreement concluded between the Community and its member States and the candidate countries, the Partnership and Co-operation Agreements concluding with Russia, and the EEA Agreement concluding with Norway and Iceland, as well as the relevant Community budgetary instruments TACIS, PHARE/SAPARD/ISPA, INTERREG and relevant Community programmes such as TEMPUS which are open to the participation of the above-mentioned countries.

The European Agreements with the Baltic States and Poland provided for political dialog, continued financial support and other forms of co-operation. Association Councils, assisted by Association Committees, manage the implementation.

The Accession Partnerships between the EU and the candidate countries set out the priority areas for further work identified in the Commission's Opinions, the financial means to help them implement these priorities and the conditions which will apply to that assistance.

Financial instruments for assistance

To prepare candidate countries for accession help the following financial instruments:

PHARE by providing assistance to institutional building across all sectors and supporting investments in priority accession related areas. Two additional financial instruments support the preparation of the candidate countries from 2000 onwards: SAPARD for future participation in the Common Agricultural Policy and ISPA in the Community Cohesion policies. All three pre-accession instruments help the candidate countries among the Northern Dimension partners to develop and strengthen the institutions required for adopting and applying the "acquis communautaire".

INTERREG, the EU's Structural Funds facility for financing cross-border co-operation activity, is another EU financing instrument relevant to the Northern Dimension. INTERREG is a multi-annual framework programme for co-operation between public authorities, firms and associations in border regions as defined in the Structural Funds Regulation. Its aim is to better communications, thereby removing barriers to integration and mutual understanding.

An explicit objective of the Northern Dimension concept is to provide value-added by co-ordinating the various EU programmes, including multi-sectional programmes, and those activities carried out by non-EU bodies in the same fields. To this end, the possibilities of regional cross-border co-operation, partnership and twinning arrangements as well as public-private partnerships in project-finance should be explored and used.

A key target for action are sectors in which expected value is the greatest, such as infrastructure, education, research, training and human resources development, public health and social administration, cross-border co-operation, cross-border trade and investment as the fight against crime, in particular cross-border crime.

Key sectors for the Northern Dimension

Energy

The region is potentially important for the EU as a source of gas so as a transit region for gas and oil. The energy sector in the region faces ongoing structural reforms, in particular in the process of integration with the single market. Investments in infrastructure and field developments are necessary. These must come from the private sector, but suitable political and regulatory frameworks need to be established and constraints removed, e.g. through regional co-operation.

The EU will monitor energy investments in the region, analyse the effect of public sector instruments on the energy sector, and make periodic recommendations in the aspect of its analysis. With regional states and industry, the EU will also monitor structural changes in the sector.

Management capacity in energy companies in the candidate countries including the Baltic States may be critically reviewed. Specific measures to develop management capacity may be developed. Dialog among actors in the electricity and gas sector should be maintained in particular concerning identifying ways to improve conditions for a balanced development of gas and electricity

infrastructure in the region, energy sector restructuring and on environmental issues including the Kyoto commitments.

In the context of the Association Partnership the EU will assist Estonia, Latvia, Lithuania and Poland to integrate their energy markets and networks and to connect them with those of the enlarging EU.

The present urgent problems of energy sector development are as follows:

- aligning of energy legislation;
- reliability of energy deliveries;
- privatisation and restructuring of energy companies;
- increase of energy efficiency.

Energy Committee of the Baltic Council of Ministries continues co-operation with the Nordic Council of Ministries started in 2000. Energy experts from the Nordic States assist the Energy Committee of the Baltic Council of Ministries in the development of the single Baltic electrical energy market, which contributes as a part of real cooperation to regional integration and development within the Northern Dimension.

Infrastructure

The given climate, long distance and sparse population of the region, telecommunications and information society services are vital for the increased cohesion. These sectors of the Northern Dimension countries are very heterogeneous, ranging from highly developed, fully liberalised sectors in Scandinavia and Germany to rapidly developing sectors moving towards liberalisation in the Baltic countries and Russia. The Baltic states, in particular, increasingly active in constructing the telecommunication infrastructure for a network-based economy.

EU telecom companies have invested heavily in the countries covered by the Northern Dimension. They now have major operations in the fixed line services, mobile and satellite operations and Internet services. The success of these investments may result in significant employment increases. This requires a stable and fair regulatory environment in which to complete particular in those countries with less developed telecommunication markets.

There is a close relationship between telecommunications, information society and socio-economic development. The objective should be extended and improve the telecommunications infrastructure, both for social reasons and for the benefit of the economy as a whole. Community policy aims to attract the necessary investment by establishing a fair and stable regulatory framework. Ongoing bilateral actions with the Baltic countries and with Russia designed to establish fair and stable regulatory frameworks and they need to be completed.

In order to benefit from trade, including electronic commerce and the national networks of the region must become more integrated. This requires inter-alia adoption of common international standards as it is agreed in the International

Telecommunications Union and implemented through the European standardisation process and its institutions.

Conclusion

The short-term sector priorities of the Northern Dimension do matter a lot, while in the medium-term, the Northern Dimension will continue to strengthen its content to achieve a real all-European character. To reach these objectives it is necessary to establish a format for structural implementation for the Action Plan to maximise the value-added.

The EU financing instruments require stream lining and improved coordination, so that the different funds can match each other at different sides of borders in the EU countries, in the future Member States. At the same time it is foreseen that some clarification and more information on such issues as development and regional policies of the European Communities etc. will be needed and in some cases, especially regarding preferential trade agreements, transitional arrangements or other technical adjustments could provide satisfactory solutions.

References

1. **Action Plan** for the Northern Dimension 2000-2003. Council of the European Union. Brussels, 14 June 2000- 41p.
2. Adahl Adreas. The Northern Dimension: A Step Toward a Europe of the Regions? In Vital North! Security, Democracy, Civil society, 1999. /Gronick, Paivio, Laura and Walter, Mark (eds.). Helsinki: The Finnish Committee for European Security (STETE). Hakapaino Oy. – 89 p.
3. Lesser Barry. Latvia and EU Integration: A Conceptual Overview in EU Integration and Latvia, 1999, pp.1-22.
4. The Northern Dimension: Fuel for the EU? The Finnish Institute of International Affairs. Helsinki, 2001. - 263pp.
5. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, 2001.g.decembris.-146 lpp.

Summary

The paper examines issues associates with concept of the Northern Dimension as a policy of the EU. One of the key elements of the ND concept is Action Plan, which described with reference to the region in general and to the accession countries, including the Baltic States, in particular. ND is of particular significance for the EU since this is a region with considerable human and economic potential. ND region also faces big challenges in bridging wide socio-economic gaps in between nations. These challenges require co-ordinated action and closer co-operation between all partners. Partnership within ND can also accelerate integration processes and it stimulates accession of candidate states to the EU.

Nikolajs Nečvaļs (N. Nechval) (University of Latvia),
Konstantīns Nečvaļs (K. Nechval) (Riga Technical University),
Edgars Vasermanis (University of Latvia)

GOODNESS-OF-FIT TESTING AND MODEL SELECTION ON SMALL DATA SAMPLES

ATBILSTĪBAS PĀRBAUDE UN MODEĻA IZVĒLE MAZĀS IZLASĒS

Darhū tiek piedāvāta jaunu tehniku datu atbilstībai un modeļa izvēlei. Tā bāzējas uz pirmatnējo datu pārveidi. Tiek doti piemēri.

1. Introduction

Most goodness-of-fit testing problems arising in practice involve nuisance (unknown) parameters; that is the null hypotheses one would like to test are composite. On the other hand, most of the results of this field deal with the problem of simple hypothesis testing only. Among the relatively few results for testing composite hypotheses, the best known and most frequently applied one is the modification by R.A. Fisher of Pearson's χ^2 test, which consists in replacing the unknown parameters by their estimates and using the asymptotic distribution of the thus modified test statistic to construct probabilities of rejection when the null hypothesis is true. Unfortunately, we seldom are fortunate enough to be in asymptotic situations. Small sample sizes are generally the rule when the small sample properties of goodness-of-fit tests do not appear to have been thoroughly investigated. Therefore, the procedures using the asymptotic distribution of test statistic for goodness-of-fit testing have long been recognized as deficient, however, when the purpose is the making of a specific decision (or sequence of decisions) on the basis of a limited amount of information.

The Cramér-von Mises and the Kolmogorov tests are known to have good asymptotic power properties against alternative specified in terms of distance between distribution function [3]; however, a serious limitation of the practical usefulness of these tests has been that there has not been available a simple method of allowing for the presence of nuisance parameters. Kac, Kiefer and Wolfowitz [4] and Darling [2] however, have introduced some modifications of the Cramér-von Mises and Kolmogorov tests via replacing the unknown parameters by their estimates and using the asymptotic distribution of the thus modified test statistics to construct probabilities of rejection when the null hypothesis is true. That is, they have followed Fisher's approach to Pearson's χ^2 test. There are, however, computational difficulties, preventing one from providing tables having sufficient

range and accuracy for practical purposes, and the modified tests are not exact any more.

A practicable method for dealing with unknown parameters is introduced in this paper. It is based on repeated application of the conditional probability integral transformation in order to transform a set of random variables into a smaller set of random variables that are identically and independently distributed with uniform distributions on the interval from zero to one [5-7]. This result is then used to construct tests of fit for composite goodness-of-fit problems.

We establish below the results which show how, in some cases, certain conditional distributions obtained by conditioning on sufficient statistics can be used to transform the sample into a set of independently and identically distributed uniform random variables on the interval (0,1) – i.i.d. $U(0,1)$.

2. Main Theorems

Let X_1, \dots, X_n denote a set of independent random variables that are identically distributed with distribution function F , which is a member of class \mathcal{F} of univariate absolutely continuous distribution functions. Also, let $(R^n, \mathcal{B}^n, \mathcal{F}^n)$ denote the probability space of the independent sample X_1, \dots, X_n from the Borel parent space $(R, \mathcal{B}, \mathcal{F})$. Further, let $X_i: R^n \rightarrow R$ denotes the i th projection of R^n and denote by $\sigma(X_i)$ the sub σ -algebra of \mathcal{B}^n induced by $X_i, i=1, \dots, n$.

Let $T_n: R^n \rightarrow R^v$ ($v \in \{1, \dots, n\}$) be a sufficient statistic for \mathcal{F} , and denote by $F_n(x_{n+1}, \dots, x_n; T_n)$ the Rao-Blackwell distribution function estimator:

$$E\{I_{\{x_{m+1} \leq x_{m+1}, \dots, x_n \leq x_n\}}; T_n\} \quad m \in \{1, \dots, n-1\}, \tag{1}$$

where I denotes the indicator function, i.e., I_A is one when $(X_1, \dots, X_n) \in A$ for $A \in \mathcal{B}^n$, and is zero otherwise.

Theorem 1. If $F_n(x; T_n)$ is absolutely continuous a.s., then the rv $F_n(X_i; T_n)$ is uniformly distributed on the unit interval for $i=1, \dots, n$.

Proof. For a given $T_n=t$, $F_n(x_i; t)$ is the conditional distribution of X_i given T_n evaluated at it, which is absolutely continuous (except for a set of t values of zero probability). Therefore

$$\Pr\{F_n(X_i; T_n) \leq y; T_n=t\} = y, \quad \text{a.s.} \tag{2}$$

by the probability integral transformation theorem. Observe that this conditional distribution does not depend on t a.s. The result follows.

Eliminating the nuisance (unknown) parameters from a model is universally recognized as a major problem of statistics. In this paper a general constructive method is developed for this purpose which is based on the following theorem.

Theorem 2. Let X_1, \dots, X_n be a sample of independent random variables that are identically distributed with the probability density function $f(x; \theta)$ indexed by an unknown (nuisance) parameter θ (in general, vector), $\theta \in \Theta$, where Θ is a given parametric set. Let $T_k = T_k(X_1, \dots, X_k)$, $k=r(1)n$, be the sufficient statistics for θ such that:

(i) there exists the transformation

$$g(t_{k-1}; \theta) f(x_k; \theta) \rightarrow g_*(t_k, x_k; \theta) \text{ for each } k \geq r+1, \quad (3)$$

where $g(t_{k-1}; \theta)$ is the probability density function of T_{k-1} , $g_*(t_k, x_k; \theta)$ is the joint probability density function of T_k and X_k , r is the minimum sample size required for constructing a sufficient statistic T_r for θ ; and

(ii) T_k is boundedly complete sufficient statistic, $k > r$. Then there exists the transformation obtained by sequential conditioning on sufficient statistic T_k , $\forall k=r+1(1)n$, such that

$$\prod_{i=1}^n f(x_i; \theta) \rightarrow \prod_{k=r+1}^n f_k(x_k; t_k) g(t_n; \theta), \quad (4)$$

where

$$f_k(x_k; t_k) = g_*(t_k, x_k; \theta) / g(t_k; \theta) \quad (5)$$

is the conditional probability density function of X_k given that $T_k = t_k$.

Proof. The result follows by applying the property of a sufficient statistic (the statistic T_k is said to be sufficient for θ if the conditional distribution of sample X_1, \dots, X_k given T_k is θ -free, i.e., it is the same for all values of the parameter $\theta \in \Theta$), Basu's lemma [1] and inductive inference on n . \square

Remark 1. Theorem 2 is valid for continuous and discrete random variables (one-dimensional and multidimensional). The price paid for the elimination of the unknown (nuisance) parameters is the fact that instead of the original n observations we are left with $(n-r)$ observations after the transformations have been performed.

Example 1. Let X_1, \dots, X_n be a random sample of size n from the normal distribution $N(\mu, \sigma^2)$ with unknown mean μ and variance σ^2 , where the probability density function is given by

$$f(x; \mu, \sigma^2) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}\right), \quad x \in (-\infty, \infty). \quad (6)$$

There exists the transformation

$$\prod_{i=1}^n f(x_i; \theta) \rightarrow \prod_{k=3}^n f_k(x_k; t_k) g(t_n; \theta), \tag{7}$$

where $\theta=(\mu, \sigma^2)$,

$$f_k(x_k; t_k) = \left[B\left(\frac{1}{2}, \frac{k-2}{2}\right) \right]^{-1} (1-z_k^2)^{\frac{k-4}{2}}, \quad z_k \in (-1, 1), \tag{8}$$

is the minimum variance unbiased estimator of $f_k(x_k; \theta)$,

$$Z_k = \frac{\sqrt{k/(k-1)}(X_k - T_{1k})}{T_{2k}^{1/2}}, \quad k = 3(1)n, \tag{9}$$

are the ancillary θ -free statistics,

$$T_{1k} = \sum_{i=1}^k X_i / k, \quad T_{2k} = \sum_{i=1}^k (X_i - T_{1k})^2 \tag{10}$$

form a complete sufficient statistic $T_k=(T_{1k}, T_{2k})$ for the parameter $\theta=(\mu, \sigma^2)$,

$$g(t_n; \theta) = \frac{n}{\sigma\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{n(t_{1n} - \mu)^2}{2\sigma^2}\right) \frac{\left(\frac{1}{2\sigma^2}\right)^{(n-1)/2}}{\Gamma\left(\frac{n-1}{2}\right)} t_{2n}^{(n-3)/2} \exp\left(-\frac{t_{2n}}{2\sigma^2}\right),$$

$$t_{1n} \in (-\infty, \infty), \quad t_{2n} \in (-\infty, \infty). \tag{11}$$

It will be noted that the predictive estimator of $f_k(x_k; \theta)$ is given by

$$f_k(x_k; t_{k-1}) = \left[B\left(\frac{1}{2}, \frac{k-2}{2}\right) \right]^{-1} \left(\frac{1}{1+z_{*k}^2}\right)^{\frac{k-1}{2}}, \quad z_{*k} \in (-\infty, \infty), \tag{12}$$

$$Z_{*k} = \frac{\sqrt{(k-1)/k}(X_k - T_{1,k-1})}{T_{2,k-1}^{1/2}}, \quad k = 3(1)n. \tag{13}$$

Example 2. Let X_1, \dots, X_n be a sample of independently and identically distributed observations of a random variable X which has the inverse Gaussian distribution and is denoted as $X \sim I(\mu, \beta)$, i.e., its probability density function is given by

$$f(x; \mu, \beta) = \left(\frac{\beta}{2\pi x^3} \right)^{1/2} \exp\left(-\frac{\beta(x - \mu)^2}{2\mu^2 x} \right), \quad x > 0, \quad (14)$$

where the parameters μ and β are assumed to be positive and unknown. There exists the transformation

$$\prod_{i=1}^n f(x_i; \theta) \rightarrow \prod_{k=3}^n f_k(x_k; t_k) g(t_n; \theta), \quad (15)$$

where $\theta = (\mu, \beta)$,

$$f_k(x_k; t_k) = \frac{\sqrt{k(k-1)}}{B\left(\frac{1}{2}, \frac{k-2}{2}\right)} \left(\frac{t_{1k}^3}{t_{2k} x_k^3 (k t_{1k} - x_k)^3} \right)^{1/2} \left(1 - \frac{k(x_k - t_{1k})^2}{t_{2k} x_k t_{1k} (k t_{1k} - x_k)} \right)^{(k-4)/2},$$

$$a_k^L < x_k < a_k^U, \quad (16)$$

$$a_k^L = \frac{t_{1k}}{2(k + t_{1k} t_{2k})} \left[k(2 + t_{1k} t_{2k}) - \left(4k(k-1)t_{1k} t_{2k} + k^2 t_{1k}^2 t_{2k}^2 \right)^{1/2} \right], \quad (17)$$

$$a_k^U = \frac{t_{1k}}{2(k + t_{1k} t_{2k})} \left[k(2 + t_{1k} t_{2k}) + \left(4k(k-1)t_{1k} t_{2k} + k^2 t_{1k}^2 t_{2k}^2 \right)^{1/2} \right], \quad (18)$$

$$T_{1k} = \sum_{i=1}^k X_i / k, \quad T_{2k} = \sum_{i=1}^k (1/X_i - 1/T_{1k}) \quad (19)$$

form a complete sufficient statistic $T_k = (T_{1k}, T_{2k})$ for the parameter $\theta = (\mu, \beta)$,

$$g(t_n; \theta) = \frac{(n\beta)^{1/2}}{t_{1n}^{3/2} \sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{n\beta(t_{1n} - \mu)^2}{2\mu^2 t_{1n}} \right) \frac{\left(\frac{\beta}{2} \right)^{(n-1)/2}}{\Gamma\left(\frac{n-1}{2} \right)} t_{2n}^{(n-1)/2-1} \exp\left(-\frac{\beta t_{2n}}{2} \right),$$

$$t_{1n} > 0, \quad t_{2n} > 0. \quad (20)$$

3. Transforming to Uniformity

Let $F_k(x_k; t_k)$, $k=r+1(1)n$, be absolutely continuous one-variate distribution functions and $G(t_n; \theta)$, where $t_n=(t_{1n}, \dots, t_{rn})$, be an absolutely continuous r -variate distribution function. Let $U=(U_{r+1}, \dots, U_n, U_{1n}, \dots, U_{rn})$ be the transformation given by

$$\begin{aligned}
 U_k &= \Pr\{X_k < x_k; T_k = t_k\} = F_k(x_k; t_k), \quad k=r+1(1)n, \\
 U_{1n} &= \Pr\{T_{1n} < t_{1n}; \theta\} = F_{1n}(t_{1n}; \theta), \\
 U_{2n} &= \Pr\{T_{2n} < t_{2n}; T_{1n} = t_{1n}, \theta\} = F_{2n}(t_{2n}; t_{1n}, \theta), \\
 &\vdots \\
 U_{rn} &= \Pr\{T_{rn} < t_{rn}; T_{1n} = t_{1n}, \dots, T_{r-1,n} = t_{r-1,n}, \theta\} = F_{rn}(t_{rn}; t_{1n}, \dots, t_{r-1,n}, \theta), \quad (21)
 \end{aligned}$$

One can readily show that the random vector U is uniformly distributed on the n -dimensional hypercube. In fact,

$$\begin{aligned}
 &\Pr\{U_k < u_k, U_{jn} < u_{jn}; k=r+1(1)n, j=1(1)r\} \\
 &= \int_{U_k < u_k, U_{jn} < u_{jn}} \dots \int dF_m(t_{rn}; t_{1n}, \dots, t_{r-1,n}, \theta) \dots dF_{r+1}(x_{r+1}; t_{r+1}) \\
 &= \int_0^{u_{rn}} \dots \int_0^{u_{r+1}} du_{r+1} \dots du_{rn} = \prod_{k=r+1}^n u_k \prod_{j=1}^r u_{jn}, \quad (22)
 \end{aligned}$$

where $0 < u_k < 1, \forall k=r+1(1)n, 0 < u_{jn} < 1, \forall j=1(1)r$. Hence $U_{r+1}, \dots, U_n, U_{1n}, \dots, U_{rn}$ are independently and uniformly distributed on $(0, 1)$.

Remark 2. The same results as above can be obtained for the case of p -dimensional random variables $X_k=(X_{1k}, \dots, X_{pk}), p>1, k=r+1(1)n$. In this case, $U_{1k}=F_{1k}(x_{1k}; t_k), U_{2k}=F_{2k}(x_{2k}; x_{1k}, t_k), \dots, U_{pk}=F_{pk}(x_{pk}; x_{1k}, \dots, x_{p-1,k}, t_k), \forall k=r+1(1)n$.

4. Goodness-of-Fit Testing

Now, the above results can be applied to obtain test for hypotheses of the form $H_0: F_0 \in \mathcal{F}$ vs. $H_1: F_0 \notin \mathcal{F}$. The general strategy is to apply Theorem 2 to obtain a set of $(n-r)$ i.i.d. $U(0, 1)$ rv's under H_0 .

Under H_1 this set of rv's will, in general, not be i.i.d. $U(0,1)$. Any statistic, which measures distance from uniformity in the transformed sample, can be used as a test statistic.

An example of such a test statistic is the Kolmogorov-Smirnov test statistic

$$D_{n-r} = \max_k \left\{ \max \left\{ \left| u_{(k)} - \frac{k-r-1}{n-r} \right|, \left| u_{(k)} - \frac{k-r}{n-r} \right| \right\} \right\},$$

$$u_k \equiv F_k(x_k; t_k), \quad k=r+1(1)n. \quad (23)$$

5. Model Selection

Let X_1, \dots, X_n be a random sample of size n from a distribution with pdf $f(x)$ which defines the given family of distributions. Suppose that we are able to assume that f is one of the collection $\{f_1, \dots, f_m\}$ which defines m families. The problem is to find a decision rule, based upon the sample items, which selects one of the m families.

The solution to this problem will be a procedure that selects a family associated with

$$\max \left\{ \Pr \{ D_{n-r_j}^{(j)} \geq D_{n-r_j; \alpha}^{(j)} \}, \dots, \Pr \{ D_{n-r_m}^{(m)} \geq D_{n-r_m; \alpha}^{(m)} \} \right\} \quad (24)$$

where $D_{n-r_j}^{(j)}$ is the Kolmogorov-Smirnov test statistic associated with the j th family of distributions, $D_{n-r_j; \alpha}^{(j)}$ is the critical value for $D_{n-r_j}^{(j)}$ at the sample size $n-r$ and significance level α .

Acknowledgement

This research was supported in part by Grant No.02.0918 and Grant No.01.0031 from the Latvian Council of Science.

References

1. Basu, D. On statistics independent of a complete sufficient statistic, *Sankhyā*, Vol. 15, 1955, pp. 377-380.
2. Darling, D.A. The Cramér-Smirnov test in the parametric case, *Ann. Math. Statist.*, Vol. 26, 1955, pp. 1-20.

3. Darling, D.A. The Kolmogorov-Smirnov, Cramér-von Mises tests, *Math. Statist.*, Vol. 28, 1957, pp. 823-838.
4. Kac, M., Kiefer, J. and Wolfowitz, J. On tests of normality and other tests on goodness of fit based on distance methods, *Ann. Math. Statist.*, Vol. 26, 1955, pp. 189-211.
5. Nechval, N.A. Goodness-of-fit testing in the presence of nuisance parameters with applications to feature selection and pattern recognition in digital image processing, *SPIE Proceedings on Visual Communications and Image Processing'88*, Vol. 1001, Cambridge, Massachusetts USA, 1988, Paper No.1001-124, 8 pages.
6. Nechval, N.A. A general method for constructing automated procedures for testing quickest detection of a change in quality control, *Computers in Industry*, Vol. 10, 1988, pp. 177-183.
7. Nechval, N.A. Detection of a change in a sequence of images based on the free statistics, *SPIE Proceedings on Visual Communications and Image Processing'89*, Vol. 1199, Philadelphia, Pennsylvania USA, 1989, Paper No.1199-141, 12 pages.

Résumé

The objective of this paper is to focus attention on a new practicable statistical approach to goodness-of-fit testing, which is based on the notion of sufficiency and provides a unified efficient approach to the problem of test construction in the presence of nuisance parameters. The general strategy of the above approach is to transform a set of random variables into a smaller set of independently and identically distributed uniform random variables on the interval $(0,1)$ under the null hypothesis H_0 . Under the alternative hypothesis this set of rv's will, in general, not be i.i.d. $U(0,1)$. In other words, we replace the composite hypotheses by equivalent simple ones. Any statistic that measures a distance from uniformity in the transformed sample can be used as a test statistic. For instance, for this situation standard procedures of goodness-of-fit testing such as those based on Kolmogorov-Smirnov and Cramér-von Mises statistics can be used. The obtained results are applicable to model selection.

Ludis Neiders (Latvijas Universitāte)

EKONOMISKI MATEMĀTISKO MODEĻU INFORMĀCIJAS NODROŠINĀŠANAS PROBLĒMAS UN TO RISINĀŠANAS IESPĒJAS

PROBLEMS AND SOLUTIONS OF PROVISION ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS WITH INFORMATION

Paper deals with problems of input information for economic-mathematical models. Information from Central Statistical Bureau is always with different precision. First available information is operational data, which changes several times in next two years until last corrections will be made. Precision of operational data takes effect on forecasts of main macroeconomic indicators. Population census in 2000 made changes in many indicators in all period until last population census in 1989. For improvement of provision of economic-mathematical models existing capacities of small databases of different state institutions is not enough and it is useful make state supported database in Central Statistical Bureau as a part of mega system of all state information systems.

Ekonomisko procesu matemātisko modelēšanu jeb īsāk ekonomiski matemātiskajā modelēšanā ir seši galvenie etapi:

- 1) uzdevuma ekonomiskā nostādne;
- 2) matemātiskā modeļa sastādīšana;
- 3) matemātiskā modeļa pētīšana;
- 4) ieejas informācijas veidošana;
- 5) matemātiskā modeļa realizācija;
- 6) iegūto rezultātu analīze un to praktiskā pielietošana. [1; 28.-33.]

Šajā rakstā detalizētāk tiks iztirzāta ieejas informācijas veidošanas etaps (4. etaps) un ar ieejas informācijas precizitāti saistītās problēmas.

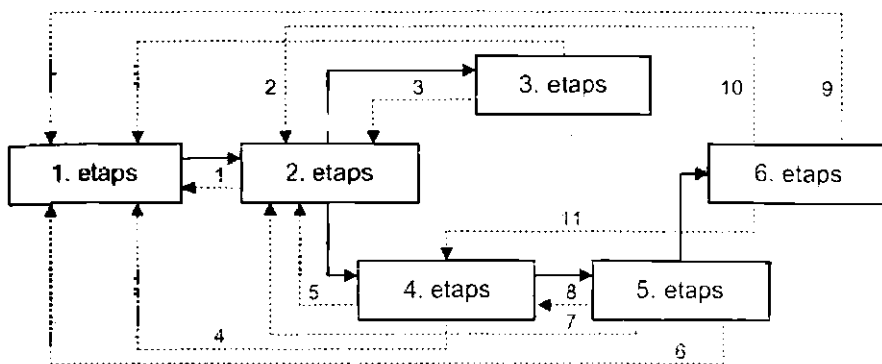
Saiknes starp ekonomiski matemātiskās modelēšanas etapiem viena modelēšanas cikla robežās shematiski ir attēlotas 1. attēlā.

Detalizētāk aplūkojot ar 4. etapu saistītās saites, var secināt, ka tās ir visbiežāk pastāvošās saites. Realizējot 4. etapu, nākas saskarties ar to, ka modelim nepieciešamās informācijas vai nu nav, vai arī tās iegūšana saistīta ar lieliem izdevumiem. Tāpēc, lai arī cik veiksmīga būtu uzdevuma nostādne un modelis, tajos jāizdara izmaiņas, kas nodrošina vajadzīgo atbilstību starp uzdevuma nostādni, tā formalizāciju un reālajām iespējām veidot ieejas informāciju.

Atgriezenisko saiti 8 var izskaidrot tā, ka ar esošajiem algoritmiem un programmām ne vienmēr var atrisināt uzdevumu tā sākotnējā veidā. Tā kā jaunu

algoritmu un programmu izstrādāšana saistīta ar lielu laika patēriņu, tad šajā situācijā izdara apzinātu uzdevumā sākotnējās nostādnes un ekonomiski matemātiskā modeļa vienkāršošanu (saikne 6 un 7). attiecīgi izmainot informācijas bāzi (saikne 8).

Iegūto rezultātu analīzes gaitā arī veidojas atgriezeniskās saites, kas nepieciešamas, lai modeli varētu pakāpeniski precizēt un pilnveidot. Atgriezeniskās saites veidojas 9, 10 un 11. Tās ļauj atgriezties iepriekšējos etapos un novērst trūkumus. [1; 33.]



1. attēls. Sakari starp ekonomiski matemātiskās modelēšanas etapiem. [1; 33].

Latvijā ekonomiski matemātisko modeļu izmantošanas nepieciešamība arvien palielinās. Modeļi tiek veidoti gan Latvijas ekonomiskās attīstības tendenču noteikšanai un to analīzei, gan arī nozīmīgi investīciju projektu ietekmes izvērtēšanai.

Pēdējos gados pieaug iespējas šādus modeļus izveidot. Ir uzlabojusies statistisko datu uzskaitē un vairs gandrīz nenotiek izmaiņas statistisko datu uzskaites metodoloģijā. Protams, tehnoloģiskā progresa rezultātā mainās preču un pakalpojumu klāsts, kas liek veikt regulāras statistiskās uzskaites precizējumus, taču šīs izmaiņas ir salīdzinoši mazāk ietekmīgas nekā 1993.-1995. gadā notikušā pāreja no plānu ekonomikā pieņemtās metodoloģijas uz starptautiski atzītu statistisko uzskaiti. Rezultātā Latvijas statistika tagad ir salīdzināma ar citu pasaules valstu statistiku. Šādas būtiskas izmaiņas metodoloģijā būtiski ietekmēja ekonomiski matemātisko modeļu veidošanu 90. gadu vidū. Tikai tagad, kad ir pagājuši vairāk nekā 6 gadi, kopš ir ieviesta jaunā metodoloģija, ir iespējams būtiski paplašināt ekonomiski matemātisko modeļu iespējas.

Latvijas ekonomikā arvien vairāk iekļaujoties kopējā Eiropas ekonomikā, palielinās arī Latvijas ekonomikas atkarība no Eiropas valstu ekonomikām. Jaunās iespējas, kuras paveras Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, ir nepieciešams pēc iespējas precīzāk paredzēt. Pēc iespējas precīzāku nākotnes ainu var dot tikai zinātniski pamatota ekonomiski matemātiskā modeļa izstrāde.

Šāda modeļa izstrādē ir ieinteresēta ne tikai Latvijas puse, arī Eiropas Savienības vadība ir ieinteresēta veikt sniedzamās ekonomiskās palīdzības efektivitātes novērtēšanu. Eiropas Savienības valstīm ir bijusi dažāda pieredze palīdzības izmantošanā. Kā veiksmīgākais piemērs tiek minēta Īrija. Īrija spēja veiksmīgi izmantot Eiropas Savienības struktūrfondus. Šīs veiksmes pamatā bija precīzi izstrādāts Nacionālās attīstības plāns. Ietekmes izvērtēšanai tika izveidots ekonomiski matemātisks modelis. Modelis tika veiksmīgi izmantots arī vairākās Eiropas Savienības dalībvalstīs un kandidātvalstīs.

Nemot vērā Īrijas Ekonomikas un sociālās izpētes institūta pieredzi, Latvijā 2000. gadā tika uzsākta Eiropas Savienības struktūrfondu ietekmes novērtēšanas modeļa izstrāde. Daudzās valstīs veiksmīgi izmantotais modelis tika pielāgots Latvijas ekonomikas attīstības novērtēšanai. Ņemot vērā vairākas Latvijas ekonomikas īpatnības un straujās strukturālās izmaiņas, kā arī biežās datu maiņas, joprojām turpinās modeļa precizēšana un pilnveidošana.

Modeļa pielāgošanās sākotnējā stadijā tika izpētītas iespējas izmantot visus pieejamos datus kopš 1990. gada. Veicot datu rindu sagatavošanu un analīzi, speciālisti nonāca pie slēdziena, ka laikā no 1990.-1993. gadam Latvijas ekonomikā notika ļoti straujas ekonomiskās reformas un strukturālās izmaiņas, kā rezultātā dati par šo periodu praktiski nav izmantojami. Savukārt laikā no 1993.-1994. gadam pēc straujas ekonomikas lejupslīdes sākās stabilizācijas posms, kā arī tika pakāpeniski mainīta statistikas uzskaites un apstrādes metodoloģija, kā rezultātā līdzīgu datu rindas nebija savstarpēji salīdzināmas pa gadiem. Tikai, sākot ar 1995. gadu, Latvijas ekonomika sāka attīstīties līdzīgi kā vairums valstu ar tirgus ekonomiku. Lai gan turpinājās daudzas ekonomiskās reformas, tomēr šajā laikā daudzi makroekonomiskie rādītāji jau attīstījās ekonomiskās stabilizācijas virzienā: samazinājās inflācija, pārstāja palielināties bezdarbs, tautsaimniecība sāka stabili piesaistīt investīcijas, iekšzemes kopprodukts sāka palielināties.

Neskatoties uz pozitīvām tendencēm, laikā no 1995. gada līdz 2002. gadam ir notikuši arī vairāki ekonomisko augsmi bremzējoši notikumi: 1995. gadā notikuši banku krīze Latvijā jūtami ietekmēja tautsaimniecības attīstības tempu; 1998. gadā notikuši Krievijas finansu krīze skāra Latvijas banku sektoru un samazināja Latvijas eksportu uz Krieviju un NVS valstīm. Šādi notikumi atstāja ietekmi uz statistisko datu kvalitāti. Rezultātā, lai gan ir izveidojušās datu rindas par vismaz 6 gadiem, tomēr ir jāņem vērā šo divu notikumu ietekme. Arī 2001. gada 11. septembra notikumi nākotnē atstās savu ietekmi uz Latvijas ekonomikas datiem, taču modeļos tie atspoguļosies tikai pēc noteikta laika, kas nav īsāks par 1 ceturksni.

Lai iegūtu pēc iespējas precīzākus prognožu rezultātus, ir nepieciešams ne tikai apkopot iepriekšējos gados savāktu informāciju, bet arī analizēt izmaiņas šajā informācijā. Ja salīdzinām informāciju, kas uzkrājas par iepriekšējiem gadiem, tad varam novērot biežas statistiskās informācijas maiņas par vienu un to pašu pagājušo periodu. Analizējot šo izmaiņu biežumu un cēloņus, ir jāsecina, ka šādas izmaiņas nav novēršamas un būs sastopamas arī turpmāk. Paejot noteiktam laikam, izmaiņas statistiskajos datos gandrīz vairs nenotiek, izņemot dažus specifiskus gadījumus. Par vienu no šādiem specifiskiem gadījumiem var nosaukt tautas

makroekonomiskajiem rādītājiem par iekšzemes kopproduktu, investīcijām, cenu indeksiem, finansu un ārējās tirdzniecības rādītājiem.

Tomēr ne vienmēr pastāv iespēja sagaidīt vislabvēlīgāko brīdi prognožu veikšanai. Bieži vien modeļi ir jāizmanto pirms ir pieejami paši jaunākie dati. Tad ir jāizmanto ceturkšņu un mēnešu informācija, bet aprēķinos – novērtējums. Šādus aprēķinus operatīvi ir iespējams veikt tikai tad, ja tiek uzturēta datubāze un regulāri notiek sekošana visām izmaiņām datubāzē glabājamajiem datiem.

Viena no šādām datubāzēm tiek uzturēta un pilnveidota LR Ekonomikas ministrijā (EM). Tās izveidošana tika pamatota ar nepieciešamību regulāri izstrādāt un publicēt makroekonomisko rādītāju prognozes. Dienzēl limitētās finansu iespējas būtiski ierobežoja šādas datubāzes apjomu, taču tajā pašā laikā bija iespējams izvērtēt modeļu veidošanas un uzturēšanas iespējas.

Veidojot datubāzi, izstrādātāji izpētīja visu modeļu darbināšanas procesu un izstrādāja ieteikumus darbības uzlabošanai. Viennozīmīgi bija skaidrs, ka apjomīgu datubāzi ir lietderīgi izveidot un uzturēt Centrālajā statistikas pārvaldē. Dienzēl pagaidām Centrālajai statistikas pārvaldei pieejamie finansu resursi ir ļoti ierobežoti, tādēļ korektai, visaptverošai un elektroniski pieejamai datubāzes izveidošanai šobrīd līdzekļu nepietiek.

Ņemot vērā, ka EM veidojamai datubāzei datu ievads nenotiek pilnībā automatizēti, no valstiskā viedokļa šāda datu apstrāde nav racionāla, taču esošajā situācijā, kamēr Centrālajai statistikas pārvaldei nav savas datubāzes, no kuras EM tiešsaistes režīmā varētu saņemt visu jaunāko statistisko informāciju datubāzu formātā, ir jāizmanto šāda iespēja vākt un glabāt datus ekonomiski matemātiskajiem modeļiem.

Arī tad, kad Centrālajai statistikas pārvaldei būs sava datubāze, EM noteikti būs nepieciešama sava datubāze, taču tad jaunus datus būs iespējams iegūt bez papildus apstrādes un precizības pārbaudes. Atšķirībā no CSP datubāzes, EM datubāzē ir jāuzkrāj arī informācija par modeļiem un prognozēm.

Datubāzes veidošanas sākumā aktuāls bija jautājums: cik daudz datu un par kādu periodu saglabāt? Ja datu rinda ir regulāri jāatjauno, tad nav iespējams atgriezties pie tās situācijas un tiem datiem, kādi bija tad, kad prognoze tika veikta. Jo šajā laikā ir ne tikai nākuši klāt jauni dati, bet arī koriģēta datu rinda iepriekšējiem periodiem.

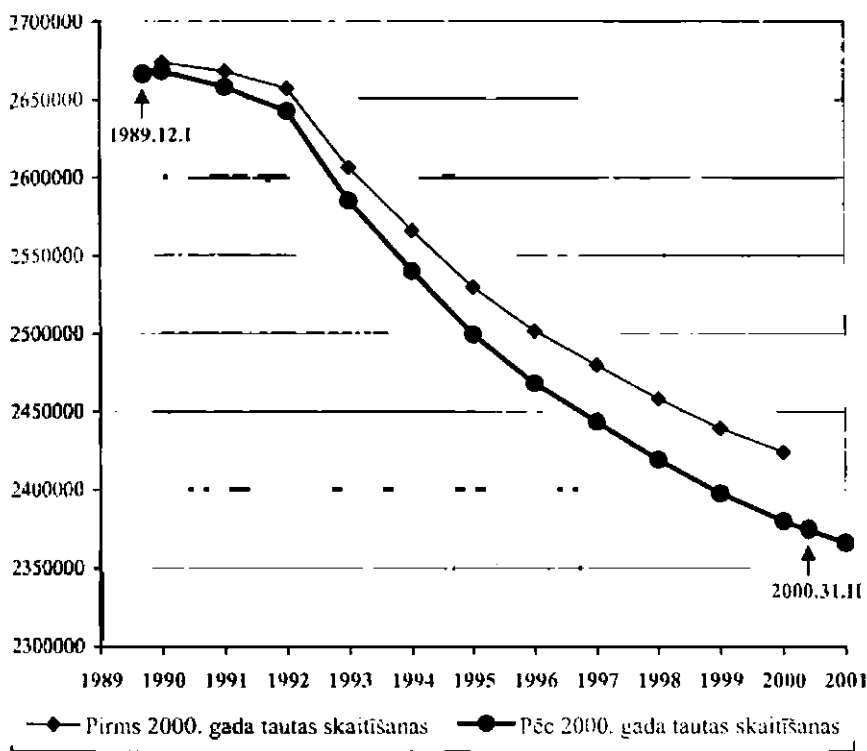
Tādējādi datubāzē tika iestrādāts princips, ka par katru elektroniski saņemtu izdevumu tiek fiksēts arī tā iznākšanas datums. Tādējādi paveras iespēja jebkurā brīdī, izvēloties kādu pagātnes datumu, savākt visu informāciju, kas bija pēdējā uz šo noteikto datumu. Tas nozīmē, ka pastāv iespēja veikt datu salīdzināšanu un izprast, kādēļ šajā pagātnes datumā tika iegūtas tieši tādas prognozes.

Tāda Ekonomikas ministrijas izdevuma, kā "Zinājums par Latvijas tautsaimniecības attīstību" sagatavošanas brīdī 2001. gada decembrī jaunākie pieejamie dati bija atrodamī biļetenā "Latvijas makroekonomiskie rādītāji 2001/2". Balstoties uz tiem, tika sastādīta prognoze 2002. un turpmākajiem gadiem. Savukārt, 2002. gada janvārī, sagatavojot biļetenu "Latvijas tautsaimniecība: Makroekonomiskais apskats", bija pieejams biļetens "Latvijas makroekonomiskie

rādītāji 2001/3”, kurā datu rindas par 2000. gadu bija mainītas un tas būtiski pasliktināja līdz šim izteikto prognožu precizitāti. Tādēļ jau prezentācijas brīdī “Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību” bija uzskatāms par novecojušu.

Lai novērstu šo situāciju, bija priekšlikums Ziņojuma izdošanas mēnešus pārcelt, vadoties no aprēķina, ka Ziņojums vislabāk būtu publicējams martā un septembrī. Tomēr šai situācijai ir citi trūkumi. Pirmkārt, gada sākumā pieprasījums par uzsāktā gada prognozēm ir lielāks, nekā dažus mēnešus vēlāk. Otrkārt, ja Ziņojums tiktu publicēts martā/aprīlī, tad nākošais izdevums būtu jāsaprotavo jūlijā/augustā, kas ir praktiski neiespējami, jo tas tradicionāli ir atvaļinājumu periods, bet Ziņojuma sagatavošanas process ir ļoti intensīvs un tajā tiek iesaistīts liels skaits Ekonomikas ministrijas un pārraudzības iestāžu speciālistu.

Izmaiņas datu rindās var notikt arī neparedzēti, kā tas notika pēc 2000. gada tautas skaitīšanas rezultātu publicēšanas.



3. attēls. Pastāvīgo iedzīvotāju skaita dinamikas rindas pirms un pēc 2000. gada tautas skaitīšanas (cilvēki, perioda sākumā).

Salīdzinot 2000. gada rādītāju pirms tautas skaitīšanas un koriģēto pēc tautas skaitīšanas, pastāvīgo iedzīvotāju skaita starpība ir 44216 cilvēki jeb 1,8%. Šāds diezgan ievērojams iedzīvotāju skaita samazinājums atstāj būtisku iespaidu uz tādiem rādītājiem, kas tiek aprēķināti uz vienu iedzīvotāju vai uz 100, vai 1000 iedzīvotājiem.

Tā kā tautas skaitīšanas rezultātu apkopošanai bija nepieciešams aptuveni pusgads, tad pirmās izmaiņas statistiskajos datos tika publicētas tikai izdevumos, kas sekoja pirmo provizorisko rezultātu paziņošanai 2000. gada oktobrī. Salīdzinot, piemēram, biļetenus "Latvijas makroekonomiskie rādītāji" pirms un pēc tautas skaitīšanas provizorisko rezultātu paziņošanas, var novērot būtiskas izmaiņas, kas attēlotas 1. tabulā.

1. tabula

Iekšzemes kopprodukta uz 1 iedzīvotāju dinamikas rindas pirms un pēc 2000. gada tautas skaitīšanas

Latvijas makroekonomiskie rādītāji, #4/2000				
Gads	Faktiskajās cenās, Ls	1995. gada vidējās cenās	Faktiskajās cenās, USD	Pastāvīgo iedzīvotāju skaits, tūkst.
1992	381,73	1050,38	561,36	2631,6
1993	567,29	909,97	841,68	2586,0
1994	801,73	929,64	1431,65	2547,7
1995	933,86	933,86	1768,68	2515,6
1996	1135,83	974,67	2061,40	2490,8
1997	1326,53	1067,86	2283,18	2469,2
1998	1465,75	1118,51	2484,32	2448,9
1999	1617,21	1148,93	2764,46	2409,7
2000	1825,97	1243,45	3013,15	2373,0

Latvijas makroekonomiskie rādītāji, #1/2001				
Gads	Faktiskajās cenās, Ls	1995. gada vidējās cenās	Faktiskajās cenās, USD	Pastāvīgo iedzīvotāju skaits, tūkst.
1992	384,36	1057,62	565,23	2613,6
1993	572,54	918,39	849,46	2562,3
1994	810,67	940,00	1447,62	2519,6
1995	945,86	945,86	1791,39	2483,7
1996	1152,02	988,56	2090,78	2455,8
1997	1347,20	1084,50	2318,77	2431,3
1998	1490,40	1137,32	2526,10	2408,4
1999	1631,36	1158,98	2788,65	2388,8
2000	1825,97	1243,45	3013,15	2373,0

Gads	Starpība			
	Faktiskajās cenās, Ls	1995. gada vidējās cenās	Faktiskajās cenās, USD	Pastāvīgo iedzīvotāju skaits, tūkst.
1992	2,63	7,23	3,87	-18,0
1993	5,25	8,42	7,79	-23,7
1994	8,94	10,37	15,97	-28,1
1995	11,99	11,99	22,72	-31,9
1996	16,19	13,89	29,38	-35,0
1997	20,68	16,65	35,59	-37,9
1998	24,65	18,81	41,78	-40,5
1999	14,15	10,05	24,19	-20,9
2000	0,00	0,00	0,00	0,0

Apkopojot vienā tabulā datus par iekšzemes kopproduktu pa ceturkšņiem no Centrālās statistikas pārvaldes biļeteniem "Latvijas makroekonomiskie rādītāji" no 1998. gada līdz 2001. gada III ceturksnim, varam noteikt svarīgākās datu maiņas tendences.

2. tabula uzskatāmi attēlo biežās datu maiņas. Pirmos datus par iekšzemes kopproduktu Centrālā statistikas pārvalde apkopo aptuveni 4 mēnešu laikā, kas ir salīdzinoši īss periods. Tomēr, kā rāda prakse, pirmie publicētie dati nekad nav galīgi, jo vēl vismaz pusgadu turpinās informācijas precizēšana. Rezultātā, katrreiz saņemot jaunu informāciju, kas publicēta jaunākajā biļetenā "Latvijas makroekonomiskie rādītāji", nākas ne tikai papildināt datubāzi ar kārtējiem ceturkšņa datiem, bet arī pārliccināties, vai nav noticis iepriekšējo datu pārrēķins. Ja dati ir tikuši mainīti vairākiem ceturkšņiem, ir jāpārrēķina visi ar modeli iegūtie rezultāti.

Papildus šiem LR Centrālās statistikas pārvaldes izdotajiem ceturkšņu un ikmēneša biļeteniem, informācija tiek iegūta arī no citiem avotiem, kā Latvijas Bankas ceturkšņa biļetens "Latvijas maksājumu bilance", Apvienoto Nāciju izdevums "Economic Survey of Europe". Izdevums "Economic Survey of Europe" iznāk 3-4 reizes gadā un satur salīdzinošu informāciju par visām Eiropas un arī NVS valstīm.

Tā kā pašu jaunāko datu apkopošanas process ilgst vismaz 4 mēnešus, tad jāsecina, ka par galīgiem un nemainīgiem var tikt uzskatīti tikai tādi dati par iekšzemes kopproduktu, kas ir vismaz 1 gadu un 4 mēnešus veci. Tas nozīmē, ka prognozes var tikt pārbaudītas uz precizitāti tikai pēc pusotra gada, kad tās jau vairs nav aktuālas, jo ekonomikā pusotra gada laikā var notikt ļoti straujas un negaidītas izmaiņas.

Viens no risinājumiem ir tādas informācijas sistēmas izveidošana, kas uzkrāj visus datus datubāzē, seko pieejamo informācijas avotu iznākšanai un to nonākšanai datubāzē, kā arī uzkrāj visu informāciju par prognozēm.

2. tabula

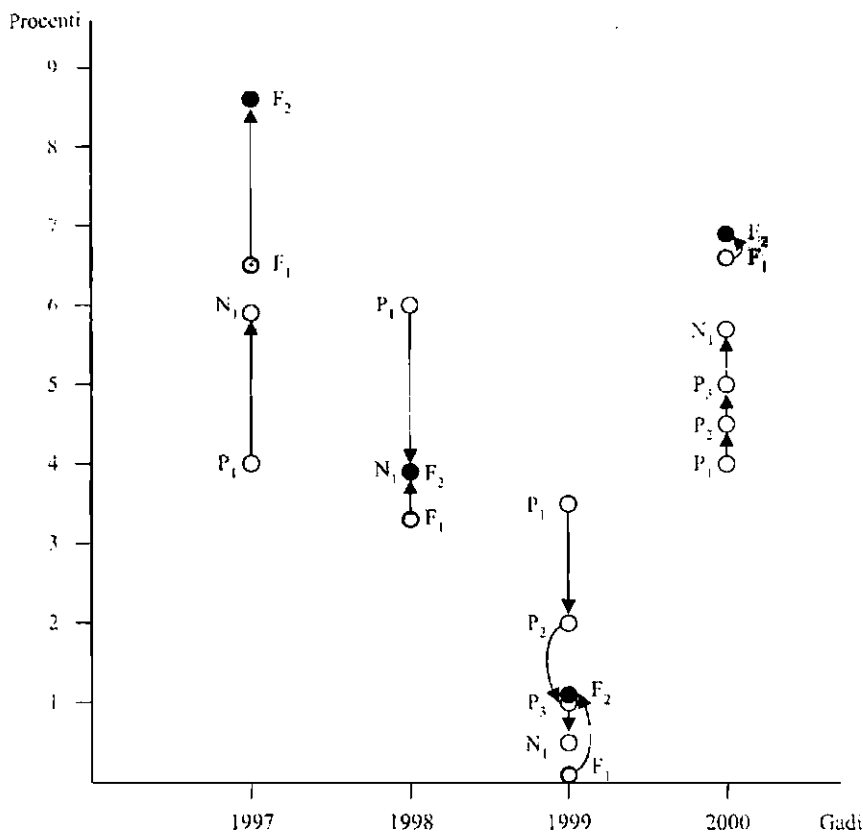
Iekšzemes kopprodukts – fakti, novērtējumi, prognozes
(salīdzināmās cenās, picaugums salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu, procentos)

Publikācijas	Iznākšanas gads, mēnesis	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Makroekonomiskais apskats 2002/1(10)	2002.g. janvāris				3,9	1,1	6,8	7,5 p	5,0 p
Ikmēneša									
biļetens 2001/12	2002.g. janvāris				3,9	1,1	6,8		
Ziņojums 2001/2	2002.g. janvāris			8,6	3,9	1,1	6,6	7,5 n	5,0 p
Makroekonomiskais apskats 2001/4(9)	2001.g. oktobris				3,9	1,1	6,6	7,5 p	
Makroekonomiskais apskats 2001/3(8)	2001.g. jūlijs				3,9	1,1	6,6	7,0 p	
Ziņojums 2001/1	2001.g. jūnijs		3,3	8,6	3,9	1,1	6,6	7,0 p	
Makroekonomiskais apskats 2001/2(7)	2001.g. aprīlis				3,9	1,1	6,6	7,0 p	
Ikmēneša									
biļetens 2001/3	2001.g. aprīlis				3,9	1,1	6,6		
Makroekonomiskais apskats 2001/1(6)	2001.g. janvāris				3,9	1,1	5,7 n	6,0 p	
Ziņojums 2000/2	2000.g. decembris		3,3	8,6	3,9	1,1	5,7 n	6,0 p	
Ikmēneša									
biļetens 2000/11	2000.g. decembris			8,6	3,9	1,1			
Makroekonomiskais apskats 2000/4(5)	2000.g. oktobris			8,6	3,9	0,1	5,0 p		
Makroekonomiskais apskats 2000/3(4)	2000.g. jūlijs			8,6	3,9	0,1	4,5 p		
Ziņojums 2000/1	2000.g. jūnijs		3,3	8,6	3,9	0,1	4,5 p		
Makroekonomiskais apskats 2000/2(3)	2000.g. aprīlis			8,6	3,9	0,1	4,0 p		
Ikmēneša									
biļetens 2000/3	2000.g. aprīlis			8,6	3,9	0,1			
Makroekonomiskais apskats 2000/1(2)	2000.g. janvāris		3,3	8,6	3,6	0,5 n	4,0 p		
Ziņojums 1999/2	1999.g. decembris		3,3	8,6	3,6	0,5 n	4,0 p		
Makroekonomiskais apskats 1999/1(1)	1999.g. oktobris		3,3	8,6	3,6	1,0 p			
Ziņojums 1999/1	1999.g. jūnijs		3,3	8,6	3,6	2,0 p	4,0 p		
Ikmēneša									
biļetens 1999/3	1999.g. aprīlis		3,3	8,6	3,6				
Ziņojums 1998/2	1998.g. decembris		3,3	6,5	3,9 n	3,5 p			
Ziņojums 1998/1	1998.g. jūnijs	-0,8	3,3	6,5	6,0 p				
Ikmēneša									
biļetens 1998/3	1998.g. aprīlis	-0,8	3,3	6,5					
Ziņojums 1997/2	1997.g. decembris	-0,8	2,8	5,9 n	6,0 p				
Ziņojums 1997/1	1997.g. jūnijs	-0,8	2,8	4,0 p					
Ikmēneša									
biļetens 1997/3	1997.g. aprīlis	-0,8	2,8						

n – Ekonomikas ministrijas novērtējums; p – Ekonomikas ministrijas prognoze

Tabulā izmantoti saīsināti biļetenu nosaukumi: Ikmēneša biļetens – Centrālās statistikas pārvaldes "Latvijas statistikas ikmēneša biļetens"; Ziņojums – Ekonomikas ministrijas "Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību"; Makroekonomiskais apskats – Centrālās statistikas pārvaldes un Ekonomikas ministrijas "Latvijas tautsaimniecība: Makroekonomiskais apskats".

Šobrīd šāda sistēma Ekonomikas ministrijā tiek veidota. Lai gan datus būtu lietderīgāk datubāzu formātā saņemt no Centrālās statistikas pārvaldes, tomēr līdz šim Centrālajai statistikas pārvaldei finansējuma trūkuma dēļ nav izdevies šādu datubāzi izveidot. Bez tam ir atšķirīgs mērogs CSP un EM datubāzēm. Ja CSP tie ir vairāki miljoni datu gadā, tad EM vajadzībām tiek veidota datubāze, kas gada laikā uzkrāj tikai aptuveni 30000 skaitļu un to aprakstus. Ne visa informācija no šī apjoma tiek izmantota, jo makroekonomiskie modeļi strādā ar agregētiem datiem un to skaits nav liels. Lai gan lielākais no izmantojamiem modeļiem kā ieejas datus izmanto tikai aptuveni 90 ieejas datu rindas par 5-10 gadiem, tomēr pastāv nepieciešamība uzturēt korektā stāvoklī visu informāciju no visiem modeļa datu avotiem.



4. attēls. Iekšzemes kopprodukta pieauguma pret iepriekšējo periodu (salīdzināmajās cenās, procentos) prognozes, novērtējumi un fakta dati no 1997.-2000. gadam.

Apzīmējumi: P - prognoze; N - novērtējums; F - fakta dati.

4. attēlā ir parādīta situācija, prognozējot vienu no svarīgākajiem makroekonomiskajiem rādītājiem – iekšzemes kopprodukta pieaugumu iepriekšējo periodu (salīdzināmajās cenās, procentos).

Ekonomikas ministrijai visprecīzākās prognozes ir izdevies veikt 1998. gadam, kad CSP pēdējais labotais fakta skaitlis precīzi sakrita ar pēdējo EM dotu novērtējumu.

1999. gadam EM veiktās prognozes vairākkārt gada laikā tika pazeminātas, jo ekonomikas atveseļošanās pēc Krievijas finansu krīzes notika daudz lēnāk nekā tika prognozēts. Pēdējais EM novērtējums tika veikts brīdī (1999. gada decembra beigās), kad gads jau bija gandrīz beidzies, bet pēdējie pieejamie dati bija par gada trim ceturkšņiem. Rezultātā novērtējums izrādījās optimistiskāks (+0,4 procentpunkti) par pirmo CSP paziņoto faktu, taču pesimistiskāks (-0,6 procentpunkti) par CSP pēdējo reizi mainīto faktu. Kļūdas iemesls bija novērtējuma brīdī pieejamā statistiskā informācija par IKP dinamiku, kas izrādījās nenovērtēta.

3. tabula

Iekšzemes kopprodukta pa ceturkšņiem dinamikas rindas
no biļeteniem "Latvijas makroekonomiskie rādītāji"
(tūkst. latu, 1995. gada vidējās cenās)

	1998				1999				2000				2001		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
LMR 3#2001	667513	704317	698793	668498	663786	703213	707238	694329	705748	740408	755370	756320	764437	808753	803246
LMR 2#2001	667513	704317	698793	668498	663786	703213	707238	694329	704055	738637	753565	754459	762533	806824	
LMR 1#2001	667513	704317	698793	668498	663786	703213	707238	694329	704055	738637	753565	754459	761753		
LMR 4#2000	667513	704317	698793	668498	663786	703213	707238	694329	704055	738637	753565	754459			
LMR 3#2000	667513	704317	698793	668498	663786	703213	707238	694329	700336	737312	748735				
LMR 2#2000	667513	704317	698793	668498	657179	696573	700301	686951	693275	730350					
LMR 1#2000	667513	704317	698793	668498	657179	696573	700301	686951	692740						
LMR 4#1999	667513	704317	698793	668498	657179	696573	700301	686951							
LMR 3#1999	664081	701728	697418	667283	648720	689414	697752								
LMR 2#1999	664081	701728	697418	667283	648720	689414									
LMR 1#1999	664081	701728	697418	667283	648720										
LMR 4#1998	664081	701728	697418	667283											
LMR 3#1998	643451	690988	686275												
LMR 2#1998	643451	690988													

Apzīmējumi:

LRM – ceturkšņa biļetens "Latvijas makroekonomiskie rādītāji", kur 3#2001 – biļetena numurs (ceturksnis un gads).

2000. gadam EM veiktās prognozes atkal izrādījās ar samērā lielu kļūdu, taču, salīdzinot ar prognozēm par 1997. gadu, tās tomēr bija precīzākas. Ir grūti noteikt izmaiņu mērogu, jo dati CSP precizēšanas rezultātā mainās lielā amplitūdā, t.i., ja 1997. gadā IKP pieauguma tempi precizēšanas rezultātā palielinājās par 2,1 procentpunktu, tad 2000. gadā vairs tikai par 0,2 procentpunktiem. Diemžēl nav pārlicības, ka turpmāk precizēšanas rezultātā dati atšķirsies arvien mazāk, jo, piemēram, 1999. gadā atšķirība bija 1 procentpunkts.

Jāsecina, ka šāda situācija nav atkarība no CSP darbības, bet atkarīga no statistiskās informācijas iesniedzējiem. Novēloti iesniegtā informācija tiek apkopota vēlāk. Tiek precizēta arī iepriekš iesniegtā informācija un tādēļ CSP dod pēdējo precizēto informāciju 3-4 ceturkšņus vēlāk. Šāda situācija atkārtojas katru gadu. Pateicoties CSP darbības uzlabojumam, pēdējos gados datu precizēšanas minimālais laiks ir samazinājies līdz 1 gadam, bet maksimālais līdz 2 gadiem, kas ir uzskatāms par ļoti labu rādītāju. 3. tabulā ar treknu druku ir izcelti tie biļeteni, kuros pirmo reizi parādījās dati, kas ir uzskatāmi par galīgajiem precizētajiem datiem.

Tas nozīmē, ka, vācot datus ekonomiski matemātiskajiem modeļiem, ir jāņem vērā, ka dati par kārtējo un iepriekšējo gadu tiks precizēti.

Secinājumi:

1. Makroekonomisko rādītāju datubāzi ir lietderīgi izveidot un uzturēt Centrālajā statistikas pārvaldē, padarot to pieejamu visiem interesentiem tiešsaistes režīmā. Šāda datubāze ir iekļaujama megasistēmā – loģiskā valsts nozīmes informācijas sistēmu apvienībā.

2. Katrā valsts iestādē vai uzņēmumā, kas nodarbojas ar prognozēšanu, ir jāizveido sava datubāze, uzkrājot arī informāciju par veiktajām prognozēm.

3. Izmantojot prognozēšanai jaunākos pieejamos statistikas datus, ir jāņem vērā, ka kārtējā gada un iepriekšējā gada datus Centrālā statistikas pārvalde precizēs.

4. Iekšzemes kopprodukta prognozes ir jāpārskata vismaz 2 reizes gadā, taču nav īpašas nozīmes to darīt biežāk kā reizi ceturksnī.

5. Pēdējā tautas skaitīšana izraisīja nepieciešamību koriģēt datus visam laika posmam kopš iepriekšējās tautas skaitīšanas.

Literatūra

1. Frolova L. Ekonomisko procesu matemātiskā modelēšana. Rīga: Biznesa augstskola Turība, 1999. 312. lpp.
2. Latvijas demogrāfijas gadagrāmata. LR Centrālā statistikas pārvalde. 2001, 192 lpp.
3. Latvijas statistikas gadagrāmata 2000. LR Centrālā statistikas pārvalde, 2000, 240 lpp.

4. Latvijas statistikas gadagrāmata 2001, LR Centrālā statistikas pārvalde, 2000, 260 lpp.
5. Latvijas makroekonomiskie rādītāji, LR Centrālā statistikas pārvalde, Nr.2/1998 - Nr.3/2001, 1998-2001, 186 lpp.
6. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens, LR Centrālā statistikas pārvalde, Nr.3/1998 - Nr.12/2001, 1998-2001, 144 lpp.

Kopsavilkums

Darbā aprakstītas ekonomiski matemātisko modeļu ieejas informācijas veidošanas etapa problēmas. Galvenais modeļu informācijas avots ir Centrālā statistikas pārvalde. Lai gan nepieciešamā informācija ir pieejama ļoti operatīvi, tā tomēr tiek precizēta vairākkārtīgi, kas atstāj ietekmi uz modelēšanas rezultātā iegūtajām prognozēm. 2000. gada tautas skaitīšana izraisīja nepieciešamību koriģēt datus visam laika posmam kopš 1989. gada tautas skaitīšanas.

Prognozēšanas procesa uzlabošanai nepieciešams izveidot tādu valsts nozīmes datubāzi Centrālajā statistiskās pārvaldē, kas būtu pieejama visām tām valsts institūcijām, kuras nodarbojas ar ekonomisko procesu analīzi un modelēšanu.

Grigorijs Oļevskis (Latvijas Universitāte)

IMPORTA AIZSTĀŠANAS IESPĒJAS LATVIJAS IEKŠĒJĀ TIRGŪ

POSSIBILITIES OF A SUBSTITUTION OF IMPORT ON THE LATVIAN HOME MARKET

The competitive market mechanism in globalization was qualitatively changed, but still is the effective tool of a selection of the effective goods and services. In the article the conclusion is made that the national manufacturers in conditions of an openness of a national economy of Latvia, more often have to compete not as much among themselves, as to the foreign importers of the goods and services. The rather low level of the incomes of the population of Latvia forms the basis maintaining stable demand on food products. The Latvian businessmen are capable successfully to compete in the market of food products with those who imports these products in case if they have state support.

Конкурентный рыночный механизм в условиях глобализации претерпел качественные изменения, но по-прежнему служит действенным инструментом отбора наиболее эффективных производителей и услуг. В статье сделан вывод о том, что национальным производителям, в условиях открытости народного хозяйства Латвии все чаще приходится конкурировать на внутреннем рынке не столько между собой, сколько с иностранными предпринимателями-импортерами товаров и услуг. Относительно низкий уровень среднедушевых доходов населения Латвии служит основой поддержания устойчивого спроса на продукты питания. Латвийские предприниматели способны успешно конкурировать на латвийском рынке продуктов питания с импортёрами при активной поддержке государства.

Tirgus ir vieta (ar reālām robežām vai eksistējoša virtuālā pasaulē), kurā pērk un pārdod. Turklāt pārdevēja un pircēja kontakta rezultāts atklājas šādi:

- notiek preces vai pakalpojuma apmaiņa par cenu, kas panākta vienošanās rezultātā;
- notiek labprātīga sava īpašuma atsavināšana un sveša īpašuma piesavināšanās. Citiem vārdiem – notiek īpašuma tiesību savstarpēja nodošana;
- sabiedriskās vajadzības tiek noskaidrotas ar cenu starpniecību, kas var veidoties pārdevēju un pircēju personiskā, gan arī bezpersoniskā kontakta ietekmē.

Cenas sniedz informāciju, kas var kļūt par ekonomisku ražošanas metožu un ierobežoto ražošanas resursu efektīvas izmantošanas stimulu. Tas liecina, ka tirgus ir savdabīgs to ienākumu regulētājs, kas tiek pārdalīti par labu saimnieciskajiem subjektiem, kuri ražošanā izmanto tehnikas un tehnoloģiju sasniegumus.

Mehānisms, kas pārveido pārdevēju un pircēju haotisko mijiedarbību sakārtotā procesā, ir tirgus konkurence. Konkurencei ir ļoti nepieciešama saimniecisko subjektu neatkarība, kas izpaužas:

- spējā pieņemt lēmumu par preces vai pakalpojuma ražošanu vai pirkšanu;
- patērētāju un ražotāju meklējumu brīvībā;
- optimāla lēmuma izvēlē no daudziem alternatīviem variantiem, turklāt tāda lēmuma, kuru saimnieciskais subjekts uzskata par labāko.

Konkurence nosaka, kāda radošās darbības produktivitāte kļūst par galējo, t.i., ja tā ir zemāka, produkcijas ražošana ir jāpārtrauc.

Ražošanas efektivitātes pieaugumu un tātad arī valsts uzņēmumu konkurētspēju pasaules tirgos sekmē tehnikas un tehnoloģijas attīstība. Turklāt nedrīkst aizmirst par tehnikas un tehnoloģiju progresā izpausmes formu daudzveidību preču un pakalpojumu ražošanā. Tehnikas un tehnoloģiju sasniegumu izmantošanā ražošanā dod iespēju valstij palielināt preču un pakalpojumu piedāvājuma apjomu iekšzemes tirgū. Tās valsts patērētājiem, kuras

tautsaimniecība ir autarķiska, šādas tehnikas un tehnoloģiju progresa sekas var izrādīties visai labvēlīgas. Darba efektivitātes un kapitāla pieaugums veicinās ne tikai ražošanas apjoma palielināšanos, bet izmaksu, tātad arī tirgus cenu pazemināšanos. Patiesībā uz šīs valsts intensīvās ārējās tirdzniecības fona ar citām valstīm tehnikas un tehnoloģiju jaunāko sasniegumu ieviešana ražošanā ne vienmēr ir pozitīva.

Par to liecina informācija situācijai Latvijas ārējā tirdzniecībā. Tā, laika periodā no 1996. līdz 2000. gadam, ārējās tirdzniecības un maksājumu bilances tekošais konts bija negatīvs, sastādot 15-18 procentus no Latvijas iekšzemes kopprodukta – skat. 1. tabulu.

1. tabula

Latvijas ārējā tirdzniecība
(procentos no iekšzemes kopprodukta)
[3; 8.lpp]

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 prognose
Ārējās tirdzniecības bilance	-15,6	-15,1	-18,5	-15,4	-14,9	-15,0
Maksājumu bilances tekošais konts	-5,5	-6,1	-10,6	-9,6	-6,8	-6,2
Ārvalstu tiešas investīcijas	7,4	9,3	5,8	5,2	5,7	5,0

Pēc Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas prognozēm ārējās tirdzniecības un maksājumu bilances tekošā konta deficīts būs (attiecīgi -15% un -6,2%). Tiek atzīmēts, ka tekošā konta deficīts pārsvarā tiek segts ar ārvalstu tiešajām investīcijām (5,0 procentos no iekšzemes kopprodukta 2001. gadā) un ilgtermiņa aizņēmumiem, šobrīd tā līmenis nav uzskatāms par kritisku. Tomēr valdība, kā apgalvoja LR Ekonomikas ministrijas speciālisti, ir apņēmusies darīt visu iespējamo, lai vidēja termiņa periodā tekoša konta deficīts turpinātu samazināties. Tas tiks panākts ar stingru fiskālo politiku (īstermiņā budžeta deficīta samazināšana ir galvenais līdzeklis maksājumu bilances tekošā konta uzlabošanai), strukturālo reformu nodrošinātu straujāku eksporta pieaugumu, saīdinot ar importa pieaugumu.[3; 9. lpp].

Teorētiski, izmantojot tehnikas un tehnoloģijas sasniegumus, var būt importu aizvietojoša un eksportu paplašinoša ekonomiskā izaugsme. Izaugsme, kas balstās uz importa aizvietošanu, notiek palielinot produkcijas apjoma ražošanu, kuru valsts importē, bet izaugsme, kura balstās uz eksporta paplašināšanu nozīmē, ka ražotājs palielina eksporta preču ražošanas apjomus. Latvijas valsts ekonomiskā politika, pēc LR Ekonomikas Ministrijas speciālistu domām, orientēta uz eksporta palielināšanu ekonomiskās izaugsmes veicināšanā. Vēlme sekmēt to nozaru attīstību, kas ražo produktus un pakalpojumus eksportam, liecina par valdības vēlmēm ciešāk integrēt Latvijas tautsaimniecību pasaules ekonomiskajā sistēmā. Tomēr jautājumi par šīs politikas atbilstību valsts interesēm būtu diskutējami, jo

koncentrējot finansu resursus, lai stimulētu eksporta produktu un pakalpojumu ražošanu, būtiski samazinās atbalsts ražotājiem, kuri ražo vietējam tirgum. Tas nozīmē, ka attiecīgos ekonomikas apstākļos vietējiem ražotājiem nākas vairāk konkurēt vietējā tirgū ne savā starpā, bet ar ārvalstu importa produkcijas ražotājiem.

Šīs konkurences rezultātā, kas nereti ir ļoti nežēlīga, Latvijas ražotāji tiek izspiesti no vietējā tirgus. Tādējādi pasliktinās ekonomiskās izaugsmes priekšnosacījumi, saglabājas augsts bezdarba līmenis, palēninās tautsaimniecības struktūras izmaiņas, palielinās stagnācija lauksaimniecībā. Tāpēc var izdarīt secinājumu ka, Latvijas tautsaimniecības interesēs nepieciešama ne tikai eksporta veicināšana, bet arī to ražotāju stimulēšana, kuru produkcija spēj aizvietot importu.

Lai pamatotu šo tēzi, veiksīm to Latvijas uzņēmumu analīzi, kuri ražo pārtikas produktus, kurus patērē, galvenokārt, vietējie iedzīvotāji. Pārtikas produktu pieprasījums ir tieši atkarīgs no iedzīvotāju ienākumiem. Pēdējos gados Latvijas iedzīvotāju ienākumi, novērtēti uz mājsaimniecību budžeta bāzes, nepārtraukti pieaug. Tā, laika periodā no 1996. gada līdz 2000. gadam mājsaimniecību esošais ienākums vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī palielinājās par 34,35% – skat. 2. tabulu un 1. diagrammu.

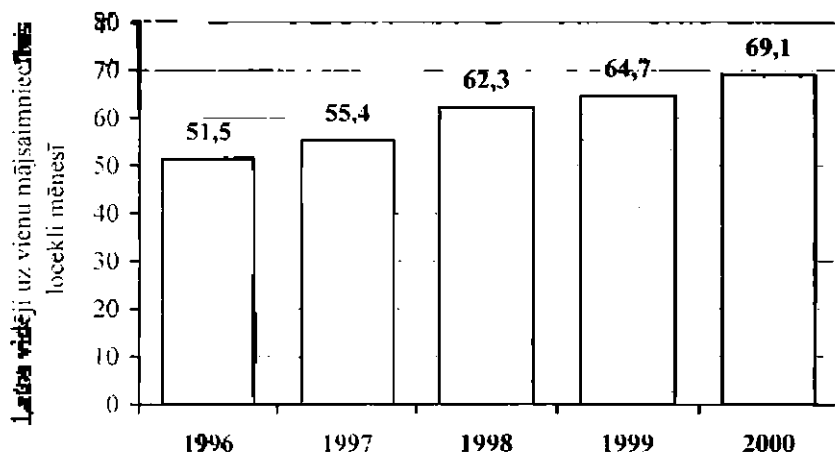
1. tabula

Darba samaksas un ienākumu dinamika Latvijas tautsaimniecībā
[3, 62.lpp.]

	1996	1997	1998	1999	2000	2000 1996 procentos
Surādājošo mēneša vidēja darba samaksa:						
- latos bruto	98,73	120,03	133,30	140,99	149,53	151,45
- latos neto	78,65	88,34	97,47	102,73	108,55	138,02
- ASV dolāros bruto	179,18	206,59	225,93	241,01	246,75	137,71
- ASV dolāros neto	142,74	152,05	165,20	175,61	179,13	125,49
Mājsaimniecību rīcībā esošais ienākums vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī, latos (mājsaimniecību budžetu pētījumi)						
	51,50	55,45	62,33	64,73	69,19	134,35

1. diagramma

Mājsaimniecības rīcībā esošais ienākums



2. tabula

Mājsaimniecību patēriņa izdevumu struktūra
(pēc mājsaimniecību budžetu pētījumu datiem, procentos)

[1, 111.lpp.], [2, 98.lpp.]

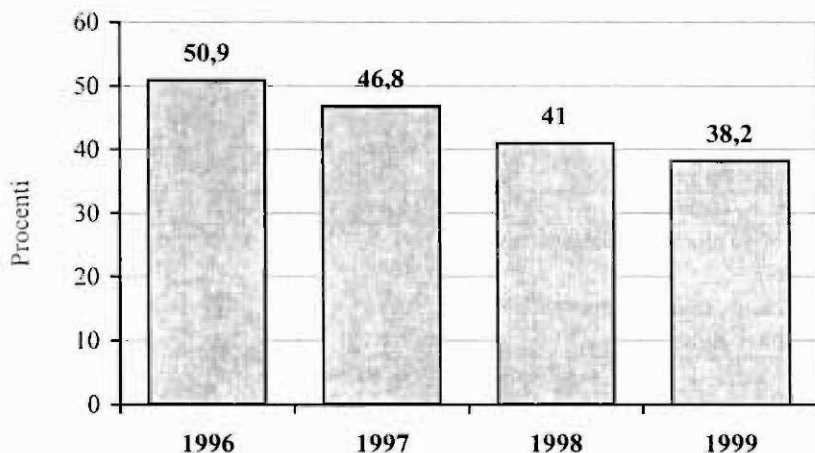
	1996	1997	1998	1999
Mājsaimniecību patēriņa izdevumi	100,0	100,0	100,0	100,0
tajā skaitā:				
<i>uztura produkti</i>	<i>50,9</i>	<i>46,8</i>	<i>41,0</i>	<i>38,2</i>
alkoholiskie dzērieni un tabaka	5,1	5,0	5,4	4,8
apģērbi un apavi	5,7	5,7	6,9	6,5
dzīvokļa īre, ūdens, elektrība un apkure	14,3	15,0	16,6	17,3
mājas iekārtošana un uzturēšana	2,5	3,0	4,0	4,9
veselība	3,7	3,8	3,4	3,7
transports	6,0	7,0	6,7	7,4
sakari	1,4	2,0	3,1	4,2
atpūta un kultūra	4,1	4,6	5,5	5,6
izglītība	0,8	0,8	1,0	0,9
pārējās preces un pakalpojumi	5,5	6,3	6,4	6,5

Strādājošo mēneša vidēja darba samaksa šajā periodā pieauga vēl straujākos tempos – 151,45% (latos bruto) un 137,71% (ASV dolāros bruto). Tomēr Latvijā vidējie ienākumi uz vienu iedzīvotāju būtiski atpaliek no industriāli attīstīto valstu līmeņa. Atbilstoši ekonomiskās teorijas secinājumiem, patēriņa izdevumu struktūrā jābūt pārtikas produktu izdevumu īpatsvaram.

Mājsaimniecību budžetu pētījumu dati par to liecina. Uztura produktu izdevumu īpatsvars mājsaimniecību patēriņa izdevumu struktūrā 1999. gadā bija 38,2% – sk. 3. tabulu un 2. diagrammu.

2. diagramma

Uztura produktu īpatsvars mājsaimniecību patēriņa izdevumu struktūrā



Izdevumu īpatsvara samazināšanās uztura produktu iegādei ir acīmredzama. Tomēr būtu jāņem vērā sekojošais:

- regulāri pieauga mājsaimniecību ienākumi (skat. 2. tabulu);
- pēdējos gados patēriņa cenu inflācija Latvijā, kā uzskata LR Ekonomikas ministrijas speciālisti, ir pietuvinājusies attīstīto valstu inflācijas līmenim un tā ir viena no zemākajām starp Centrāl- un Austrumeiropas valstīm [3; 21. lpp];
- mājsaimniecību ienākumu pārdale no izdevumiem uztura produktiem uz komunālo, transporta, sakaru, kā arī mājas iekārtošanas un uzturēšanas izdevumu segšanu.

Tāpat jāatzīst, ka Latvijas iedzīvotāji ir uzticīgi tradicionālajam patēriņa grozam, kurā noteicošā loma ir uztura produktiem.

Vērtīgāko uztura produktu grupā būtu jāmin gaļa un gaļas produkti, kā arī zivis un zivju produkti. Tā, laika periodā no 1996. gada līdz 1999. gadam, gaļas un gaļas produktu patēriņš picauga par 8,9% – skat. 4. tabulu.

4. tabula

Uztura produktu patēriņš
(pēc mājsaimniecību budžetu pētījumu datiem; vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli gadā; kilogramos)
[1, 112.lpp.], [2, 100.lpp.]

	1996	1997	1998	1999	<u>1999</u> 1996 procentos
Gaļa un gaļas produkti, pārrēķinot gaļā no tiem:	57	56	60	62	108,9
liellopu, teļa gaļa	5,8	5,2	5,2	5,3	91,4
cūkgaļa	13,9	12,8	14,5	16,8	120,9
mājputnu gaļa	7,2	8,0	8,0	6,9	95,8
desas, kūpinājumi	16,4	16,9	18,5	19,0	115,9
Zivis un zivju produkti, pārrēķinot zivīs no tiem:	16	15	15	14	87,5
svaigas, saldētas, kūpinātas zivis	10,0	9,4	9,1	8,9	89,0
sālītas zivis	2,4	2,3	2,1	2,2	91,7

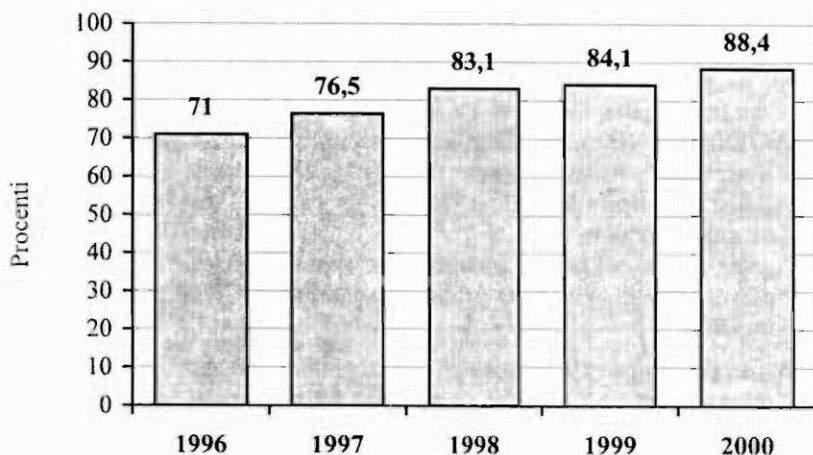
4. tabulas analīze norāda, ka:

- ❖ 1998.-1999. gados strauji palielinās cūkgaļas patēriņš. Pēc mājsaimniecību budžetu pētījumu datiem cūkgaļas patēriņš vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli 1999. gadā pārsniedz 1996. gada līmeni par 20,9%;
- ❖ jūtami palielinājās arī desu un žāvējumu patēriņš par 15,9% laika periodā no 1996. līdz 1999. gadam;
- ❖ katru gadu samazinās zivju un zivju produktu patēriņš par 11,0% laika periodā no 1996. līdz 1999. gadam.

Uztura produktu apjoma palielināšanās vai samazināšanās dinamika ir saistīta gan ar iedzīvotāju ienākumu dinamiku, gan ar produktu cenām. Var teikt, ka patērētājs lielākā mērā reaģē uz cenu samazinājumu kā uz lozungu "Izvēlies Latvijas preci!", pat ja tas ir pašu vai radniecīgu ražotais produkts. Jo nabadzīgāki ir iedzīvotāji, jo atbilstošāk, kā uzsvērts ekonomikas teorijā, tie reaģē uz preces cenu samazināšanos. Maznodrošināto ģimeņu pieprasījums pēc gaļas un zivju produktiem ir gandrīz pilnīgi elastīgs. Bet Latvijā trūcīgo iedzīvotāju īpatsvars ir diezgan liels un tam ir tendence palielināties – skat. 3. diagrammu [3; 59.lpp].

3. diagramma

**Trūcīgo iedzīvotāju īpatsvars
(% no ekvivalento patērētāju skaita)**



5. tabula

**Pārtikas produktu ražošana
(bez sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumu produkcijas) tūkst. t
[1, 216.lpp.]**

	1995	1996	1997	1998	1999 1995 procentos
Gaļa – pavisam	29,7	22,2	19,6	17,7	59,6
tajā skaitā:					
liellopu un teļa gaļa	15,0	9,4	7,8	6,6	44,0
cūkgaļa	9,0	6,9	6,9	6,6	73,3
putnu gaļa	4,0	4,5	3,7	3,3	82,5
Desu izstrādājumi	34,4	31,8	32,2	33,1	96,2
Gaļas konservi	0,6	0,8	1,4	1,2	200,0
Pārtikas zivju produkcija	14,4	19,7	19,6	16,6	115,3
Zivju konservi	38,7	58,6	89,9	76,6	197,9

Vai Latvijas gaļas un zivju ražotāji var piedāvāt produktu par zemāku cenu, kā importētājiem? Reālajā situācijā pozitīvi uz to atbildēt kļūst arvien grūtāk. Tas, ka šī tēze ir pareiza, var pārliccināties, salīdzinot pārtikas produktu daudzumu, ko iekšējā tirgū piedāvā Latvijas ražotāji un importētāji. Tā, laika periodā no 1995. līdz 1999. gadam, gaļas ražošana ir sarukusi gandrīz uz pusi – skat. 5. tabulu.

Vislēlākais kritums ir skāris liellopu un teļa gaļas ražošanu, kas 1999. gadā bija 44% no 1995. gada līmeņa; arī cūkgaļas ražošana ir samazinājusies līdz 73,3% no 1995. gada līmeņa. Bet šīs izmaiņas gandrīz neietekmēja ne desu izstrādājumu ražošanu, ne gaļas konservu ražošanu (attiecīgi pret 1995. gadu bija 96,2% un 200%). Salīdzinot gaļas ražošanas samazināšanos ar desu izstrādājumu un gaļas konservu ražošanas dinamiku, Latvijas ražotājam acīmredzot nepieciešams ņemt vērā divus aspektus:

- 1) statistiskās uzskaites kļūdas diez vai spēj būtiski izmainīt situāciju gaļas un gaļas produktu tirgū,
- 2) gaļas (īpaši cūkgaļas) kontrabandas apjomi. Spricžot no masu mediju pievērstās uzmanības šai problēmai, tās mērogi ir salīdzināmi ar legālo importu.

Līdzīga rakstura priekšnosacījumus var izmantot pārtikas zivju produkcijas un zivju konservu ražošanas analīzei. Novērtējot Latvijas zivju un gaļas produktu ražotāju potenciālu, jāņem vērā, ka daļa saražotās produkcijas tiek eksportēta – skat. 6. tabulu.

6. tabula

Gaļa un zivis Latvijas eksportā, tūkst. t
[1. 265.lpp], [2: 175.– 176.lpp.]

	1997	1998	1999	1999 1997 procentos
Desas, gaļas konservi	4,950	3,614	1,166	23,6
Svaigas, atdzesētas vai saldētas zivis (ieskaitot fileju)	13,530	11,636	16590	122,6
Catavie zivju, vēžveidīgo, molusku produktu un konservi	85,506	71,374	67,547	94,6

Latvijas uzņēmēji diezgan aktīvi eksportē desas un gaļas konservus (apmēram 10% no 1999. gada ražošanas apjomiem), kā arī zivju produkciju, kas liecina par Latvijā ražotās produkcijas konkurētspēju pasaules tirgū. Tomēr gaļas un zivju eksporta apjomiem ir tendence samazināties. Tā 1999. gadā desu un gaļas eksports sasniedza tikai 23,6% no 1997. gada līmeņa. Šo produktu bremzējošie faktori ir diezgan dažādi, bet liekas, ka viens no galvenajiem faktoriem, kas bremzē eksportu, ir tas, ka Latvijas ražotāji ir zaudējuši pozīcijas iekšējā tirgū. Ārvalstu

gaļas, desu un gaļas konservu ražotāju ienākšana iekšējā tirgū daudzus Latvijas ražotājus noveda pie bankrota robežas.

1999. gadā Latvija importēja svaigus, atdzesētus vai saldētus (izņemot subproduktus) cūkgaļas produktus 4551 tonnu, kas par 82% pārsniedza importa līmeni 1997. gadā -- skat. 7. tabulu.

7. tabula

Gaļa un zivis Latvijas importā, t
[1, 267.-268.lpp], [2; 178. lpp.]

	1997	1998	1999	<u>1999</u> <u>1997</u> procentos
Svaiga, atdzesēta vai saldēta liellopu gaļa (izņemot subproduktus)	3166	2412	1418	44,8
Svaiga, atdzesēta vai saldēta cūkgaļa (izņemot subproduktus)	2501	4198	4551	182,0
Svaigas, atdzesētas vai saldētas zivis (ieskaitot fileju)	56655	35843	24784	43,7

Par nopietnu soli eksporta paplašināšanā jākļūst iekšējā tirgus atkarošana. Pasaules tirgū nav perspektīvas konkurēt, ja neesi spējīgs konkurēt iekšējā tirgū. Šo secinājumu pamatoja A. Smits (**A. Smith**) – viens no brīvā tirgus teorijas radītājiem, kurš uzskatīja, ka konkurence ir dabīgs tirgus, pašu ražīgāko ražotāju atlases mehānisms, kuri konkurē savā starpā par iespējām izdevīgi pārdot saražoto produkciju.

Globalizācija ir mainījusi A. Smita priekšstatu par konkurences būtību, bet nav to apgāzusi. Tomēr notiekošās izmaiņas globalizācijas ietekmē, kā tirgus nemitīga paplašināšanās, starptautisko korporāciju pozīciju nostiprināšanās, ir kvalitatīvi izmainījušas tirgus mehānismu. Mūsdienās pasaules preču plūsmu virzību nosaka ne tik daudz dabīgie faktori, kā mērķtiecīgas starptautisko korporāciju veidotās konkurences priekšrocības, jo tās spēj radīt konkurētspējīgu produkciju, izmantojot jaunākos tehnikas, tehnoloģijas un ražošanas organizācijas sasniegumus.

M. Porters (**M. Porter**), kurš ir devis būtisku ieguldījumu konkurences problēmu izpētē, izanalizējot galveno rūpniecības nozaru attīstības dinamiku astoņās industriālās valstīs, nonāca pie secinājuma, ka firmu konkurences priekšrocības pasaules tirgū lielākoties ir atkarīgas no nosacījumiem, kādi ir izveidojušies firmu bāzēšanās valstī. Tieši nacionālā uzņēmējdarbības sistēma, pēc viņa domām, veicina konkurences priekšrocību veidošanos un noturēšanos [4; p.84].

Tāpēc Latvijas ekonomiskajā politikā ir nepieciešams veikt sekojošas izmaiņas:

- jāaktivizē valsts institūciju darbību, kas aizsargā vietējo tirgu, izmantojot vispirms ārējās tirdzniecības netarifu regulēšanas instrumentus (satura un

kvalitātes kontrole, produkcijas standartizācija un sertifikācija, antidempinga regulēšana u.c.):

- jāpalielina valsts investīciju apjomi to nozaru ražošanas infrastruktūrā, kas, galvenokārt, orientējas uz iekšējo tirgu;
- nobriedusi nepieciešamība, lai izmantotu nodokļu atvieglojumu sistēmu potenciālajiem investoriem, kuri ar mieru ieguldīt līdzekļus gaļas un zivju ražošanā un pārstrādē.

Nepieciešams iekļaut reģionu sociāli-ekonomiskās attīstības plānos, resp. sadaļā mazās uzņēmējdarbības veicināšanai gaļas un zivju ražošanā un tās pārstrādē, izdalot šim mērķim līdzekļus no valsts un pašvaldību budžeta.

Nobeigumā atzīmēsīm, ka cilvēku vēlme uzlabot savus materiālos apstākļus, peļnīt naudu un gūt peļņu, ir spējīga regulēt tirgus attiecības objektīvi neatkarīgi no politiskās konjunktūras. Uzskatām, ka ekonomiskajā realitātē ir pielietojams sporta atlases princips: atlētis, kas nav stiprākais nacionālajā čempionātā, pasaules arēnā savu valsti nepārstāv.

Literatūra

1. Latvijas statistikas gadagrāmata. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Rīga, 1999.
2. Latvijas statistikas gadagrāmata. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Rīga, 2000.
3. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. Rīga, 2001. gada jūnijs.
4. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. - New York, 1990.

Kopsavilkums

Ekonomiskā izaugsme, kuras bāze ir tehnikas un tehnoloģijas sasniegumu izmantošana, no teorētiskā viedokļa var balstīties uz importa aizvietošanu vai eksporta paplašināšanu. Latvijas valsts ekonomiskā politika ir orientēta uz ekonomisko izaugsmi, ko nodrošina eksporta paplašināšanās. Koncentrējot enerģiju, resursus, pirmkārt, finansu, lai veicinātu ražošanu, kura ir orientēta uz eksportu, būtiski samazinās iespēja palīdzēt uzņēmējiem, kuri strādā iekšējam tirgum. Tā rezultātā Latvijā pasliktinās nosacījumi ekonomiskajai izaugsmei: nav perspektīvas piedalīties konkurences cīņā pasaules tirgū, ja neesi pietiekami stiprs konkurences cīņā iekšējā tirgū. Nepieciešams aktivizēt valdības investīciju darbību, kuras nodrošina iekšējā tirgus aizsardzību, kā arī paplašināt nodokļu atvieglojumu diapazonu Latvijas zivju un gaļas un to produktu ražotājiem.

Ausma Orlovska (Latvijas Universitāte)

IEDZĪVOTĀJU PATĒRIŅA STRUKTŪRAS DINAMIKA

DYNAMIK DER BEVÖLKERUNGS VERBRAUCHSSTRUKTUR

In dem Artikel "Dynamik der Bevölkerungsverbrauchsstruktur" werden die wesentlichen Haushaltsausgaben je ein Familienmitglied im Zeitraum 1996-2000 betrachtet.

In der erwähnten Zeitperiode hat sich die Durchschnittsgröße des Haushaltes von 2,42 Personen bis 2,38 Personen verringert.

Dieser Prozeß ist gewissermaßen als beschleunigte Verschlechterung anzusehen.

Die Haushaltverbrauchsausgaben je ein Familienmitglied betragen durchschnittlich monatlich im Jahr 1996 – 46,93 Ls und erreichten im Jahr 2000 – 63,84 Ls. Die wesentlichen Haushaltverbrauchsausgaben bilden die Ausgaben für Nahrungsmittel, Miete, kommunale Dienstleistungen und Verkehr. Bei den Rentnerhaushalten steht an der dritten Stelle die Gesundheitsvorsorge.

Steigen die Verbrauchsausgaben in den Haushalten um 36%, so vergrößern sich einzelne Ausgabenposten, mehrmals, z.B., für Kommunikationen 5,2 mal, Wohnungseinrichtungen – 2,6 mal.

Systematisch verringert sich das Ausgabengewicht für Nahrungsmittelkauf.

Ist ein Land ökonomisch hochentwickelt, dann heißt diese Tendenz positiv und zeugt von der Steigerung des Lebensniveaus der Bevölkerung.

Da Lettland zur Zeit noch nicht zu den ökonomisch entwickelten Ländern gehört, ist diese Tendenz als negativ anzusehen. Der größte Teil der Bevölkerung ist gezwungen, auf Kosten der Nahrungsmittel zu sparen, um die kommunalen Dienstleistungen, Verkehr und Gesundheitsvorsorge bezahlen zu können.

Ir pagājuši vienpadsmit gadi kopš 1991. gada 21. augusta Augstākā Padome Latviju pasludināja par neatkarīgu valsti. Šajā laikā mūsu republikai nācies saskarties ar daudzām problēmām, kas būtiski ietekmējušas ne tikai valsts, bet arī katra Latvijas iedzīvotāja labklājību.

1991. gadā Latvijā tika uzsākts privatizācijas process, kas radīja iedzīvotāju noslāņošanās priekšnosacījumus.

Laikā no 1990.-1994. gadam sakarā ar augsto inflāciju, kas 1992. gadā sasniedza 950%, liela iedzīvotāju daļa dzīvoja uz nabadzības robežas.

90. gadu sākumā uz vairāku sociālo grupu iedzīvotājiem tika attiecināts iedzīvotāju ienākumu nepietiekamības kompensācijas mehānisms.

Iedzīvotāju grupa, kam sakarā ar ienākumu nepietiekamību pievērsa īpašu uzmanību, bija pensionāri. Šai iedzīvotāju grupai jau no 1992. gada tika noteikts

iztikas minimums. Visiem iedzīvotājiem krīzes iztikas minimums tika noteikts tikai 1993. gadā. Ienākumu nepietiekamību pensionāriem un valsts iestādēs strādājošiem līdz 1994. gadam mēģināja kompensēt ar piemaksām pie algas vai pensijas. Pasākuma mērķis bija ienākumus palielināt līdz iztikas minimumam.

Latvijas tautsaimniecībā visai ilgu laiku aktuāls ir jautājums par uzņēmējdarbību un firmu maksātspēju un ar to saistītām sekām. Darbinieki paliek bez iztikas līdzekļiem, valstī nepietiek finansiālo līdzekļu sociālo pabalstu, pensiju izmaksām un šo izmaksu palielināšanai, kas arī būtiski ietekmē patēriņa struktūru un iedzīvotāju dzīves līmeni.

Sākot ar 1993. gadu CSP uzskaita darbiniekiem faktiski neizmaksāto algu. Tās ir naudas summas, kuras darba devēji līdzekļu trūkuma dēļ nav izmaksājuši saviem darbiniekiem. No 1993.g.-2000.g. decembrim republikas tautas saimniecībā nodarbinātiem neizmaksātā algas summa sastādīja 4,2 milj.Ls, no kuras privātā sektorā neizmaksātā summa sastādīja 3,6 milj.Ls, valsts – 0,6 milj.Ls.

Iedzīvotāju dzīves līmeni un patēriņa struktūru būtiski iedragāja 1995.g. banku sistēmas krīze, kura skāra apmēram 200-250 tūkst. privātpersonu. Bankā "Baltija" zaudētās naudas apjoms bija vismaz 150 milj.Ls. Fizisko personu noguldījumi bankā "Baltija" veidoja aptuveni 40% no fizisko personu noguldījumiem visās Latvijas komercbankās [1].

Iedzīvotāju labklājības līmeni ietekmēja arī Krievijas ekonomiskā krīze 1998. gadā. Krīzes rezultātā bankrotēja un tika slēgti daudzi liellelās ražošanas uzņēmumi un firmas. Rezultātā strauji palielinājās bezdarbs un ar to saistītās sekas – samazinājās sociālās iemaksas, pieauga trūcīgo iedzīvotāju skaits. Ekonomikas attīstības rādītāji par 2000. gadu apliccināja, ka šī krīze faktiski ir pārvarēta.

Nepietiekami straujā ekonomikas attīstība nespēj iedzīvotājiem nodrošināt augstus darba ienākumus, tātad arī atbilstošu patēriņa struktūru.

Latvijas iekšzemes kopprodukts faktiski pieaug ik gadu, bet tikai pietiek daļa visbagātāko cilvēku izjūt to reāli.

Ekonomisko un sociālo pārmaiņu ietekmi uz iedzīvotāju patēriņa struktūru un tendencēm labi atklāj Centrālās statistikas pārvaldes pētījumi par mājsaimniecību budžetiem.

Periodā no 1996.g.-2000.g. turpinās mājsaimniecības vidējā lieluma samazināšanās. Ja 1996.g. visu mājsaimniecību vidējais lielums bija 2,42 personas, tad 2000.g. – 2,38 personas, samazinājums sastādīja 1,7%. To tikai daļēji var uzskatīt par jaunu ģimeņu veidošanās procesa paātrināšanos, jauniešu centieniem uzsākt patstāvīgu dzīvi, bet arī par paātrinātu noslāņošanās procesu, sevišķi laukos, par nepieciešamību jauniešiem aiziet no laukiem uz pilsētām, kur pastāv lielākas iespējas sameklēt darbu, nodrošināt sev atbilstošu dzīves līmeni.

Mājsaimniecību izdevumu lielums vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli visās mājsaimniecībās 1996.g. bija 49,32 Ls, pilsētās – 51,66 Ls, laukos – 43,80 Ls. Visās mājsaimniecībās tie bija tikai par 4,3% mazāki par to rīcībā esošiem ienākumiem. Salīdzinot ar 1995.g., tie palielinājās tikai par 5%, pie tam pilsētās par 7,6%, bet laukos tie pat samazinājās par 2,6%.

Patēriņa izdevumu pieaugums faktiski bija saistīts ar inflāciju, kura 1996.g., salīdzinot ar 1995.g., palielinājās par 14,4% un ietekmēja patēriņa izdevumu samazināšanos salīdzināmās cenās par 8,4%.

Patēriņa izdevumu struktūrā dominēja izdevumi pārtikai 52,2%, dzīvokļa uzturēšanas izdevumi 14,8% un transporta izdevumi 6,2%. Jāatzīmē, ka patēriņa izdevumi pārtikai, dzīvokļa uzturēšanai un transportam dažādās mājsaimniecību sociālekonomiskās grupās bija atšķirīgi. Izdevumi pārtikas iegādei vislielākie bija zemnieku mājsaimniecībās – 72,4%, vismazākie – algotu darbu strādājošo mājsaimniecībās – 48,3%. Dzīvokļa uzturēšanas izmaksas pensionāru mājsaimniecībās bija vislielākās un sasniedza 21,1%, kas galvenokārt bija saistīts ar samērā lielo dzīvojamo platību uz katru šādu mājsaimniecības locekli. Savukārt zemnieku saimniecībās to īpatsvars bija tikai 6,5%.

Transporta izdevumi visaugstāko līmeni sasniedza algotu darbu strādājošo mājsaimniecībās (7,4%), zemāko – pensionāru mājsaimniecībās (3,6%).

Zināma ietekme mājsaimniecību izdevumos bija patēriņam natūrā, kas iegūts no savas piemājas saimniecības un palīdzības no dažādām institūcijām. Mājsaimniecību patēriņa kopizdevumos 1996.g. tie veidoja 17%, laukos – 33%, pilsētās – 12%.

Jāatzīmē, ka gandrīz visu svarīgāko pārtikas produktu patēriņš 1996.gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, samazinājās. Pārtikas struktūra arī samērā krasi atšķirās lauku un pilsētu mājsaimniecībās. Kartupeļus, piena produktus, cukuru, maizi un dārzeņus vairāk patērēja laukos. Pilsētās patēriņa struktūrā lielāks īpatsvars bija augļiem, ogām, zivju un gaļas produktiem.

Ļoti augsts izdevumu īpatsvars uzturam bija mazturīgajās mājsaimniecībās, kur tas sasniedza pat 2/3 no šo mājsaimniecību patēriņa izdevumiem.

1997. gadā visi mājsaimniecību izdevumi, uz vienu ģimenes locekli, sastādīja 55,45 Ls, par 6,7% pārsniedzot 1996. gada izdevumus. Ienākumu pārsvars par izdevumiem bija 5,1%. Salīdzinot ar 1996. gadu ienākumu atšķirība bija lielāka. Tāpat kā ienākumu kāpums, arī izdevumu pieaugums pilsētu mājsaimniecības bija lielāks nekā lauku mājsaimniecībās – attiecīgi 8,8% un 5,4%. Tāpat kā iepriekšējā gadā visās mājsaimniecībās galvenās patēriņa prioritātes bija izdevumi uzturam, dzīvokļa uzturēšanas izmaksas un transporta izdevumi. Pensionāru mājsaimniecībās trešā prioritāte bija veselības aprūpes izmaksas.

Ja kopējie patēriņa izdevumi, kā jau bija minēts iepriekš, palielinājās par 6,7%, tad izdevumi uzturam samazinājās par 1,9%, dzīvokļa uzturēšanas izmaksas pieauga par 12%, transporta izdevumi par 23%.

Uztura īpatsvara samazināšanās ir pozitīva tendence. Eiropas Savienības (ES) valstīs izdevumi uzturam 1998. gadā sastādīja 21%. Latvijā to varētu uzskatīt par pozitīvu tikai tad, ja nesamazinātos uztura izdevumu apjoms. Jāņem vērā arī tas, ka samazinoties izdevumiem uzturam par 1,9%, to cenas palielinājās par 2,5%. Faktiski izdevumu samazināšanās uzturam bija saistīta ar mājsaimniecību zemo pirktpēju. dzīvokļa uzturēšanas izmaksām, transporta un sakaru pakalpojumu tarifu pieaugumu un cenu celšanos citām pirmās nepieciešamības precēm un

pakalpojumiem. Patēriņa cenu indeksa pieaugums sastādīja 8,4%, kā rezultātā mājāsaimniecības bija spiestas samazināt savus izdevumus uzturam.

Kā pozitīvais faktors 1997. gadā jāmin tas, ka palielinājās izdevumi izglītībai, atpūtai un brīvā laika pavadīšanai, sabiedriskai ēdināšanai un ceļojumiem. Tātad bija notikušas zināmas izmaiņas iedzīvotāju patēriņa struktūrā.

Samazinoties lauksaimnieciskai ražošanai, pieauga naudas izdevumi pārtikas preču iegādei lauku mājāsaimniecībās par 3,2%.

Svarīgs materiālās labklājības rādītājs mājāsaimniecībās ir patēriņa izdevumi ilglietošanas preču iegādei.

Vieglo automašīnu skaits pieauga par 4,2%, krāsu televizoru – par 2,8%, videomagnetofonu – par 14,3%. Samazinājās melnbaltu televizoru, magnetofonu, plašu atskaņotāju u.c. izstrādājumu skaits, kuri, raugoties no tehniskā un ekspluatācijas viedokļa, bija novecojuši.

Mājāsaimniecību budžetu pētījumi sniedz informāciju arī par sociālo nevielīdzību. Vidējie mājāsaimniecību patēriņa izdevumi 1997.g. veidoja 92% no krīzes iztikas minimuma. Trūcīgo iedzīvotāju skaits lielāks bija Latgales novadā, kur mājāsaimniecību skaits ar patēriņa izdevumiem zemākiem par krīzes iztikas minimumu sastādīja 72,4%.

1998.g. mājāsaimniecību izdevumi sāka pietuvināties ienākumu līmenim un sastādīja 98,7% no ienākumiem. Tas liecina par to, ka izdevumi sāka augt straujāk par ienākumiem. It sevišķi tas bija novērojams pilsētu mājāsaimniecībās, kur izdevumi sastādīja 99,7% no ienākumiem. Izdevumu palielinājums sasniedza 16,9%, ievērojami apsteidzot patēriņa cenu indeksa (PCI) pieaugumu – 4,7%. Izdevuma pieauguma augstie tempi zināmā mērā bija saistīti ar ietaupījumu izlietošanu, kā arī ar bankas kredītu un līzingu izmantošanu. Kredītu apjoms, rēķinot uz vienu mājāsaimniecības locekli, salīdzinot ar 1997.g., pieauga 2,4 reizes.

Visās mājāsaimniecībās patēriņa struktūrā joprojām vislielākais īpatsvars bija izdevumiem uzturam un dzīvokļa uzturēšanai. Trešajā vietā vairs nav transporta izdevumi, kuri ir ceturtā vietā, bet gan apģērbu un apavu iegāde. Pensionāru mājāsaimniecībās trešajā vietā joprojām ir veselības aprūpes apmaksā.

Izdevuma pieauguma tempi vislielākie bija sakaru pakalpojumos, kas saistīts ar tarifu paaugstināšanu, ar dzīvokli saistītos izdevumos, apģērbu un apavu iegādē, atpūtai un brīvā laika pavadīšanā. Zemi pieauguma tempi bija uztura produktu iegādē un veselības aprūpē. Turpinājās izdevumu natūrā augstais īpatsvars patēriņa izdevumos zemnieku saimniecībās – 37,1%.

Pirmo reizi pēdējo gadu laikā pieauga gaļas un gaļas izstrādājuma patēriņš, galvenokārt pilsētu saimniecībās. Tā kā auglīkopībai un dārzenkopībai 1998.gadā bija nelabvēlīgie klimatiskie apstākļi, samazinājās augļu, ogu, dārzeņu un kartupeļu patēriņš. Tas sevišķi attiecas uz lauku mājāsaimniecībām. Daudzveidīgāku uzturu vieglāk ir nodrošināt pilsētu mājāsaimniecībās.

1998.g. palielinājās arī ilglietošanas preču iegāde: vieglo automašīnu, mikroautobusu par 12%, videomagnetofonu par 31,3%, krāsu televizoru par 1,4%. Mājāsaimniecību vidējie patēriņa izdevumi par 5,8% pārsniedza krīzes iztikas vērtību vienam iedzīvotājam. Sakarā ar to, samazinājās to iedzīvotāju īpatsvars, kas

dzīvo zem krīzes iztikas minimumam. Trūcīgo iedzīvotāju skaits bija samazinājies visos Latvijas reģionos, bet galvenokārt uz pilsētu mājsaimniecību rēķina.

Mājsaimniecību izdevumu augšanas tempi 1999. g. bija zemāki par ienākumu augšanas tempiem. Tas liecināja par to, ka mājsaimniecības sāka veidot uzkrājumus.

Galvenie izdevumi patēriņa struktūrā palika nemainīgi. Prioritātes bija izdevumi uzturam, dzīvokļa uzturēšanas izmaksas un izdevumi transportam. Izdevumi uzturam, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, samazinājās par 3,7%, dzīvokļa uzturēšanas izmaksas pieauga par 7,8%, transporta izdevumi palielinājās par 16%. Izdevumi uzturam samazinājās visu grupu mājsaimniecībās, kas varēja būt saistīts ar to, ka patēriņa cenas uzturam samazinājās par 1,1%. Ja izdevumi uzturam kopējā patēriņā visās mājsaimniecībās sastādīja 39,1%, tad zemnieku saimniecībās to īpatsvars bija 59,4%, pensionāru – 45,2%. Pārtikas produktu patēriņš kopumā 1999. g. būtiski nemainījās. Visās mājsaimniecībās palielinājās augļu un ogu patēriņš, pilsētās vairāk, laukos mazāk – attiecīgi par 19% un 7,2%. Nedaudz pieauga gaļas un gaļas izstrādājumu patēriņš, galvenokārt uz cūkgaļas patēriņa rēķina. Lielā mērā tas bija saistīts ar cūkgaļas importa pieaugumu, kā rezultātā samazinājās cūkgaļas cenas iekšējā tirgū. Samazinājās kartupeļu, cukura, maizes, zivju un zivju produktu patēriņš.

Salīdzinot lauku un pilsētu mājsaimniecību patēriņa struktūru, joprojām ir atšķirības maizes, zivju, kartupeļu, dārzeņu, cukura un piena produktu patēriņā. Lauku mājsaimniecībās šo produktu patēriņš ir lielāks nekā pilsētu mājsaimniecībās.

No ilgtiešanas priekšmetiem vieglo automašīnu, mikroautobusu, ledusskapju skaits vidēji uz 100 mājsaimniecībām palika iepriekšējā gada līmenī.

Mājsaimniecību izdevumi gan pilsētās, gan laukos 2000. g. palielinājās. Visās mājsaimniecībās pieaugums bija 4,7%, pilsētās – 5,4%, laukos – 1,4%. Sastādot atbilstoši 66,84 Ls, 74,74 Ls un 48,86 Ls. Visās mājsaimniecībās galvenās patēriņa prioritātes palika iepriekšējās, t.i., izdevumi uzturam, mājoklim un komunālajiem pakalpojumiem, transportam. Pensionāru mājsaimniecībās – veselības aprūpes apmaksā.

Mājsaimniecību budžetos strauji palielinājās izdevumi sakaru pakalpojumiem (par 31%), atpūtai un kultūrai (par 16%), veselības aprūpei un izglītībai (par 14%).

Zemnieku saimniecībās saglabājās izdevumu naturā augstais īpatsvars, patēriņa izdevumos – 28%.

Pārtikas produktu patēriņa struktūrā būtiskas izmaiņas nebija. Vidēji visās mājsaimniecībās palielinājās zivju un zivju produktu patēriņš par 5,0%, augļu, ogu un kartupeļu – par 4,5%, samazinājās dārzeņu patēriņš par 6,6%, maizes un labības izstrādājumu patēriņš par 4,9%.

Ilgietiešanas priekšmetu iegādē strauji palielinājās mobilo telefonu, datoru iegāde (par 66,7%), krāsu televizoru (par 20%), putekļu sūcēju (par 4,9%), vieglo automašīnu, mikroautobusu (par 3,6%).

1. tabula

Mājsaimniecību patēriņa izdevumu sastāva pārmaiņas [2]
(vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī)

	Ls (kopā naudā un natūrā)		2000.g. pret 1996.g. %	Procentos (kopā naudā un natūrā)	
	1996.g.	2000.g.		1996.g.	2000.g.
Patēriņa izdevumi	46,93	63,84	136,0	100	100
no tiem pārtika un bezalkoholiskie dzērieni	24,51	23,96	97,8	52,2	37,5
apgārbu un apavi	2,74	4,24	154,7	5,8	6,6
mājoklis, ūdens, elektroenerģija un gāze	6,88	10,72	155,8	14,7	16,8
mājokļa iekārta, mājturības piederumi un mājas uzkopšana	1,21	3,15	260,3	2,6	4,9
veselība	1,81	2,66	147,0	3,8	4,2
transporta	2,91	4,94	169,8	6,2	7,7
sakari	0,66	3,43	519,7	1,4	5,4
atpūta un kultūra	2,01	4,05	201,5	4,3	6,4
izglītība	0,37	0,66	178,4	0,8	1,0
restorāni un viesnīcas	1,15	1,57	136,5	2,5	2,5
dažādas preces un pakalpojumi	1,49	2,70	181,2	3,2	4,2

Kā redzams pēc 1. tabulas datiem, pieaugot kopējiem patēriņa izdevumiem mājsaimniecību budžetos no 1996.g.-2000.g. par 36%, atsevišķi izdevumu posteņi palielinājušies vairākas reizes: izdevumi sakariem 5,2 reizes, mājokļa iekārtai – 2,6 reizes, atpūtai un kultūrai – 2 reizes.

Mūnējā periodā sistemātiski samazinājies izdevumu īpatsvars uztura produktu iegādei. Ja valsts ir ekonomiski attīstīta, tad šāda tendence ir pozitīva un liecina par iedzīvotāju dzīves līmeņa paaugstināšanos. Ja valsts iedzīvotāji var pārtikai tērēt mazāku daļu no saviem kopējiem ienākumiem, tad vairāk līdzekļu var izlietot dažādu pakalpojumu apmaksai (veselībai, izglītībai, atpūtai un kultūrai).

Tā kā Latvija pagaidām vēl ir nabadzīga zeme, par ko liecina patēriņa izdevumu apjoms uz vienu iedzīvotāju, tad šī tendence uzskatāma par negatīvu. Lielākā Latvijas iedzīvotāju daļa ir spiesta ekonomēt uz pārtikas rēķina, lai apmaksātu komunālos pakalpojumus, transporta izmaksas, izdevumus veselības aprūpei.

Literatūra

1. Latvija. Pārskats par tautas attīstību. 1996.g.
2. Mājsaimniecību budžeta dati. (1996.g. un 2000.g.)

Kopsavilkums

Rakstā "Iedzīvotāju patēriņa struktūras dinamika" apskatīti mājsaimniecību galvenie izdevumi uz vienu ģimenes locekli periodā no 1996.-2000. gadam.

Minētajā laika posmā turpinājās mājsaimniecības vidējā lieluma samazināšanās no 2,42 personām līdz 2,38 personām. Tas zināmā mērā uzskatāms par paātrinātu noslāņošanas procesu.

Mājsaimniecību patēriņa izdevumi vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī no 46,93 Ls 1996. gadā palielinājās līdz 63,84 Ls 2000. gadā.

Visās mājsaimniecībās galvenās patēriņa prioritātes visos gados bija izdevumi uzturam, mājoklim un komunālajiem pakalpojumiem, transportam. Pensionāru mājsaimniecībās trešajā vietā veselības aprūpes apmaksas.

Pieaugot kopējiem patēriņa izdevumiem mājsaimniecību budžetos par 36%, atsevišķi izdevumu posteņi palielinājās vairākas reizes, piem., izdevumi sakariem 5,2 reizes, mājokļa iekārtām – 2,6 reizes, atpūtai un kultūrai – 2 reizes.

Sistemātiski samazinājās izdevumu īpatsvars uztura produktu iegādei. Ja valsts ir ekonomiski attīstīta, tad šāda tendence ir pozitīva un liecina par iedzīvotāju dzīves līmeņa paaugstināšanos. Tā kā Latviju pagaidām vēl nevar pieskaitīt pie ekonomiski attīstītām, valstīm tad šī tendence ir uzskatāma par negatīvu. Lielākā Latvijas iedzīvotāju daļa ir spiesta ekonomēt uz pārtikas rēķina, lai apmaksātu komunālos pakalpojumus, transporta izmaksas un izdevumus veselības aprūpei.

Iveta Pavlina (Latvijas Universitāte)

ĢIMEŅU POLITIKA UN SABIEDRĪBAS ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA

FAMILY POLICY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY

A link of welfare among families with children and sustainable development is considered in this paper. A significance of development of potential labor force, human capital of new generation for national economy is analyzed.

First, a person is the base of society and sustainable development of national economy because economic development is realized on behalf of prosperity of a person and exactly the person realizes a sustainable development for welfare of their own and further generations.

Determining factor for sustainable development is a sufficient potential of human resources. Families with children realize a necessary generation replacement. Its quantitative and qualitative realization depends on family welfare.

Ilgspējīga sabiedrības attīstība ir līdzsvarota un noturīga uz cilvēku vērsta attīstība, kuras mērķis un kritērijs ir visas sabiedrības un ikviena indivīda labklājība. Ilgspējīga ir tāda šodienas paaudzes izvēles iespēju paplašināšanās, kas nesamazinās nākamo paaudžu attīstības iespējas.

Tautas ilgspējīgai attīstībai nepietiek tikai ar ekonomisko izaugsmi, kas saskaņota ar sabiedrības interesēm un vides saglabāšanas prasībām. Sabiedrības un tautsaimniecības ilgspējīgas attīstības pamats vispirms ir cilvēks, jo ekonomiskā attīstība tiek īstenota cilvēka labklājības vārdā, un tieši cilvēks realizē ilgspējīgu attīstību savas un nākamo paaudžu labklājībai.

Attīstībai svarīga nākotnes dimensija: lai sabiedrība (valsts, tauta) varētu pastāvēt un attīstīties, nepieciešama kvantitatīva un kvalitatīva paaudžu nomaīņa, lai pietiktu gan skaitliski (diemžēl, nepietiek), gan nomaīņa būtu kvalitatīva – vispusīgi attīstīti, izglītoti, darbotiespējīgi sabiedrības locekļi. Jaunā paaudze (šodienas bērni) īsteno tālāko sabiedrības ilgspējīgo attīstību.

Nākotnes prognozes ir dažādas, taču visas paredz iedzīvotāju skaita turpmāku samazināšanos. Pēc LZA Ekonomikas institūtā un LU Demogrāfijas centrā izstrādātajām prognozēm līdz 2019.-2020.g. iedzīvotāju skaits samazināsies par 8-17% [3, 69; 7, 13].

Tāds samazinājums ietekmēs Latvijas ekonomiku: mainīsies ekonomiski aktīvo un apgādībā esošo iedzīvotāju samērs, darbaspēka sastāvs novecosies, mazināsies tā konkurētspēja. Pašreizējais dzimstības līmenis negarantē darbaspējīgo skaita atjaunošanos, izteikts kritums būs pēc 10 līdz 15 gadiem, kad darbaspējas vecumu sasniegs deviņdesmitajos gados dzimušie bērni. Darbaspēka pieprasījuma apmierināšanas iespējas darba tirgū atkarīgas no tā skaitliskā pieauguma, bet mūsdienu informācijas u.c. tehnoloģiju attīstības apstākļos aug pieprasījums pēc augsti kvalificētiem darba veicējiem. Īpaši nepietiekama cilvēkresursu potenciāla gadījumā svarīgāks kļūst kvalitatīvais aspekts – vispārējā un profesionālā izglītība, spēja adaptēties mainīgos apstākļos u.tml. Tikai atbilstoši kvalitatīvs darbaspēks spēj īstenot konkurētspējīgas ekonomikas attīstību.

Būtiski ir laikus saprast šī faktora nozīmību un veicināt attīstības iespējas šodienas bērniem. Lai sagatavotu izglītotu un kvalificētu darbaspēku, kas virzītu tālāku ekonomisko un vispārējo attīstību ar mērķi cilvēka labklājība, nepieciešams ieguldījums cilvēkkapitālā.

Vispirms darba potenciāla atjaunošanā nepieciešams īstenot kvantitatīvo aspektu – dzimstība vismaz paaudžu nomaīņai pietiekamā līmenī. Latvijā

deviņdesmito gadu otrajā pusē paaudžu nomaiņa tika īstenota vidēji 55% apjomā [6, 76].

1. tabula

Dzimumstība Latvijā

Gads	Dzimušie		Dabiskais pieaugums uz 1000 iedzīvotājiem	Summārais dzimstības koeficients	Pirmo bērnu īpatsvars dzimušo kopskaitā, %
	skaits	uz 1000 iedzīvotājiem			
1987	42135	16,0	3,8	2,210	44,3
1990	37918	14,2	1,2	2,035	47,6
1991	34633	13,0	-0,1	1,859	49,0
1992	31569	12,0	-1,5	1,728	49,5
1993	26759	10,3	-4,9	1,508	50,6
1994	24256	9,5	-6,9	1,389	50,9
1995	21595	8,6	-6,9	1,252	52,1
1996	19782	7,9	-5,9	1,158	51,8
1997	18830	7,6	-6,0	1,110	51,6
1998	18410	7,5	-6,5	1,093	50,3
1999	19396	8,0	-5,5	1,154	50,0
2000	20248	8,5	-5,1	1,237	49,6

Avots: *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata. Rīga: LR CSP, 2001, - 54., 75., 77. lpp.*

Statistiskie rādītāji liecina, ka ģimenes daudzos gadījumos dzimstību ierobežo, to apstiprina dzimušo skaita samazinājums, bet dzimušo sadalījums pēc dzimšanas secības liecina, ka ģimenes izšķiras tikai par vienu bērnu. Deviņdesmitajos gados vidēji 50% dzimušo bija pirmie bērni ģimenē [6, 77]. Pēc dažādu aptauju datiem, kurās tika izziņātas iedzīvotāju vēlmēs, ja tiek nodrošināti bērnu audzināšanai labvēlīgi apstākļi, ģimenē vēlamais bērnu skaits vidēji ir 2,3-2,6 [4, 81], kas ir gandrīz pietiekami paaudžu nomaiņai. Galvenais iemesls bērnu skaita ierobežošanai ir nepietiekams materiālais nodrošinājums. Ģimenēs ar bērniem ienākumi ir mazāki nekā vidēji visās māsaimniecībās Latvijā. Ienākumu apjomam ir tendence samazināties, pieaugot bērnu skaitam ģimenē. Laika posmā no 1996.-2000. gadam ģimenēs ar trīs bērniem ienākumi uz vienu cilvēku bija 1,6 reizes mazāki nekā vidēji visās māsaimniecībās, ģimenēs ar četriem bērniem 1,8 reizes mazāki, ar pieciem un vairāk bērniem – 2,2 reizes mazāki [2, 55]. Ģimenes atsakās no bērnu skaita palielināšanas, lai izvairītos no riska nokļūt nabadzīgo skaitā.

Ģimenes ar vienu bērnu ir relatīvi labākā situācijā, bet, ja bērni ir trīs un vairāk, ienākumi uz katru ģimenes locekli ir vidēji par 36 Ls mazāki nekā ģimenēs bez bērniem vai par 31 Ls zemāki nekā viena bērna ģimenēs [2, 55].

Labklājība nenozīmē tikai ekonomisko pārticību, labklājība garantē izvēles iespējas. Diemžēl ģimeņu ar bērniem izvēles iespējas ietekmē tieši ekonomiskie resursi. Līdzekļu izlietojumā primārais ir pamatvajadzību nodrošināšana, kurām

vairums ģimeņu ar bērniem tērē lielāko daļu ienākumu. Elementārām ikdienas vajadzībām, t.i., izdevumiem par uzturu, apģērbu, mājokli, ģimenes ar bērniem tērē ap 70% līdzekļu, vidēji 12% tiek izlietoti transportam un sakariem. Izdevumiem veselībai, izglītībai, atpūtai un saturīgai brīvā laika pavadīšanai paliek niecīga līdzekļu daļa. Komunālo u.c. maksājumu parādi liecina, ka ģimenes nespēj pilnībā segt visus izdevumus [1, 19].

2. tabula

Ienākumu apjoms ģimenēs ar bērniem Latvijā 1996.-2000. gadam

Mājsaimniecību tips	Ienākumi vidēji uz vienu cilvēku mēnesī, latos					Ienākumi dažāda tipa ģimenēs, % no vidējiem 1996.-2000.
	1996	1997	1998	1999	2000	
Vidēji visās mājsaimniecībās	51,52	55,43	62,33	64,73	69,19	100,0
Mājsaimniecībās ar bērniem līdz 17 gadu vecumam, t.sk.:						
ar 1 bērnu	50,80	56,16	62,57	61,31	66,92	98,2
ar 2 bērniem	44,07	46,69	48,77	54,69	53,99	81,9
ar 3 bērniem	35,92	34,67	45,68	39,72	37,02	63,7
ar 4 bērniem	30,11	32,81	31,24	33,62	41,03	55,7
ar 5 bērniem un vairāk	29,98	25,53	26,71	24,53	29,26	44,9
Mājsaimniecībās bez bērniem	71,81	75,83	72,26	...

Avoti: *Bērnu un ģimenes labklājības tendences un rādītāji Latvijā. Rīga: LR CSP, 2000, 23. lpp.*
Bērni Latvijā. Rīga: LR CSP, 2001, 55. lpp.

Nabadzīgākie iedzīvotāji fiziskās eksistences nodrošināšanai tērē gandrīz 80% līdzekļu, turīgākie nepilnus 50%. Kopējās summas ir krasi atšķirīgas: attiecīgi gandrīz 20 Ls uz cilvēku un vairāk nekā 70 Ls uz katru ģimenes locekli mēnesī [12: 91].

Ilgspējīga attīstība nozīmē izvēles iespēju paplašināšanos un iespēju vienlīdzību, lai iespējami vairāk indivīdu varētu īstenot maksimāli daudz izvēles iespēju. Relatīvi turīgāko un nabadzīgāko mājsaimniecību dažādām vajadzībām atvēlēto izdevumu lielums krasi atšķiras: turīgākie tērē 2,2 reizes vairāk nekā vidēji visi jeb 5,7 reizes vairāk nekā trūcīgākie [12: 127]. Tiem, kuriem resursi ir vismazākie, savs patēriņš jāierobežo, galvenos izdevumus veltot pirmās nepieciešamības vajadzībām. Tas nozīmē iespēju nevienlīdzību.

Lai īstenotu bērnu vispusīgu attīstību, nepietiek tikai ar fizisko izdzīvošanu nodrošinošo vajadzību realizāciju vairāk vai mazāk atbilstošā apmērā. Pilnvērtīgā bērnu attīstībā, kas ietekmē potenciālā cilvēkkapitāla kvalitāti, svarīgi faktori ir izglītības - kā vispārējās, tā papildizglītības īstenošanas iespējas, spēju un prasmju izkopšana, veselīgs dzīvesveids, saturīga brīvā laika pavadīšana u.c.

Daudzu ģimeņu ar bērniem iespējas neatbilst vajadzībām nodrošināt pilnvērtīgu bērnu audzināšanu un izglītošanu. Nākotnē tas izpaudīsies kā

nepietiekami kvalitatīvs cilvēkkapitāls tautsaimniecības attīstībai. Ja valsts ir ieinteresēta savā pastāvēšanā, tautas saglabāšanā un potenciālā darbaspēka kvalitatīvā izaugsme, nepieciešams atbalsts ģimenēm. Demogrāfiskās investīcijas, garantijas un atvieglojumi ģimenēm bērnu audzināšanā ir paaudžu nomaiņas un potenciālā cilvēkkapitāla kvalitatīvā aspekta garantijas nosacījums, ja atbilst apstākļiem un mērķgrupas interesēm.

Rodas jautājums, kāpēc investēt cilvēkkapitālā, izglītēt jauno paaudzi, ja pastāv bezdarbs, proti, visiem nepietiek darbavietu, kādēļ vēl jaunus "konkurentus"? Situācijas analīze rāda, ka lielākā bezdarbnieku daļa ir mazizglītoti indivīdi bez noteiktas kvalifikācijas, citiem vārdiem, tā sabiedrības daļa, kuros nav laicīgi investēts. Investīcijas izglītībā atmaksājas tikai pēc noteikta laika. Savlaicīgu investīciju trūkums liedz daļai sabiedrības labklājību. Tomēr nepietiek tikai ieguldīt cilvēkkapitālā, atbalstot ģimenes bērnu izglītošanā, svarīgi radīt atbilstošas iegūto zināšanu pielietošanas iespējas, attīstot konkurētspējīgu ekonomiku. Ja augsti kvalificētam darbaspēkam netiek garantēta spējām atbilstoša materiālā labklājība, proti, darbs netiek novērtēts ar atbilstošu samaksu un profesionālās izaugsmes iespējām (karjeru), tad cilvēkkapitāls aizplūst uz ārzemēm. Šajā gadījumā valsts zaudē gan investīcijas, gan to atdevi.

Rūpēm par cilvēkkapitāla vairošanu un kvalitatīvo izaugsmi, sākot ar ģimeņu un bērnu labklājības veicināšanu, jābūt valsts prioritātei, citādi zūd vajadzība pēc visa pārējā.

Ekonomiskās un sociālās norises ir savstarpēji saistītas. Ekonomiskā attīstība ir līdzekļu avots, lai nodrošinātu vispārējo sociālo labklājību. Sociālā labklājība sekmē vai kavē ekonomisko attīstību.

Demogrāfiskās investīcijas ir ieguldījums, kas atmaksājas nākotnē. Tomēr ilgtermiņai attīstībai nākotnes dimensija ir būtiska, jo tā nav attīstība tikai šodienai. Ilgtspējīgai attīstībai ģimeņu ar bērniem labklājība ir nozīmīga, arī valstiski izdevīga: mazāk līdzekļu nepieciešams sociālai palīdzībai, jo pašas ģimenes īsteno attīstību. Lai nodrošinātu ģimeņu labklājību, nepieciešams, lai ekonomiskās attīstības radītās bagātības spētu uzlabot dzīves kvalitāti vairumam indivīdu un ģimeņu. Diemžēl, process norit lēni. Pēdējos gados tautsaimniecības attīstībā vērojamas pozitīvas tendences, bet iedzīvotāji uzlabojumus tieši neizjūt.

Lai ekonomiskā attīstība būtu ilgtspējīga, vispirms jāsamazina nevienlīdzība iespējās, jāpanāk, lai vairumam sabiedrības locekļu izvēles iespējas paplašinātos. Ar pārdomātas sociālās, demogrāfiskās, ģimeņu politikas palīdzību var mazināt iespēju nevienlīdzību, kā arī veicināt demogrāfisko procesu attīstību vēlamajā virzienā.

Demogrāfiskās politikas īstenošana nozīmē atsevišķu indivīdu, visas sabiedrības un dažādu institūciju savstarpēju sadarbību, kurā, atbilstoši daudzveidīgajām vēlmēm, tiek meklēti savstarpēji pieņemamākie (labākie) risinājumi. Indivīdu, ģimeņu, visas sabiedrības rīcību var izmainīt (ietekmēt) uz demogrāfiskajiem procesiem iedarbojoties nevis tieši, bet pakārtoti – radot vajadzībām un interesēm atbilstošu vidi un apstākļus.

Demogrāfiskā politika nav visu varoša, tā var ietekmēt iedzīvotāju rīcību, bet neaptver visus attīstības aspektus. Cilvēku dzīvē ir svarīgi aspekti, kurus nevar regulēt ar politiskiem līdzekļiem. Politika (demogrāfiskā, sociālā, nodarbinātības u.c.) nevar tieši uzlabot iedzīvotāju materiālo labklājību, var tikai radīt veicinošus apstākļus. Politika neatbrīvo no tiesībām un pienākumiem (vecāku atbildība). Politika nevar regulēt indivīdu lēmumus, var vien radīt labvēlīgus apstākļus šo lēmumu pieņemšanai.

Demogrāfiskās politikas īpatnība – tie ir ilglaicīgi pasākumi, kuru rezultāti nav jūtami uzreiz. Svarīgi, lai pasākumiem būtu raksturīga stabilitāte. Lai iedzīvotāji un ģimenes īstenotu savas vēlnes demogrāfiskā aspektā, vajadzīga drošības sajūta, pārliecība, ka politika bieži nemainīsies.

Demogrāfisko politiku veido savstarpēji saistītu pasākumu komplekss, kurā ietilpst sociāli ekonomiskie, administratīvi tiesiskie un psiholoģiskie (sabiedrības viedokli veidojošie) pasākumi.

80. gados tika ieviesti papildu pasākumi valsts palīdzībā ģimenēm ar bērniem, galvenokārt dažādu pabalstu un atvieglojumu veidā. Ieviestie pasākumi pozitīvi ietekmēja Latvijas iedzīvotāju demogrāfisko uzvedību, ievērojami pieauga dzimstība, tika apturēta dabiskā pieauguma lejupslīde, palielinājās otro un jo sevišķi trešo bērnu īpatsvars dzimušo kopskaitā.

1989.-1990. gada politiskās un sociālekonomiskās pārmaiņas (valsts neatkarības atgūšana, pāreja uz jauno ekonomisko sistēmu u.c.) ietekmēja arī iedzīvotāju demogrāfisko uzvedību. Pārējā uz tirgus ekonomiku lielākajai sabiedrības daļai, to skaitā ģimenēm ar bērniem, pasliktinājās dzīves apstākļi, ģimenes pašas nespēja tikt galā ar jauno situāciju, samazinājās vairuma ģimeņu ar bērniem ienākumi, nespējot tikt līdzī cenai pieaugumam. Diemžēl pēc neatkarības atgūšanas nav izstrādāta vienota demogrāfiskās politikas pasākumu programma. Tika īstenoti atsevišķi atbalsta pasākumi. Sākotnēji tie bija materiāla rakstura pasākumi, lai atbalstītu ģimenes ar bērniem. 1991. gadā tika ieviesti no valsts budžeta izmaksājami ikmēneša pabalsti, kuru lielums atkarīgs no bērna vecuma: līdz 8 gadiem un vecumā no 8 līdz 15 gadiem. Mātēm tika dota iespēja izmantot atvaļinājumu bērna kopšanai līdz 3 gadu vecumam (Darba likuma kodēkss, 173. pants), maksājot pabalstu. Sākotnēji, ņemot vērā mazumtirdzniecības cenu straujo pieaugumu, dažādu pabalstu lielumi apmēram divu gadu garumā tika koriģēti pāris reizi gadā atbilstoši cenu izmaiņām. Pēc pāriešanas uz maksājumu sistēmu latos pabalstu lielums līdz pat 1998. gadam palika nemainīgs.

Kā iepriekš tika minēts, galvenais faktors, kas ietekmē ģimeņu situāciju ir materiālā nodrošinātība. Tāpēc svarīgi ar dažādu administratīvi tiesisko pasākumu palīdzību radīt pamatu ģimeņu atbalstam. Nepieciešami likumi, kuri garantētu sociālo drošību, regulētu valsts u.c. organizāciju atbalstu.

1995. gada jūlijā LR MK Rīkojums Nr. 391 "Par demogrāfiskās situācijas uzlabošanu" uzdeva ministrijām izstrādāt konkrētus pasākumus, lai nodrošinātu latviešu nācijas skaitlisko atjaunošanos un iedzīvotāju kvalitatīvā sastāva un dzīves apstākļu uzlabošanos valstī [Latvijas Vēstnesis Nr. 110. 1995. 26.07.]. Viens no rīkojuma uzdevumiem bija sakārtot likumdošanu atbilstoši politiskajam un

sociālekonomiskajām pārmaiņām. Ar šo rīkojumu arī tika noteikts atbalstīt ANO 1993. gada 20.09. lēmumu 15. maiju pasludināt par Starptautisko ģimeņu dienu.

1995. gadā tika pieņemta virkne LR likumu, kuri lielākā vai mazākā mērā noteica demogrāfisko pasākumu virzību. 90. gadu vidū un otrajā pusē sociālās politikas jomā tika veiktas ievērojamas reformas, kuru mērķis īstenot sociālās drošības principus. Tos noteica 1995. gada 7. septembrī pieņemtais LR likums "Par sociālo drošību" [Latvijas Vēstnesis Nr. 144, 1995. 21.09.]. Galvenās sociālās drošības sfēras ir sociālā apdrošināšana un sociālā palīdzība. Sociālā drošība ir būtiski svarīga ģimenēm, īstenojot savas reproduktīvās ieceres un bērnu audzināšanas funkcijas.

Sociāli apdrošinātām personām ir iespēja saņemt vairākus valsts sociālās apdrošināšanas pabalstus atbilstoši konkrētai situācijai (3. tab.).

Valsts sociālās apdrošināšanas pabalsti ģimenēm ar bērniem

3. tabula

Nosaukums	Definīcija	Saņēmējs un saņemšanas nosacījumi
Maternitātes pabalsts	Pabalstu piešķir un izmaksā par visu grūtniecības un dzemdību atvaļinājuma laiku (parasti 112 kalendārajām dienām). Lielums – 100% no pabalsta saņēmēja vidējās apdrošināšanas iemaksu algas.	Tikai sociāli apdrošinātām sievietēm
Slimības pabalsts	Pabalstu piešķir arī līdz 14 gadu veca slima bērna kopšanai par laiku no darba nespējas pirmās līdz (14) 21. dienai.	Tikai sociāli apdrošinātām personām.
Bezdarbnieka pabalsts	Pabalstu piešķir arī personai, kura audzinājusi bērnu līdz 1,5 gada vecumam, kā arī personai, kura kopusi bērnu invalīdu līdz 16 gadu vecumam.	Tikai sociāli apdrošinātām personām.
Paternitātes pabalsts	Pabalstu piešķir un izmaksā bērna tēvam par bērna piedzimšanas sakarā piešķirtā atvaļinājuma 10 kalendārajām dienām. Lielums – 80% no pabalsta saņēmēja vidējās apdrošināšanas algas.	Tikai sociāli apdrošinātām personām

Avots: LR likums "Par maternitātes un slimības apdrošināšanu" Latvijas Vēstnesis, Nr. 448/449, 2000. 12.12

Valsts sociālai apdrošināšanai raksturīga sadarbība starp valsti un sociāli apdrošināto personu. Iestājoties sociālā riska stāvoklim (piemēram, maternitātei, slimībai, arī bērna) ir tiesības saņemt atbalstu. Šīs attiecības regulē likumi "Par valsts sociālo apdrošināšanu" [Latvijas Vēstnesis Nr. 274, 1997. 21.10.] un likums "Par maternitātes un slimības apdrošināšanu" [Latvijas Vēstnesis Nr. 182, 1995. 23.11.].

Reāli tas nozīmē, ka maternitātes gadījumā sociāli apdrošināta sieviete saņem maternitātes pabalstu, pabalstu maksā arī slima bērna kopšanai. Par mātēm, kuras kopj bērnu līdz 1,5 gada vecumam tiek maksāts sociālais nodoklis.

Tiesības uz sociālo palīdzību ir personām, kuras saviem spēkiem nespēj nodrošināt sevi vai pārvarēt īpašas dzīves grūtības. Sociālās palīdzības jautājumus regulē 1995. gada 26. oktobrī pieņemtais LR likums "Par sociālo palīdzību"

[Latvijas Vēstnesis Nr. 176, 1995. 14.11.]. Likums nosaka, ka ģimenēm ar bērniem tiek garantēti vairāki valsts sociālie pabalsti (4. tab.). Valsts pabalstiem ir vispārējs raksturs, t.i., maksā visiem atbilstoši saņemšanas nosacījumiem.

4. tabula

Valsts sociālās palīdzības pabalsti

Pabalsts	Pabalsta raksturojums	Saņēmējs	Lielums
Bērņa piedzimšanas pabalsts	Vienreizējs pabalsts, ko piešķir bērnam piedzimstot, paredzēts kā nauda zīdaiņa pūrijam	Viens no vecākiem (parasti māte), aizbildnis, adoptētājs	Ls 98,- vai Ls 196,- ja grūtniecības uzskaitē no 12. nedēļas
Ģimenes valsts pabalsts	Regulāri – ik mēnesi – izmaksājams valsts sociālais pabalsts par katru bērnu vecumā līdz 15 gadiem (ja mācās vispārizglītojošā skolā – līdz 20 gadiem)	Persona, kura audzina bērnu (parasti māte)	Par bērniem, kuri dzimuši līdz 01.01.1999. g. par pirmo Ls 4,25 otro Ls 5,10 trešo Ls 6,80 ceturto un nākamajiem Ls 7,65 Pēc 01.01.1999. g. dzimušajiem attiecīgi Ls 6,00; Ls 7,00; Ls 9,60 un Ls 10,80
Piemaksa pie ģimenes valsts pabalsta par bērnu invalīdu	Ikmēneša piemaksa par bērnu- invalīdu, kurš nav sasniedzis 16 gadu vecumu	Persona, kura audzina bērnu- invalīdu	Ls 35,-
Bērņa kopšanas pabalsts	Regulāri izmaksājams valsts sociālais pabalsts	Persona, kura kopj bērnu līdz 3 gadu vecumam, nav darba tiesiskajās attiecībās vai strādā nepilnu darba dienu	Par bērniem vecumā līdz 1,5 gadiem Ls 30,- vecumā no 1,5 līdz 3 gadiem Ls 7,50
Pabalsts aizbildnim par bērna uzturēšanu	Ikmēneša pabalsts par katru aizbildniecībā esošo bērnu	Aizbildnim	Ls. 32,-
Atlīdzība par aizbildņa pienākumu pildīšanu	Ikmēneša atlīdzība aizbildnim, neatkarīgi no bērnu skaita	Aizbildnim	Ls 38,-

Avots: LR likums "Par sociālo palīdzību" Latvijas Vēstnesis Nr. 176, 1995.14.11. un atbilstošie MK noteikumi.

Visu šo likumu darbību precīzē arī atbilstošie Ministru kabineta noteikumi un citi lēmumi. Diemžēl šie pasākumi pilnībā negarantē sociālo drošību, jo izmaksāt

pabalsti ir nelieli un nekompensē sakarā ar bērna piedzimšanu un audzināšanu zaudētos ienākumus vai iespējamus izdevumus.

Ģimeņu ienākumu stabilizācijai līdz noteiktam līmenim, ja tās objektīvu iemeslu dēļ negūst pietiekamus ienākumus, pašvaldības var piešķirt pabalstus no sava budžeta. Pašvaldības sociālo palīdzību sniedz, balstoties uz ienākumu deklarācijas principu. Visbiežāk pašvaldības ģimenēm ar bērniem (pēc ģimenes ienākumu izvērtēšanas) piešķir trūcīgo ģimeņu pabalstu, dzīvokļu pabalstu, brīvpusdienas bērniem skolā vai bērmudārzā, pabalstus bērna izglītošanai un audzināšanai, kā arī samaksai par medicīniskajiem pakalpojumiem.

Lai uzlabotu demogrāfisko procesu attīstību LR Labklājības ministrijā tika izstrādāta un 1998. gada 27. oktobrī Ministru kabinetā apstiprināta "Pasākumu programma demogrāfiskās situācijas uzlabošanai" [Latvijas Vēstnesis 1998.02.12.]. tajā izteikta nepieciešamība izstrādāt vienotu demogrāfisko politiku, kas noteiktu valsts pozīciju demogrāfisko jautājumu risināšanā. Programmā apkopoti pasākumi, kuru īstenošana varētu dot reālu ieguldījumu demogrāfiskās situācijas uzlabošanā, tajā skaitā, ģimenes stiprināšana un dzimstības veicināšana.

1999. gadā sāka izstrādāt koncepcija "Valsts un pašvaldību atbalsts ģimenēm ar bērniem". Tās mērķis – pamatot vienotas atbalsta politikas nepieciešamību, parādot iespējamās pieejas politikas izstrādei un tālākai attīstībai. Koncepcija pagaidām nav apstiprināta [Latvijas Vēstnesis, 2000.10.02.].

Kopumā jāatzīst, ka pēc valstiskās neatkarības atgūšanas pieņemtie likumi un lēmumi, izstrādātās programmas un atsevišķie pasākumi nav atrisinājuši problēmas, ar kurām nākas saskarties ģimenēm un bērniem.

Faktiskā ģimeņu ar bērniem situāciju liecina, ka valsts atbalsts ir nepietiekams. Valsts piedāvātās sociālās garantijas un atvieglojumi ģimenēm ar bērniem diemžēl neizlīdzina nevienlīdzību iespējās, negarantē sociālo drošību. Latvijā pabalsti un atvieglojumi ģimenēm ar bērniem nav samērojami ar dzīves dārdzību, nemainās atbilstoši cenu pieaugumam, tādēļ nespēj kompensēt ienākumu zudumus sociālā riska gadījumā, neizlīdzina ienākumu starpību ģimenēs ar un bez bērniem.

Lai Latvijas ģimenes audzinātu paaudžu nomaīņai nepieciešamos divus un trīs bērnus, jānodrošina atbilstoši apstākļi un iespējas. Vairums ģimeņu ar bērniem atrodas nelabvēlīgā sociālekonomiskā situācijā, tādēļ valsts atbalsts ir nozīmīgs. Diemžēl sociālās drošības sistēma ir nestabila, nerada drošības sajūtu, neskatoties uz īstenotajām reformām. Likumu normas bieži tiek mainītas, tas traucē ģimenēm plānot iecerēs, rēķinoties ar garantijām. Valsts sociālo pabalstu apmērs nav atkarīgs no ienākumiem, cenu izmaiņām. Pabalstu lielums nav piesaistīts kādam noteiktam ienākumu līmenim, piemēram, vidējai darba algai, minimālajai darba algai, vidējiem ienākumiem vai kādam citam mainīgam rādītājam. Pabalstu lieluma pieaugums notiek reti un lēnāk nekā pieaug patēriņa cenas. Pieņemtie likumi, paredzētās garantijas ne vienmēr tiek īstenotas, jo trūkst līdzekļu. Dažu pabalstu un atvieglojumu saņemšanas nosacījumi nenodrošina sociālo taisnīgumu vai nerada izvēles iespējas.

Kopumā var apgalvot, ka īstenotie pasākumi zināmā mērā atvieglo ģimeņu ar bērniem situāciju, bet negarantē drošību nākotnē, neveicina stabilu attīstību. Reālā

demogrāfiskā situācija liecina par vairuma iedzīvotāju nedrošību un neticību nākotnē, nespēju nodrošināt normālus dzīves un personības attīstības apstākļus.

Ģimenes atsakās no bērnu skaita palielināšanas, lai izvairītos no riska nokļūt nabadzībā, jo trūcīgās ģimenes nespēj nodrošināt bērnu pilnvērtīgas attīstības iespējas. Lai novērstu negatīvo tendenču izplatību, nepieciešams aktīvāk īstenot atbilstošu pasākumu kopumu – ģimenes politiku. Pat vislabvēlīgākos apstākļos demogrāfiskā situācija nevar strauji mainīties, tāpēc svarīgi nenokavēt ģimenes atbalsta politikas izstrādi un īstenošanu.

Literatūra

1. Bērnu un ģimenes labklājības tendences un rādītāji Latvijā. Rīga: LR CSP, 2000. – 42 lpp.
2. Bērni Latvijā 2001. Statistikas biļetens. Rīga: LR CSP, 2001. – 95 lpp.
3. Eglīte P., Ivbulis B. Latvijas darba potenciāla prognoze laikposmam līdz 2020. gadam. Apcerējumi par Latvijas iedzīvotājiem Nr.5: Latvijas darba potenciāls un tā atjaunošanās iespējas XX-XXI gs. mijā. Rīga: LZA Ekonomikas institūts, 1999, 63.-80. lpp.
4. Eglīte P. Valsts ieguldījums darba potenciāla atjaunošanā. Apcerējumi par Latvijas iedzīvotājiem Nr.5: Latvijas darba potenciāls un tā atjaunošanās iespējas XX-XXI gs. mijā. Rīga: LZA Ekonomikas institūts, 1999, 80.-91. lpp.
5. Konceptija "Valsts atbalsts ģimenēm ar bērniem", *Latvijas Vēstnesis*, 2000. 10.02.
6. Latvijas demogrāfijas gadagrāmata 2001. Rīga: LR CSP, 2001. – 192 lpp.
7. Latvijas demogrāfiskās attīstības prognozes: 1998. – 2015. gads. Rīga: Demogrāfijas centrs. 1999. – 74 lpp.
8. LR likums "Par sociālo drošību", *Latvijas Vēstnesis*, Nr.144, 1995. 21.09.
9. LR likums "Par maternitātes un slimības apdrošināšanu", *Latvijas Vēstnesis*, Nr.182, 1995. 23.11.
10. LR likums "Par sociālo palīdzību", *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 176, 1995. 14.11.
11. LR MK Rīkojums Nr. 391 "Par demogrāfiskās situācijas uzlabošanu", *Latvijas Vēstnesis* Nr. 110, 1995. 26.07.
12. Mājsaimniecības budžets 2000. gadā. Statistikas biļetens. Rīga: LR CSP, 2001. 145 lpp.
13. Pasākumu programma demogrāfiskās situācijas uzlabošanai. *Latvijas Vēstnesis*, 1998. 02.12.
14. Pavlina I. Bērnu audzināšanas apstākļi un to ietekmējošie faktori mūsdienu Latvijas ģimenēs. LZA Ekonomikas institūta Gada grāmata '99. Rīga, 2000, 28.-36. lpp.
15. Sociālais ziņojums 2001. Rīga: LR Labklājības ministrija, 2001. – 115 lpp.
16. Zvidriņš P., Eglīte P. Demogrāfiskā situācija un demogrāfiskā politika Latvijā. *LPSR ZA Vēstis*, 1990. Nr. 5, 69.-73. lpp.

Kopsavilkums

Sabiedrības un tautsaimniecības ilgtspējīgas attīstības pamats vispirms ir cilvēks, jo ekonomiskā attīstība tiek īstenota cilvēka labklājības vārdā, un tieši cilvēks realizē ilgtspējīgu attīstību savas un nākamo paaudžu labklājībai. Pašreizējās demogrāfiskās attīstības tendences iezīmē cilvēkkapitāla skaitlisko samazināšanos un kvalitatīvai attīstībai nepietiekamus apstākļus, kas nākotnē var būtiski ietekmēt attīstības iespējas. Par potenciālā darbaspēka jaunās paaudzes audzināšanu rūpējas ģimenes, un kvalitāte atkarīga no ģimeņu labklājības, kas rada iespējas attīstībai. Ekonomiskā attīstība ir līdzekļu avots, lai nodrošinātu vispārējo sociālo labklājību. Labklājība nozīmē plašas izvēles iespējas, iespēju trūkums **bremzē attīstību**. Izlīdzināt iespēju nevienlīdzību iespējams, īstenojot atbilstošu sociālo, ģimeņu politiku, kas šobrīd diemžēl neatbilst faktiskajai situācijai. Bet rūpēm par cilvēkkapitāla kvalitatīvo izaugsmi, sākot ar ģimeņu labklājības veicināšanu, jābūt prioritātei, citādi zūd vajadzība pēc visa pārējā.

Valerijs Praude (University of Latvia),
Timurs Mihailovs (University of Latvia)

GENETIC ALGORITHM APPLICATION TO STOCK MARKET EFFICIENCY TESTING

ĢENĒTISKO ALGORITMU PIELIETOJUMS FONDU TIRGUS EFEKTIVITĀTES TESTĒŠANAI

The present paper reviews the paradigm of technical analysis as an alternative to the weak-form Efficient Market Hypothesis from an evolutionary perspective. It is shown that in the light of investors' bounded rationality technical analysis may have a valid theoretical framework. A test of the Latvian stock market weak-form efficiency by means of technical trading simulation is performed. Using Genetic Algorithms a problem of subjective selection and interpretation of technical indicator parameters is partially resolved. The test results indicate that Latvian stock market might be inefficient and set up a firm ground for further research.

Šis darbs aplūko tehniskās analīzes paradigmu kā "Efektīvā tirgus hipotēzes" alternatīvu no evolūcijas viedokļa. Tiek rādīts, ka, ņemot vērā investoru ierobežoto racionālismu tehniskajai analīzei var būt īsta teorētiskā bāze. Latvijas fondu tirgus testēšanu tiek veikta ar vāju efektivitāti, simulējot tehnisko "treidingu". Ar ģenētisko algoritmu palīdzību tiek risināta tehnisko indikatoru parametru subjektīvas atlases un interpretācijas problēma. Testa rezultāti rāda, ka Latvijas fondu tirgus ir pietiekami neefektīvs un liek stingru pamatu tālākiem pētījumiem.

1. Efficient Capital Markets

One of the cornerstones of current financial theory is the Efficient Market Hypothesis (EMH). An efficient capital market is one in which prices rapidly reflect all relevant information about asset values [BrealeyEtAl95]. This idea is based on the following three assumptions [ReillyBrown97]: (1) A large number of competing profit-maximizing participants analyze and value securities, each independently of the others; (2) New information regarding securities comes to the market in a random fashion; (3) The competing investors attempt to adjust security prices rapidly to reflect the effect of new information.

Three versions of market efficiency were posed by [Fama70]. The weak-form EMH assumes that the price of a share at any point in time reflects all the information inherent in its past prices (returns). The semistrong-form EMH implies that a share price reflects all publicly available information. The strong-form EMH asserts that stock prices fully reflect all information from public and private sources. In respect to the information set I_t at time t , this can be expressed algebraically:

$$E[P_{i,t+1} + D_{i,t+1} | I_t] / (1 + r_i) = P_{i,t}$$

where $P_{i,t}$, $D_{i,t}$ and $R_{i,t}$ are the i -th stock's price, dividend and return at time t respectively, and r_i is the cost of capital for the i -th stock.

Thus, the market efficiency implies that it would be impossible to make economic (i.e. net of all costs) profits by trading on the basis of a given information set. It also implies that expected returns implicit in the current price of a security should reflect this security's risk, and that technical analysis should have no value.

2. Technical Analysis

Technical analysis can be defined as the conscious and deliberate study of market price and volume history with a view to predicting future price changes and enhancing trading profitability [ColbyMeyers88].

Within the EMH framework, the validity of technical analysis is an immense source of dispute between academics and professionals. While most academic studies condemn technical analysis as theoretically insolvent and of no practical value, in the real world practically every institution involved in investment activity has a technical analysis department.

[Levy66] gives the following principal reasons why technical analysis should work: (1) The price of a security is determined solely by its supply and demand; (2) Supply and demand is governed by both rational and irrational factors; (3) Disregarding minor fluctuations, prices tend to move in trends that persist for appreciable lengths of time; (4) Changes in trends are caused by changes in supply and demand. These shifts, no matter why they occur, can be detected sooner or later in the action of the market itself.

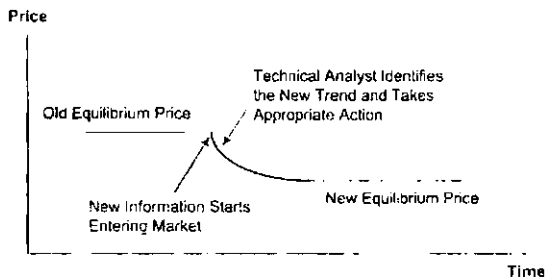


Figure 1. Technicians' View of Price Adjustment to New Information [ReillyBrown97]

Technicians assume that security prices move in trends that persists for appreciable periods because new information does not enter the market instantaneously, but rather over a period of time. This pattern occurs due to different sources of information or because some investors receive the information earlier than others. As various groups ranging from insiders to well-informed professionals to average investors receive the information and buy or sell accordingly, price moves towards the new equilibrium. Therefore, technicians expect gradual rather than abrupt price adjustments to reflect the gradual flow of information (Figure 1).

Although the information flow-related argument provides a good explanation, it is investor irrationality, i.e. not optimal behavior, which is considered as the key argument in technical analysis. If investors had no cognitive limits of memory capacity and were not constrained by time, they would be able to make optimal decisions. However, humans are substantially limited in these resources. Usually decisions must be made with incomplete and even unknown information and under time pressure. To make reasonably good decisions in these complex environments, humans use heuristics that they adapt over time. Rule-based thought and inductive logic are incomplete, and thus are confined to suboptimality. Thus, it may be possible to make money by understanding how investors trade suboptimally. This implies that markets might be inefficient.

According to [DempsterJones00], technical indicators are functions of historic market data that are used to identify current price movements in the context of past market behavior in order to identify potentially profitable trading opportunities. [ReillyBrown97] provide the following classification of technical indicators: (1) contrary-opinion indicators that are based on the premise that majority of investors are wrong, (2) follow-the-smart-money indicators that are expected to reflect the behavior of sophisticated investors, (3) stock price and volume indicators that are based on the Dow Theory, and (4) other market environment indicators that show overall market sentiment. We examine indicators that fall into the third category.

3. Test Methodology

For market efficiency tests based on simulation of technical trading rules it is important that simulation results must be adjusted to risk, since a trading rule may yield abnormal return simply because it selects a portfolio of securities with higher risk. Other operational problems with trading rule tests are [ReillyBrown97]: (1) Trading rules require much subjective interpretation of data to simulate mechanically; (2) Almost infinite number of potential trading rules makes it impossible to test all of them. Our study is aimed to resolve the problem of subjective interpretation and estimation of technical indicator parameters using Genetic Algorithms [Holland75; Mitchell99].

In order to examine the weak-form efficiency of the Latvian stock market, we perform the test of trading strategies based on technical indicators. We apply the strategies to trading of RICI index, which is treated as a single asset. Cumulative returns of the trading strategies based on technical indicators are compared to cumulative return of the buy-and-hold strategy.

Data

Daily RICI data comes from the Riga Stock Exchange [RSE2001]. A test over the period from November 1997 to January 2001 is performed (800 observations in total). The data format is [Close, Low, High, Volume]. The data dynamics during the test period are given in Figure 2.

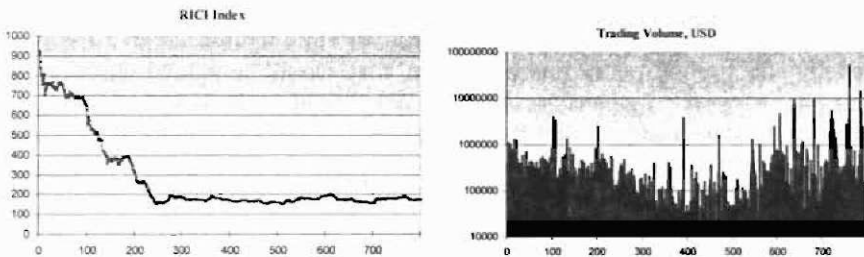


Figure 2. RICI Index and Trading Volume Dynamics, November 1997 – January 2001.

Trading Rules

We test the trading rules based on the following five technical indicators: moving average convergence/divergence (MACD), relative strength index (RSI), stochastics (KD), Arms' ease of movement indicator (EMV), and RICI index rate of change (ROC).

Each trading rule is based on a single technical indicator. However, since the up-move and down-move dynamics might differ, we use two different parameter sets for the same indicator to generate buy and sell signals. These indicators are referred to as buy-indicator and sell-indicator respectively. The short selling is

prohibited in order to provide a proper comparison to the buy-and-hold strategy. Thus, only "long" and "out-of-market" positions are considered. In addition, we also implement profit- and loss-stops, which signal to sell whenever the profit or loss from the last buy-transaction has exceeded the specified level. We examine the following two trading schemes.

Trading Scheme 1:

```

if ((Profit-Stop signals TO_SELL) or (Loss-Stop signals TO_SELL))
and (Current_Position is LONG) then
    SELL
else
    if (Buy-Indicator signals TO_BUY) and not (Sell-Indicator signals TO_SELL)
    and (Current_Position is OUT_OF_MARKET) then
        BUY
    else
        if (Sell-Indicator signals TO_SELL) and not (Buy-Indicator signals TO_BUY)
        and (Current_Position is LONG) then
            SELL
        else
            KEEP_SAME_POSITION

```

Trading Scheme 2:

```

if ((Profit-Stop signals TO_SELL) or (Loss-Stop signals TO_SELL))
and (Current_Position is LONG) then
    SELL
else
    if (Buy-Indicator signals TO_BUY) and not (Sell-Indicator signals TO_SELL)
    and (Current_Position is OUT_OF_MARKET) then
        BUY
    else
        if (Sell-Indicator signals TO_SELL) and (Current_Position is LONG)
then
    SELL
else
    KEEP_SAME_POSITION

```

Trades are performed using index close values. According to both schemes, we sell immediately whenever the sell-signal is generated by the profit- or loss-stop, and we buy only if the buy-indicator signals to buy and no sell-signal is generated by the sell-indicator. The first trading scheme assumes selling when the sell-indicator signals to sell and no buy-signal is generated by the buy-indicator, while the second scheme assumes selling as soon as the sell-indicator signals to sell and does not take into account the signal from the buy-indicator. Thus, the second trading scheme may be considered as more risk-averse, since it imposes an easier condition to exit the market.

Genetic Algorithm

GA is used to optimize the following parameters of technical indicators.

- MACD - span of short moving average (1...32 days, 5 bits), and span of long moving average (1...64 days, 6bits)

- RSI – span (2...65 days, 6 bits), overbought level (60...91, 5 bits), and oversold level (9...40, 5 bits)
- KD – span of fast stochastic (2...17 days, 4bits), span of slow stochastic (1...16 days, 4bits), overbought level (60...91, 5 bits), and oversold level (9...40, 5 bits)
- EMV – smoothing span (2...65 days, 6 bits)
- ROC – lag (1...32 days, 5 bits), and smoothing span (2...65 days, 6 bits).

In addition to these individual parameters, the GA also searches for the optimal profit-stop and loss-stop value combination for each trading strategy. The GA is allowed to select from the following values: 5%, 10%, 20% and 100% profit-stops, and 2%, 5%, 10% and 100% loss-stops (a 100% loss-stop means that no loss-stop is actually implemented).

Thus, the number of parameters and the chromosome lengths for indicators are as follows: MACD – 6 parameters, 26 bits; RSI – 8 parameters, 26 bits; ROC – 6 parameters, 26 bits; KD – 8 parameters, 30 bits; EMV – 4 parameters, 16 bits.

The Gray encoding [Mitchell99] is used. For simplicity, the fitness is evaluated as cumulative return of the underlying trading strategy over the time period. We do not use bid and ask prices, and assume proportional transaction costs.

The GA parameters are the following. The population size is 30. Roulette wheel selection with elitism is performed (2 elite chromosomes). We use one-point crossover with rate 0.9 and mutation rate 0.005. The GA stops when the population bias exceeds 97%, or the number of generations exceeds 1000.

Main Procedure

Since the GA is not deterministic and its performance may substantially depend on the initial population, which is generated in random fashion, the procedure described below is repeated 30 times for each indicator and then average results are calculated.

We use two adjacent sliding windows over time-series, each of size N days. The trading strategy is optimized using GA over the first window, and then the optimized trading strategy is tested over the second window.¹ Then both windows are shifted by N days, and the process is repeated until the second window reaches the end of the time series. Thus, the window size defines the frequency of trading strategy updates. Trading strategy performance is evaluated as its cumulative return over all testing sub-periods of the time series and is compared to the buy-and-hold strategy performance. We conduct experiments for all combinations of $N=10, 25, 50$ and 100 days, and 0%, 0.1%, 0.25% and 0.5% transaction cost level² (44=16 combinations in total).

¹ To simplify computations, long positions are forcedly closed on the last day (i.e. the N^{th} day) of the sliding window.

² After each transaction, current return is adjusted using the formula $r_{\text{new}} = r_{\text{old}} (1 - \text{transaction_costs})$.

We must acknowledge that in trading model performance evaluation, the last 600 entries of the initial time-series data are actually used, which corresponds to the time period from August 3, 1998 to January 3, 2001. The first 200 entries are used as warm-up data to evaluate technical indicators and optimize trading strategy over the starting position of the sliding window.

To conduct simulations, we have developed *GTrader* software.

4. Analysis of Test Results

Below average results of 30 simulation runs are provided. Figures 3 to 7 show cumulative returns of the technical indicator-based trading strategies. More detailed trading statistics together with the buy-and-hold strategy cumulative returns are provided in Appendix, Tables 1 to 20 (standard deviations are given in braces).

We find that average cumulative returns of all trading strategies based on the technical indicators are higher than cumulative returns of the buy-and-hold strategy for all considered transaction costs levels. To check this, we conduct the following one-tailed statistical test for each technical trading strategy at each transaction costs level. The null hypothesis is $r_T \leq r_{BH}$, where r_T is average cumulative return of the trading strategy based on a technical indicator (population mean), and r_{BH} is cumulative return of the buy-and-hold strategy for the same period. The alternative hypothesis is $r_T > r_{BH}$. The confidence level is 99%. Applying the central limit theorem, and assuming that sample size 30 provides a reasonable approximation, we use Z-score as the test statistic. In each case the test has shown that we must reject the null hypothesis.

However, even though results indicate that all trading strategies have outperformed the buy-and-hold strategy, we still may not draw a conclusion about the Latvian stock market efficiency. The first problem is that returns of the examined trading strategies should be adjusted to risk, i.e. the trading strategies might be more profitable than the buy-and-hold strategy simply because they are more risky. A possible methodology of dealing with this problem is described in the next section. The second reason, which keeps us from drawing the conclusion, is the joint hypothesis problem.

Apart from these two major problems, we must acknowledge some other potential sources of bias. Firstly, if a trading strategy had actually been performed, the trading activity that occurred in the past would have been different. Thus, the research methodology relies on the assumption that this interference would have been minimal and immaterial. We acknowledge that in a complex environment of financial markets even small changes in initial conditions may have large effects, which is known as the butterfly effect in chaos theory [Peters96]. However, this is a common problem with back- and forward-testing that cannot be resolved (except for performing real trading with the untested system, which is imprudent). Secondly, the test period is too short and there is no guarantee that the trading strategies based on technical indicators will outperform the market in the long run.

Thirdly, the market is bearish during the test period, and the buy-and-hold strategy yields negative return. Although according to the used methodology short selling is prohibited, it is still very easy to beat the market just by not entering it. That is why in this case it is essential to consider the trading strategy profitability, i.e. the ability to generate positive returns.

Results indicate that profitability of the trading strategies based on technical indicators significantly varies as both the window size and the transaction costs level change. In addition, two compared trading schemes also yield different returns. As one would expect, in general cumulative returns decrease as the transaction costs increase, others things being equal.

At the zero transaction costs level the trading strategies based on three technical indicators - KD, EMV and ROC – are profitable, 17 strategies in total.³ However, at the 0.1% and 0.25% levels of transaction costs only 8 (based on KD, EMV and ROC) and 2 (based on EMV only) trading strategies are profitable respectively. No one trading strategy is profitable at the 0.5% transaction costs level.

We also conduct a one-tailed test of the null hypothesis that $r_T < 0$ for each trading strategy at each transaction costs level. The alternative hypothesis is $r_T > 0$. In Tables 1-20 (Appendix), cumulative returns of the trading strategies, for which the null hypothesis has been rejected at the 99%, 95% and 90% significance levels, are marked with symbols *, † and ° respectively. In total, 15 (based on KD, EMV and ROC), 6 (based on KD, EMV and ROC) and 0 trading strategies have statistically significant positive returns for transaction costs at the 0%, 0.1%, and 0.25% levels respectively.

The most profitable trading strategy at the 0% transaction costs level is ROC(100,2)⁴, which has yielded the cumulative return of 19.46%. The most profitable strategy at the 0.1% transaction costs level is KD(25,2) with the cumulative return of 15.02%. It is unclear, however, why this trading strategy has outperformed itself at no transaction costs level by more than 60%. The same is true about KD(25,1), however the outperformance is only 40%. Probably, the analysis of the strategy performance term structure addressed in the next section might be useful here.

We can also observe that the average number of trades decrease as the transaction costs increase. This relationship is reasonable: one would make an additional trade only if the marginal return from this trade is higher than the transaction costs from this trade; the higher the transaction costs are, the less profitable a trade with the same return level is (finally the trade becomes unprofitable). We also find a negative relationship between the average number of trades and the window size. The rationale behind this is the following. As the sliding window size (N) decreases, the number of windows in the test period ($600/N$) increases, which implies more frequent forced close of long positions on

³ Calculating the total number of strategies, we consider strategies, which are based on the same technical indicator but use different window size and/or trading scheme, as different.

⁴ We denote trading strategies as Technical_Indicator(Window_Size,Trading_Scheme).

the last day of the sliding window, i.e. more trades are conducted. This suggests that to produce less biased results, the methodology should be corrected in order to allow keeping long positions on the last day of the sliding window.

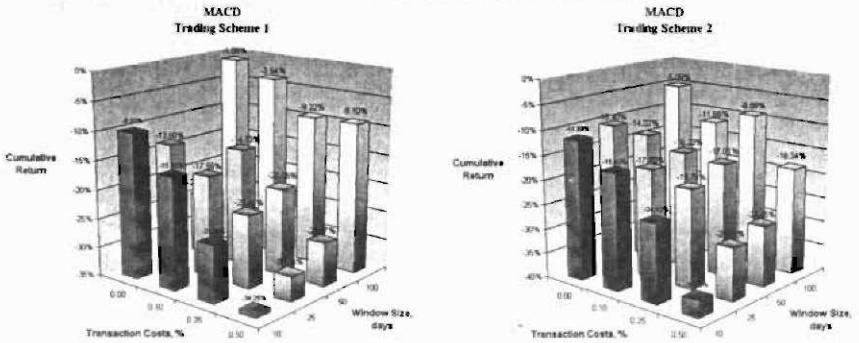


Figure 3. MACD Cumulative Returns.

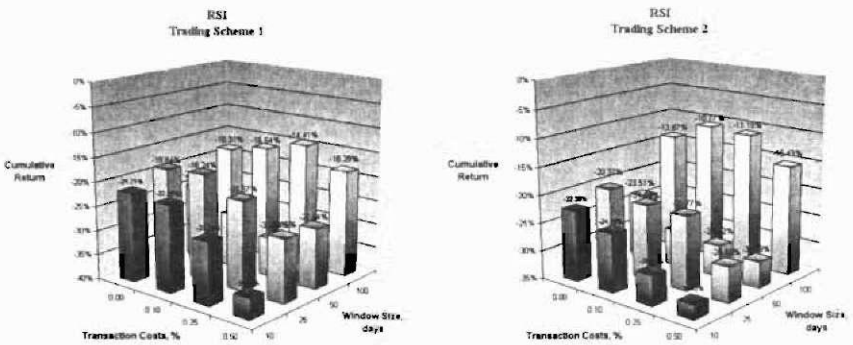


Figure 4. RSI Cumulative Returns.

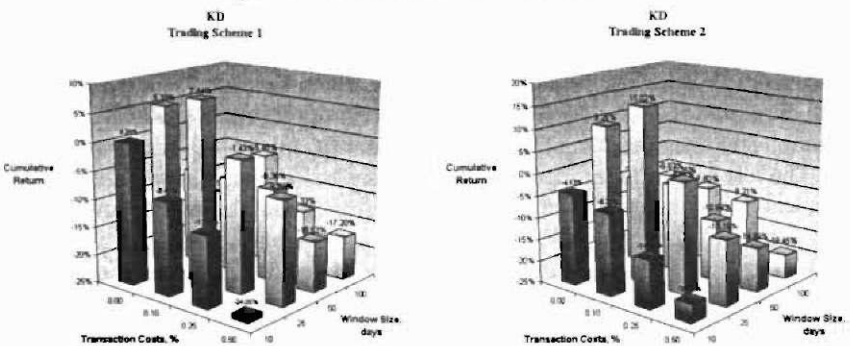


Figure 5. KD Cumulative Returns.

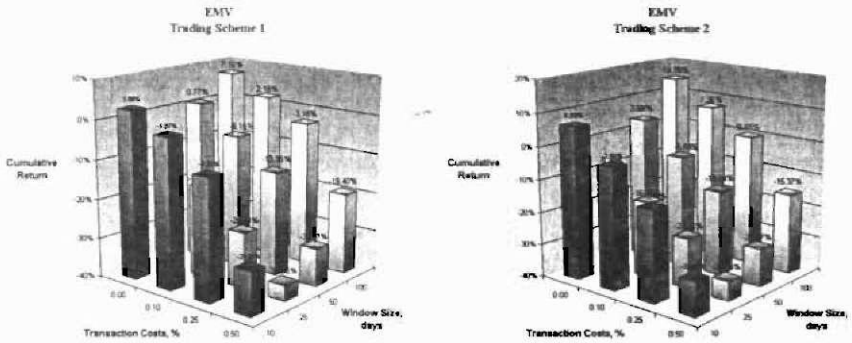


Figure 6. EMV Cumulative Returns.

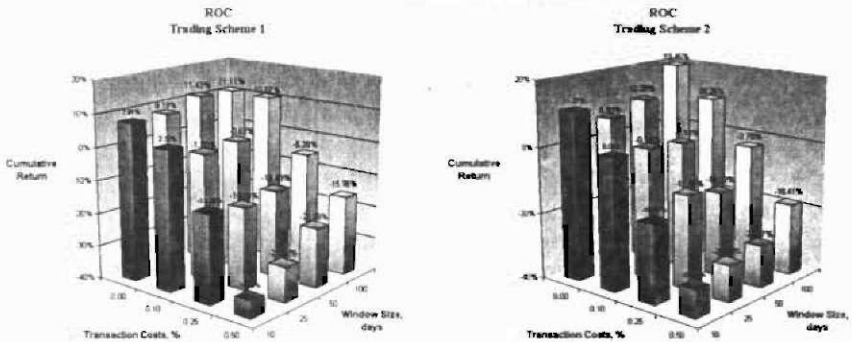


Figure 7. ROC Cumulative Returns.

5. Conclusion

This paper has reviewed technical analysis as an alternative to the weak-form Efficient Market Hypothesis. It has been shown that in the light of investors' bounded rationality technical analysis may have a valid theoretical framework. A test of the Latvian stock market weak-form efficiency by means of technical trading rule simulation has been conducted. Using Genetic Algorithms a problem of subjective selection and interpretation of technical indicator parameters has been resolved.

The test performed using *GTrader* software has shown that while all considered technical trading strategies outperformed (in terms of cumulative returns) the buy-and-hold strategy after transaction costs were considered, neither of them yielded statistically significant positive return already at the 0.25% transaction cost level. Unfortunately, a conclusion about Latvian stock market efficiency still may not be drawn, because the implemented research methodology has a number of potential biases due to time limitations. The first major problem is that returns from the

examined trading strategies must be adjusted to risk. The second reason is the joint hypothesis problem, which is common for all tests of market efficiency.

Nevertheless, the obtained results set up a firm ground for further research. A number of approaches of dealing with the risk-adjustment problem and other potential biases may be suggested (e.g., integrating return, draw-down and Stirling ratio into the fitness function [DempsterJones00]). Finally, possible applications of hybrid Artificial Intelligence techniques (Neuro-Genetic, Neuro-Fuzzy [Refenes96; Deboeck94]) might be able to overcome the constraint of using one fixed type of trading model and therefore increase the test validity.

References

1. [BrealeyEtAl95]: Brealey R., Myers S., Marcus A. *Fundamentals of Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill, 1995.
2. [ColbyMeyers88]: Colby R., Meyers T. *The Encyclopedia of Technical Market Indicators*. Homewood: Irwin, 1988.
3. [Deboeck94]: *Trading on the Edge: Neural, Genetic, and Fuzzy Systems for Chaotic Financial Markets* / Deboeck G. (ed.). New York; Chichester: Wiley, 1994: 174-188.
4. [DempsterJones00]: Dempster M., Jones C. *The Profitability of Intra-Day FX Trading Using Technical Indicators*. JIMS, University of Cambridge. 2000.
5. [Fama70]: Fama E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, *Journal of Finance*, 25, 1970, pp. 383-417.
6. [Holland75]: Holland J. *Adaptation in Natural and Artificial Systems*. Ann Arbor, MI: University of Michigan, 1975.
7. [Levy66]: Levy R. Conceptual Foundations of Technical Analysis. *Financial Analysts Journal*, 22(4), 1966: 83.
8. [Mitchell99]: Mitchell M. *An Introduction to Genetic Algorithms*. MIT Press, 1999.
9. [Peters96]: Peters E. *Chaos and Order in the Capital Markets*. Chichester: Wiley, 1996.
10. [Refenes95]: Refenes P., editor. *Neural Networks in Capital Markets*. Chichester: Wiley, 1995.
11. [ReillyBrown97]: Reilly F., Brown K. *Investment Analysis and Portfolio Management*. Philadelphia; San Diego: Dryden Press, 1997.
12. [RSE2001]: Riga Stock Exchange – <http://www.rfb.lv>

Summary

The paper reviews technical analysis as an alternative to the weak-form Efficient Market Hypothesis. It is shown that in the light of investors' bounded rationality technical analysis may be theoretically valid. A test of the Latvian stock market weak-form efficiency by means of technical trading rule simulation is conducted. A problem of subjective selection and interpretation of technical indicator parameters is resolved using Genetic Algorithms. The test shows that while all reviewed trading strategies

outperform the buy-and-hold strategy after considering transaction costs; neither of them yields statistically significant positive return at the 0.25% transaction cost level. Even though the research methodology is not flawless, the obtained results set up a firm ground for further research. A number of approaches of dealing with the risk-adjustment problem and other potential biases are suggested.

Appendix: Simulation Results

Table 1

MACD-based Trading Strategy Performance, 0% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit. Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit. Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	14.47 (2.70)	21.10 (3.22)	-9.93 (12.35)	-0.26 (0.40)	3.33 (0.67)	-2.70 (0.33)	12.22 (2.10)	-8.15 (3.16)	-13.85
	2	16.57 (3.10)	23.33 (4.54)	-11.58 (17.85)	-0.36 (0.37)	2.82 (0.55)	-2.46 (0.41)	10.54 (2.02)	-8.91 (4.20)	-13.85
25	1	8.37 (1.54)	13.03 (2.40)	-13.60 (11.29)	-0.58 (0.74)	3.14 (1.18)	-3.01 (0.51)	8.81 (5.28)	-8.54 (2.51)	-13.85
	2	8.87 (2.10)	13.73 (2.70)	-10.40 (9.52)	-0.39 (0.52)	1.12 (1.05)	-2.65 (0.49)	8.59 (4.00)	-7.55 (2.49)	-13.85
50	1	7.77 (1.89)	12.33 (3.75)	-24.38 (20.18)	-1.30 (1.20)	3.77 (1.32)	-4.56 (1.55)	8.89 (3.87)	-14.10 (11.13)	-13.85
	2	10.03 (2.37)	11.93 (3.92)	-14.02 (16.35)	-0.50 (0.74)	3.38 (1.07)	-3.88 (1.53)	10.06 (5.19)	-10.68 (8.15)	-13.85
100	1	4.67 (1.32)	5.33 (2.45)	-1.09 (14.70)	-0.02 (1.64)	5.14 (1.19)	-5.25 (2.84)	8.19 (2.10)	-10.23 (6.22)	-13.85
	2	6.00 (1.80)	9.43 (3.44)	-5.09 (11.16)	-0.24 (0.82)	3.97 (1.80)	-3.15 (1.35)	11.43 (6.67)	-8.43 (1.54)	-13.85

Table 2

MACD-based Trading Strategy Performance, 0.1% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit. Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit. Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	14.63 (2.31)	21.83 (3.71)	-15.83 (12.87)	-0.33 (0.42)	3.10 (0.51)	-2.65 (0.32)	11.09 (1.77)	-7.35 (2.57)	-13.97
	2	16.03 (2.91)	22.67 (3.41)	-16.43 (11.12)	-0.32 (0.36)	2.89 (0.57)	-2.58 (0.40)	10.67 (1.94)	-9.40 (4.44)	-13.97
25	1	7.33 (1.93)	12.30 (2.87)	-17.55 (8.96)	-0.82 (0.63)	2.79 (0.98)	-3.01 (0.48)	6.77 (2.34)	-8.70 (2.85)	-13.97
	2	7.80 (2.25)	14.20 (2.67)	-17.70 (10.14)	-0.76 (0.58)	2.76 (1.07)	-2.76 (0.58)	7.24 (3.72)	-7.70 (2.66)	-13.97
50	1	6.70 (1.34)	9.83 (3.02)	-14.73 (13.63)	-0.88 (1.04)	3.51 (1.07)	-4.04 (0.96)	9.80 (3.35)	-10.63 (5.91)	-13.97
	2	8.47 (2.67)	11.27 (1.84)	-16.23 (14.41)	-0.80 (0.94)	3.28 (0.79)	-3.74 (1.33)	9.96 (4.38)	-11.72 (10.99)	-13.97
100	1	4.40 (1.33)	6.53 (3.00)	-3.54 (11.03)	-0.07 (1.33)	5.15 (1.55)	-3.88 (1.20)	9.12 (3.53)	-8.94 (5.33)	-13.97
	2	5.83 (2.19)	9.97 (3.64)	-11.66 (9.64)	-0.63 (0.81)	4.14 (1.62)	-3.40 (0.94)	10.73 (5.19)	-10.84 (5.55)	-13.97

Table 3

MACD-based Trading Strategy Performance, 0.25% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	12.73 (1.95)	20.93 (2.70)	-25.26 (4.08)	-0.58 (0.29)	3.14 (0.50)	-2.84 (0.52)	11.35 (2.15)	-8.90 (3.76)	-44.14
	2	11.67 (1.86)	22.57 (2.71)	-34.13 (7.49)	-0.43 (0.27)	2.95 (0.48)	-2.62 (0.29)	10.51 (1.73)	-9.68 (4.14)	-44.14
25	1	9.00 (1.76)	11.67 (2.15)	-22.48 (8.69)	-1.03 (0.67)	3.21 (0.49)	-3.39 (0.44)	9.35 (5.44)	-9.96 (2.37)	-44.14
	2	7.70 (2.27)	13.07 (2.38)	-19.79 (1.30)	-0.74 (0.56)	3.01 (1.04)	-2.88 (0.39)	8.44 (5.20)	-8.53 (2.30)	-44.14
50	1	6.47 (1.53)	8.60 (1.98)	-20.05 (9.51)	-1.14 (0.70)	2.94 (0.83)	-4.33 (1.39)	3.90 (3.81)	-11.03 (6.17)	-44.14
	2	7.40 (2.22)	9.83 (3.17)	-17.01 (10.73)	-0.80 (0.84)	3.12 (1.15)	-3.92 (1.15)	9.26 (5.33)	-10.93 (6.24)	-44.14
100	1	4.30 (1.17)	5.90 (2.31)	-9.22 (11.37)	-0.73 (1.68)	4.81 (1.65)	-4.92 (2.41)	7.71 (2.28)	-10.90 (5.78)	-44.14
	2	4.93 (1.62)	8.70 (3.97)	-8.89 (12.10)	-0.19 (1.19)	4.23 (1.55)	-3.11 (1.24)	10.23 (5.07)	-8.37 (4.52)	-44.14

Table 4

MACD-based Trading Strategy Performance, 0.5% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	10.80 (2.46)	19.33 (3.13)	-34.25 (9.29)	-0.85 (0.47)	2.64 (0.58)	-2.82 (0.55)	8.02 (1.73)	-8.75 (4.06)	-44.42
	2	14.57 (1.85)	19.40 (3.85)	-36.53 (8.35)	-0.93 (0.41)	2.34 (0.47)	-2.91 (0.52)	7.62 (2.23)	-9.90 (5.06)	-44.42
25	1	5.87 (1.87)	13.03 (2.74)	-30.76 (8.15)	-1.37 (0.62)	2.91 (1.25)	-3.37 (0.75)	8.14 (6.01)	-10.18 (4.64)	-44.42
	2	5.70 (2.05)	14.43 (2.78)	-29.32 (9.70)	-1.14 (0.72)	3.39 (1.81)	-2.91 (0.48)	9.41 (6.85)	-8.64 (2.22)	-44.42
50	1	4.50 (1.36)	10.20 (2.17)	-27.47 (8.11)	-1.62 (0.75)	4.00 (1.25)	-4.21 (1.55)	8.00 (2.77)	-11.65 (6.11)	-44.42
	2	5.33 (2.17)	10.90 (2.62)	-27.65 (10.25)	-1.56 (1.23)	3.10 (1.31)	-3.75 (1.14)	7.26 (3.29)	-11.90 (7.55)	-44.42
100	1	3.53 (0.86)	6.50 (5.04)	-9.10 (11.93)	-0.25 (1.29)	3.95 (2.45)	-4.17 (1.60)	9.43 (4.17)	-8.42 (3.69)	-44.42
	2	4.60 (1.40)	9.33 (3.84)	-18.34 (12.50)	-0.94 (1.37)	4.43 (1.53)	-3.90 (1.54)	11.38 (5.41)	-10.52 (5.40)	-44.42

Table 5

RSI-based Trading Strategy Performance, 0% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	13.33 (2.24)	14.33 (2.78)	21.77 (8.84)	-0.95 (0.46)	2.44 (0.89)	-3.25 (0.65)	8.08 (3.24)	10.23 (4.87)	-43.85
	2	10.43 (2.42)	15.10 (3.46)	-22.36 (11.02)	-0.93 (0.54)	2.40 (0.86)	-3.26 (0.73)	8.14 (4.54)	-11.18 (5.19)	-43.85
20	1	6.00 (1.66)	11.60 (3.33)	-18.84 (12.29)	-1.18 (0.84)	3.45 (2.01)	-3.66 (0.84)	9.04 (6.24)	9.11 (5.74)	-43.85
	2	5.61 (2.11)	11.40 (2.57)	-20.37 (13.09)	-1.32 (1.05)	3.45 (1.50)	-3.69 (0.89)	9.51 (5.67)	-11.59 (7.16)	-43.85
50	1	5.37 (1.81)	10.40 (3.53)	-24.57 (19.46)	-1.72 (2.06)	5.91 (2.44)	-5.95 (2.94)	12.42 (6.57)	-17.51 (13.96)	-43.85
	2	5.73 (1.70)	11.67 (3.53)	-23.51 (15.75)	-1.33 (1.33)	5.58 (2.12)	-4.80 (1.08)	12.83 (6.45)	-10.39 (4.10)	-43.85
100	1	4.40 (0.89)	4.80 (3.66)	-18.31 (13.10)	-4.39 (6.53)	7.25 (5.78)	-9.52 (6.87)	8.46 (6.08)	-14.26 (8.74)	-43.85
	2	4.33 (0.92)	4.13 (3.29)	-13.87 (12.92)	-3.22 (3.91)	6.28 (5.89)	-7.71 (4.46)	7.33 (6.38)	-11.23 (7.81)	-43.85

Table 6

RSI-based Trading Strategy Performance, 0.1% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	9.47 (2.92)	13.71 (2.35)	-22.26 (13.33)	-0.98 (0.72)	1.98 (0.69)	-2.96 (0.77)	6.71 (3.68)	-8.91 (5.06)	-43.97
	2	9.70 (2.36)	15.47 (2.70)	-24.55 (14.45)	-0.98 (0.62)	2.24 (0.79)	-3.03 (0.56)	7.94 (4.26)	-10.88 (5.56)	-43.97
20	1	4.80 (1.85)	11.00 (1.97)	-18.24 (9.96)	-1.29 (0.84)	3.60 (1.45)	-3.46 (0.75)	8.39 (4.03)	-8.42 (2.89)	-43.97
	2	5.00 (1.66)	11.77 (2.25)	-21.59 (9.19)	-1.32 (0.71)	3.21 (1.53)	-3.23 (0.59)	7.75 (4.11)	-9.03 (2.92)	-43.97
50	1	4.10 (1.56)	10.33 (2.54)	-28.88 (14.99)	-2.07 (1.58)	6.48 (3.33)	-5.39 (1.50)	12.58 (6.91)	-12.95 (7.76)	-43.97
	2	4.67 (2.13)	10.07 (3.23)	-28.49 (13.66)	-2.05 (2.00)	6.46 (4.53)	-5.87 (2.23)	12.15 (6.74)	-14.41 (10.51)	-43.97
100	1	4.20 (1.13)	4.77 (2.82)	-16.64 (12.72)	-3.31 (2.58)	6.33 (6.27)	-6.59 (3.42)	8.54 (8.98)	-11.27 (8.17)	-43.97
	2	4.47 (0.90)	3.77 (2.94)	-10.77 (12.79)	-1.81 (3.35)	6.64 (6.64)	-6.22 (3.98)	7.86 (6.73)	-9.38 (5.55)	-43.97

Table 7

RSI-based Trading Strategy Performance, 0.25% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	8.50 (2.35)	14.90 (3.11)	-27.36 (13.52)	-1.08 (0.77)	2.16 (0.89)	-2.90 (0.83)	6.97 (4.05)	-9.46 (4.82)	-44.14
	2	7.93 (2.36)	14.40 (3.20)	29.73 (9.76)	-1.30 (0.58)	2.29 (1.17)	-3.24 (0.58)	6.95 (3.66)	-10.59 (3.04)	-44.14
25	1	4.03 (1.38)	10.60 (2.24)	-21.67 (8.10)	-1.39 (0.68)	3.40 (1.59)	-3.25 (0.72)	7.38 (3.78)	-7.88 (2.61)	-44.14
	2	3.57 (1.28)	10.90 (2.17)	-21.77 (12.22)	-1.43 (1.08)	4.27 (1.89)	-3.33 (0.60)	9.06 (5.41)	-9.72 (4.33)	-44.14
50	1	3.83 (1.37)	10.00 (3.39)	-32.04 (11.10)	-2.55 (1.42)	6.15 (2.70)	-6.18 (2.27)	12.54 (5.98)	-15.44 (10.46)	-44.14
	2	4.07 (1.78)	9.13 (3.19)	-29.32 (12.39)	-2.47 (2.10)	6.13 (2.81)	-6.40 (2.71)	13.13 (6.60)	-15.52 (9.77)	-44.14
100	1	1.43 (1.07)	3.57 (2.90)	-14.41 (17.82)	-2.85 (6.64)	5.06 (1.39)	-8.17 (7.95)	7.16 (6.83)	-11.94 (10.34)	-44.14
	2	1.23 (1.07)	2.70 (1.29)	-11.16 (15.38)	-2.93 (4.41)	7.76 (7.28)	-9.08 (5.93)	10.28 (9.21)	-13.02 (9.61)	-44.14

Table 8

RSI-based Trading Strategy Performance, 0.5% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	5.83 (2.00)	12.97 (3.68)	-35.78 (9.27)	-1.87 (0.67)	2.00 (1.04)	-3.67 (0.71)	4.62 (2.99)	-12.28 (5.36)	-44.42
	2	5.10 (1.85)	12.33 (3.24)	-32.42 (10.63)	-1.75 (0.73)	1.87 (1.01)	-3.23 (0.75)	4.96 (2.86)	-8.86 (4.19)	-44.42
25	1	3.77 (1.76)	11.67 (3.45)	-37.15 (11.93)	-1.47 (0.95)	4.53 (2.52)	-3.48 (0.99)	9.73 (6.14)	-9.94 (3.03)	-44.42
	2	2.73 (1.08)	11.57 (2.57)	-28.65 (8.57)	-1.80 (0.72)	5.07 (3.08)	-3.40 (0.76)	9.26 (6.40)	-9.58 (4.89)	-44.42
50	1	3.27 (1.55)	7.93 (2.78)	-37.64 (15.39)	-2.62 (2.49)	5.78 (3.57)	-6.17 (2.05)	11.44 (6.87)	-14.12 (9.36)	-44.42
	2	3.03 (1.56)	8.70 (3.27)	-30.29 (12.84)	-2.79 (3.17)	6.57 (4.10)	-6.25 (2.56)	12.05 (7.82)	-14.55 (8.46)	-44.42
100	1	1.13 (0.97)	3.40 (2.03)	-18.29 (11.14)	-4.54 (4.49)	5.98 (7.26)	-8.85 (5.14)	7.25 (7.84)	-11.87 (6.51)	-44.42
	2	1.13 (0.86)	3.57 (1.99)	-15.43 (15.38)	-2.85 (5.12)	5.85 (5.00)	-8.86 (3.54)	6.57 (5.55)	-10.15 (6.58)	-44.42

Table 9

KD-based Trading Strategy Performance, 0% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	9.43 (1.85)	16.40 (2.70)	0.24 (11.56)	0.03 (0.42)	2.86 (0.57)	-1.79 (0.37)	8.49 (3.22)	-5.41 (2.90)	-43.85
	2	9.33 (1.79)	16.40 (2.74)	-4.13 (9.65)	-0.13 (0.42)	2.87 (0.65)	-1.84 (0.35)	8.19 (2.75)	-5.54 (1.80)	-43.85
25	1	9.77 (1.98)	10.67 (2.19)	5.33 (16.49)	0.24 (0.82)	3.55 (0.81)	-2.84 (0.81)	11.25 (5.24)	-6.83 (2.98)	-43.85
	2	9.47 (1.87)	9.70 (2.29)	9.23 (12.13)	0.53 (0.67)	3.86 (1.05)	-2.75 (0.56)	12.19 (5.30)	-6.33 (1.38)	-43.85
50	1	7.50 (2.10)	7.73 (2.15)	-8.09 (20.80)	-0.62 (1.30)	4.68 (1.14)	-5.68 (2.56)	9.50 (3.41)	-18.55 (14.04)	-43.85
	2	7.30 (1.80)	7.90 (2.02)	-5.27 (15.78)	-0.24 (1.09)	4.94 (1.61)	-5.28 (2.67)	10.05 (3.99)	-16.59 (13.99)	-43.85
100	1	5.20 (1.61)	6.63 (2.27)	-14.02 (14.89)	-1.04 (1.42)	4.76 (1.28)	-5.86 (3.04)	9.39 (4.12)	-19.17 (12.96)	-43.85
	2	5.73 (1.30)	6.30 (2.17)	-6.63 (15.11)	-0.51 (1.61)	4.58 (1.17)	-5.39 (2.85)	9.35 (3.27)	-14.65 (9.72)	-43.85

Table 10

KD-based Trading Strategy Performance, 0.1% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	9.05 (1.83)	16.75 (2.64)	3.31 (10.69)	-0.21 (0.45)	2.86 (0.65)	-1.64 (0.34)	8.01 (3.20)	-6.30 (2.72)	-43.97
	2	10.47 (2.03)	16.03 (2.93)	-6.21 (10.42)	-0.12 (0.45)	2.67 (0.54)	-1.93 (0.33)	8.24 (2.77)	-6.28 (2.16)	-43.97
25	1	9.50 (1.91)	10.43 (2.18)	7.44 (15.47)	0.55 (0.73)	4.01 (1.36)	-2.65 (0.72)	13.53 (6.05)	-6.70 (2.09)	-43.97
	2	9.80 (2.82)	9.33 (2.85)	15.02 (15.89)	0.90 (0.84)	4.19 (1.40)	-2.53 (0.53)	13.29 (5.32)	-6.08 (1.57)	-43.97
50	1	6.87 (1.86)	7.97 (2.19)	-8.06 (21.88)	-0.30 (1.59)	5.46 (1.66)	-5.19 (2.44)	10.67 (3.44)	-11.73 (15.14)	-43.97
	2	7.07 (1.76)	8.40 (2.03)	-4.64 (18.03)	-0.14 (1.07)	5.04 (1.67)	-4.77 (1.63)	10.48 (2.99)	-13.29 (10.84)	-43.97
100	1	5.83 (1.98)	6.57 (2.16)	-5.40 (17.18)	-0.38 (1.68)	4.49 (1.12)	-4.63 (2.53)	9.04 (2.68)	-13.10 (10.84)	-43.97
	2	5.63 (1.65)	6.73 (2.23)	-7.82 (18.23)	-0.27 (1.42)	5.39 (1.47)	-5.03 (1.87)	11.34 (4.34)	-16.51 (11.75)	-43.97

Table 11

KD-based Trading Strategy Performance, 0.25% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit. Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit. Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	9.87 (2.73)	16.90 (3.17)	-12.28 (9.60)	-0.20 (0.41)	2.96 (0.68)	-2.01 (0.76)	8.82 (3.18)	-6.09 (2.72)	-44.14
	2	8.97 (1.97)	16.73 (2.80)	-14.00 (8.28)	-0.31 (0.35)	2.63 (0.60)	-1.88 (0.32)	7.89 (2.33)	-5.52 (1.87)	-44.14
25	1	7.60 (1.92)	9.57 (2.21)	-4.43 (12.47)	0.22 (0.74)	3.84 (1.42)	-2.61 (0.54)	10.97 (5.34)	6.19 (1.53)	-44.14
	2	7.97 (2.31)	9.47 (2.50)	-0.35 (18.31)	0.24 (1.03)	3.79 (1.43)	-2.81 (0.68)	12.33 (6.28)	-6.26 (2.12)	-44.14
50	1	6.02 (1.55)	2.77 (2.45)	-8.36 (14.88)	-0.42 (1.25)	4.68 (1.31)	-4.45 (1.50)	8.67 (1.54)	-11.15 (8.31)	-44.14
	2	6.40 (2.08)	7.70 (2.52)	-10.99 (17.30)	-0.65 (1.72)	5.18 (1.52)	-5.33 (2.91)	9.59 (3.22)	-13.85 (4.33)	-44.14
100	1	4.53 (1.62)	5.87 (2.13)	-14.33 (17.30)	-1.25 (2.19)	5.27 (1.85)	-6.09 (2.73)	9.89 (4.21)	-16.82 (10.55)	-44.14
	2	5.13 (1.62)	5.83 (2.02)	-9.21 (14.27)	-0.49 (1.43)	4.78 (1.44)	-5.46 (2.60)	9.93 (4.27)	-12.90 (9.73)	-44.14

Table 12

KD-based Trading Strategy Performance, 0.5% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit. Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit. Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	7.10 (1.94)	16.53 (3.18)	-24.05 (7.24)	-0.64 (0.38)	2.78 (0.80)	-2.99 (0.52)	7.31 (2.21)	-6.14 (1.47)	-44.42
	2	7.63 (1.65)	16.93 (3.16)	-20.73 (9.50)	-0.40 (0.42)	3.01 (0.73)	-1.94 (0.53)	8.24 (2.59)	-5.12 (1.41)	-44.42
25	1	7.07 (1.41)	9.53 (2.66)	-6.62 (13.50)	0.19 (1.01)	4.11 (1.88)	-2.91 (0.70)	12.25 (6.01)	-7.31 (1.23)	-44.42
	2	6.30 (1.60)	8.87 (2.76)	-10.16 (13.48)	-0.09 (0.98)	3.94 (1.88)	-3.03 (0.73)	10.75 (5.07)	-7.07 (1.78)	-44.42
50	1	5.13 (1.48)	7.30 (2.41)	-15.93 (16.82)	-0.85 (1.28)	5.64 (1.63)	-5.79 (2.98)	11.56 (5.48)	-18.26 (14.52)	-44.42
	2	5.13 (1.70)	7.50 (1.89)	-14.99 (16.02)	-0.79 (1.67)	5.56 (1.62)	-5.16 (2.44)	10.02 (3.21)	-15.87 (12.59)	-44.42
100	1	5.00 (1.31)	6.53 (2.22)	-17.20 (14.39)	-1.01 (1.52)	4.82 (1.46)	-5.83 (2.46)	9.72 (4.14)	-15.90 (10.84)	-44.42
	2	4.47 (1.43)	6.03 (2.27)	-19.45 (15.09)	-1.45 (1.75)	4.72 (1.48)	-6.35 (3.22)	9.28 (3.21)	-16.27 (10.51)	-44.42

Table 13

EMV-based Trading Strategy Performance, 0% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	7.80 (2.19)	22.81 (2.88)	2.86* (8.64)	0.16 (0.23)	2.63 (0.32)	-1.86 (0.20)	10.09 (1.77)	-5.24 (0.63)	-43.85
	2	19.40 (2.19)	23.43 (2.82)	6.63* (8.16)	0.15 (0.20)	2.37 (0.31)	-1.67 (0.16)	9.96 (0.89)	-4.62 (0.71)	-43.85
25	1	14.50 (2.40)	24.93 (3.29)	-8.71 (10.18)	-0.18 (0.12)	2.74 (0.63)	-1.89 (0.20)	12.26 (2.34)	-5.75 (1.26)	-43.85
	2	13.91 (3.14)	25.60 (3.48)	-9.30 (10.36)	-0.20 (0.22)	2.81 (0.77)	-1.83 (0.20)	11.35 (2.74)	-5.16 (0.85)	-43.85
50	1	13.70 (3.11)	24.53 (3.66)	0.77 (7.68)	0.08 (0.21)	4.20 (0.94)	-1.97 (0.21)	12.06 (1.97)	-5.78 (1.27)	-43.85
	2	16.93 (2.74)	26.50 (3.43)	3.68* (9.74)	0.12 (0.22)	3.13 (0.48)	-1.77 (0.16)	11.38 (2.85)	-4.93 (1.22)	-43.85
100	1	11.87 (3.44)	19.67 (1.94)	7.10* (6.39)	0.28 (0.21)	3.98 (0.72)	-2.10 (0.21)	8.86 (2.11)	-5.46 (1.64)	-43.85
	2	15.57 (3.49)	21.43 (3.99)	14.76* (7.49)	0.42 (0.22)	3.35 (0.54)	-1.67 (0.20)	11.90 (3.19)	-3.87 (1.00)	-43.85

Table 14

EMV-based Trading Strategy Performance, 0.1% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	7.87 (2.00)	22.40 (2.76)	-1.87 (7.38)	0.09 (0.20)	2.58 (0.25)	-1.89 (0.20)	10.22 (1.12)	-5.25 (0.63)	-43.97
	2	19.20 (2.85)	23.67 (2.81)	-2.99 (5.99)	0.06 (0.19)	2.35 (0.29)	-1.78 (0.21)	10.06 (0.48)	-4.50 (0.84)	-43.97
25	1	12.73 (1.95)	22.91 (3.80)	-16.77 (7.26)	-0.37 (0.25)	2.66 (0.46)	-2.05 (0.27)	12.10 (1.22)	-6.04 (1.19)	-43.97
	2	13.63 (2.30)	23.77 (4.28)	-16.63 (6.99)	-0.35 (0.22)	2.48 (0.53)	-1.98 (0.25)	10.53 (2.07)	-5.63 (0.78)	-43.97
50	1	12.30 (2.15)	23.27 (2.46)	-8.15 (8.15)	0.01 (0.28)	4.07 (0.78)	-2.13 (0.22)	11.32 (2.12)	-6.20 (1.44)	-43.97
	2	15.40 (2.37)	26.40 (4.05)	-5.89 (7.20)	0.01 (0.19)	3.24 (0.59)	-1.89 (0.21)	11.35 (1.94)	-6.16 (1.36)	-43.97
100	1	9.90 (2.07)	17.57 (2.87)	2.15* (7.24)	0.23 (0.1)	4.47 (0.81)	-2.13 (0.20)	11.33 (4.82)	-4.66 (1.44)	-43.97
	2	13.43 (3.09)	21.07 (4.14)	7.36* (6.55)	0.32 (0.26)	3.78 (1.03)	-1.75 (0.21)	14.10 (3.66)	-3.80 (1.02)	-43.97

Table 15

EMV-based Trading Strategy Performance, 0.25% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	18.02 (1.81)	23.43 (1.87)	-9.32 (7.03)	0.10 (0.24)	2.65 (0.26)	-1.86 (0.21)	10.03 (0.97)	-5.14 (0.67)	-44.14
	2	17.60 (1.63)	24.84 (2.28)	-12.46 (8.27)	-0.01 (0.17)	2.53 (0.31)	-1.81 (0.19)	9.63 (0.94)	-4.78 (0.75)	-44.14
25	1	12.50 (1.94)	23.83 (2.42)	-25.80 (6.51)	-0.51 (0.26)	2.66 (0.75)	-2.16 (0.18)	12.13 (1.93)	-5.80 (0.76)	-44.14
	2	12.83 (2.12)	24.20 (3.58)	-24.64 (8.14)	-0.45 (0.32)	2.65 (0.79)	-2.09 (0.21)	11.26 (2.23)	-5.76 (0.78)	-44.14
50	1	12.08 (2.27)	22.97 (2.91)	-13.35 (6.99)	-0.74 (0.78)	4.15 (0.84)	-2.21 (0.26)	11.61 (1.56)	-6.25 (1.81)	-44.14
	2	15.37 (3.27)	26.13 (3.28)	-13.84 (7.38)	-0.07 (0.20)	3.08 (0.61)	-1.90 (0.10)	10.61 (2.49)	-5.73 (1.33)	44.14
100	1	7.70 (1.37)	18.90 (2.02)	-3.18 (7.43)	0.20 (0.38)	5.64 (0.82)	-2.39 (0.27)	16.43 (3.62)	-5.41 (1.53)	-44.14
	2	11.00 (3.16)	19.70 (2.57)	0.15 (7.79)	0.35 (0.30)	5.25 (1.91)	-1.93 (0.22)	14.99 (3.28)	-3.84 (0.91)	-44.14

Table 16

EMV-based Trading Strategy Performance, 0.5% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	15.93 (1.91)	23.83 (2.44)	-28.97 (5.19)	-0.32 (0.19)	2.55 (0.25)	-2.26 (0.24)	9.42 (0.75)	-5.66 (0.52)	-44.42
	2	15.83 (1.76)	26.13 (2.75)	-29.65 (6.64)	-0.33 (0.21)	2.59 (0.28)	-2.08 (0.15)	9.73 (1.13)	-5.49 (0.44)	-44.42
25	1	9.70 (1.56)	24.27 (2.86)	-36.06 (5.62)	-0.76 (0.28)	3.06 (0.83)	-2.27 (0.28)	12.27 (1.92)	-6.46 (1.15)	-44.42
	2	9.63 (1.71)	23.23 (3.18)	-34.06 (6.76)	-0.68 (0.26)	2.98 (0.81)	-2.14 (0.26)	10.92 (2.12)	-5.95 (0.99)	-44.42
50	1	7.63 (1.94)	24.06 (2.83)	-30.51 (6.53)	-0.73 (0.27)	3.87 (1.03)	-2.34 (0.29)	10.69 (2.08)	-6.11 (2.18)	-44.42
	2	9.16 (1.52)	22.20 (3.67)	-28.47 (4.48)	-0.56 (0.32)	3.16 (0.52)	-2.10 (0.30)	9.52 (1.62)	-5.10 (1.18)	-44.42
100	1	7.47 (1.83)	16.30 (2.20)	-19.40 (6.23)	-0.33 (0.35)	5.06 (1.08)	-2.71 (0.40)	13.44 (4.14)	-6.49 (2.32)	-44.42
	2	8.67 (1.94)	18.31 (3.40)	-15.37 (6.70)	-0.03 (0.22)	5.21 (0.92)	-2.46 (0.27)	14.22 (4.01)	-5.01 (1.55)	-44.42

Table 17

ROC-based Trading Strategy Performance, 0% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	27.67 (2.83)	27.93 (4.17)	7.91* (11.75)	0.26 (0.24)	3.21 (0.35)	-2.24 (0.20)	12.13 (2.80)	-9.20 (4.02)	-43.85
	2	28.70 (3.42)	31.60 (4.02)	11.27* (11.64)	0.24 (0.21)	2.65 (0.41)	-1.96 (0.30)	11.79 (2.71)	-7.20 (2.94)	43.85
25	1	38.00 (2.64)	26.67 (3.81)	8.19* (12.53)	0.36 (0.33)	4.12 (0.65)	-2.18 (0.30)	19.08 (6.14)	-7.17 (1.76)	-43.85
	2	29.80 (3.35)	27.83 (3.75)	6.80* (15.26)	0.28 (0.35)	3.37 (0.77)	-2.02 (0.32)	19.05 (5.72)	-7.43 (1.91)	43.85
50	1	33.86 (1.09)	25.73 (3.58)	11.43* (12.07)	0.31 (0.45)	4.20 (0.87)	-2.40 (0.52)	15.64 (5.38)	-7.12 (4.25)	-43.85
	2	21.77 (1.62)	29.97 (4.78)	10.28* (13.26)	0.25 (0.22)	3.15 (0.52)	-1.85 (0.27)	15.20 (5.23)	-5.93 (1.69)	-43.85
100	1	17.50 (3.35)	22.20 (4.26)	11.11* (14.69)	0.31 (0.32)	3.38 (0.47)	-2.08 (0.28)	10.74 (4.88)	-6.00 (2.76)	-43.85
	2	24.20 (3.89)	28.27 (3.93)	19.16* (14.22)	0.36 (0.33)	2.72 (0.39)	-1.64 (0.30)	10.50 (3.67)	-4.29 (1.04)	-43.85

Table 18

ROC-based Trading Strategy Performance, 0.1% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	22.10 (2.31)	26.50 (2.48)	2.30 (12.65)	0.20 (0.26)	3.26 (0.31)	-2.18 (0.29)	11.68 (2.45)	8.60 (4.31)	43.97
	2	26.23 (2.71)	32.60 (4.48)	0.99 (10.60)	0.16 (0.21)	2.65 (0.39)	-1.86 (0.22)	10.86 (2.41)	-7.31 (2.85)	-43.97
25	1	16.43 (3.16)	27.60 (3.23)	-1.70 (11.91)	0.22 (0.39)	4.16 (0.91)	-2.26 (0.30)	19.50 (5.09)	-7.62 (2.51)	-43.97
	2	19.87 (3.16)	26.63 (3.89)	-0.19 (12.19)	0.22 (0.31)	3.43 (0.83)	-2.11 (0.24)	18.29 (5.91)	-7.88 (2.33)	-43.97
50	1	13.23 (3.33)	24.03 (4.21)	-0.62 (10.82)	0.13 (0.43)	4.76 (0.99)	-2.77 (0.61)	17.94 (5.03)	-9.53 (4.24)	-43.97
	2	19.73 (3.45)	29.23 (4.23)	-1.14 (11.27)	0.10 (0.30)	3.34 (0.52)	-2.04 (0.28)	15.49 (5.17)	-6.71 (2.57)	-43.97
100	1	16.37 (3.22)	21.00 (4.09)	10.67* (11.07)	0.43 (0.29)	3.70 (0.78)	-2.09 (0.44)	12.56 (4.92)	-6.91 (3.88)	-43.97
	2	20.43 (3.35)	25.57 (4.06)	10.26* (12.26)	0.34 (0.36)	2.90 (0.34)	-1.70 (0.29)	12.55 (5.24)	-4.67 (1.31)	-43.97

Table 19

ROC-based Trading Strategy Performance, 0.25% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	20.43 (2.87)	28.63 (3.86)	-13.36 (10.391)	0.02 (0.25)	3.35 (0.56)	-2.36 (0.25)	11.57 (2.56)	-9.18 (3.85)	-44.14
	2	22.97 (3.18)	34.90 (5.40)	-16.35 (13.75)	0.00 (0.28)	2.89 (0.40)	-1.90 (0.27)	10.87 (2.09)	7.52 (3.04)	-44.14
25	1	15.79 (2.78)	27.43 (3.91)	-15.09 (9.59)	0.06 (0.32)	4.41 (0.97)	-2.40 (0.29)	17.91 (5.94)	-8.21 (2.33)	-44.14
	2	19.23 (3.68)	27.10 (3.55)	-11.50 (9.32)	0.12 (0.25)	3.56 (0.80)	-2.28 (0.34)	15.84 (5.61)	-8.04 (1.68)	-44.14
50	1	14.50 (2.22)	25.40 (3.30)	-13.48 (9.53)	-0.04 (0.36)	4.59 (0.75)	-2.66 (0.40)	17.75 (5.14)	-8.27 (3.23)	-44.14
	2	17.20 (2.50)	30.20 (4.46)	-14.02 (13.20)	-0.09 (0.33)	3.45 (0.50)	-2.10 (0.39)	14.02 (4.81)	-7.63 (4.12)	-44.14
100	1	13.57 (2.05)	20.97 (3.72)	-5.28 (11.23)	0.16 (0.34)	3.92 (0.60)	-2.26 (0.34)	11.27 (4.09)	-8.34 (4.51)	-44.14
	2	18.07 (3.27)	26.70 (3.87)	-2.78 (9.76)	0.22 (0.28)	3.67 (0.55)	-1.72 (0.33)	14.06 (5.08)	-5.17 (2.07)	-44.14

Table 20

ROC-based Trading Strategy Performance, 0.5% Transaction Costs

Window Size, days	Trading Scheme	Profitable Trades	Unprofitable Trades	Cumulative Return, %	Avg. Return per Trade, %	Avg. Return per Profit Trade, %	Avg. Return per Unprofit. Trade, %	Max Return per Profit Trade, %	Max Loss per Unprofit. Trade, %	Buy & Hold Cumulative Return, %
10	1	17.40 (2.08)	29.87 (3.84)	-31.75 (8.92)	-0.35 (0.28)	3.27 (0.32)	-2.36 (0.37)	10.57 (1.95)	-8.70 (3.83)	-44.42
	2	17.50 (1.93)	31.37 (3.49)	-31.72 (7.62)	-0.21 (0.21)	3.22 (0.42)	-2.10 (0.24)	10.80 (2.17)	-7.54 (2.99)	-44.42
25	1	13.50 (2.13)	28.07 (3.93)	-29.42 (9.68)	-0.21 (0.32)	4.53 (0.86)	-2.48 (0.30)	17.81 (5.21)	-7.94 (2.20)	-44.42
	2	15.60 (2.44)	29.57 (4.78)	-29.10 (10.78)	-0.11 (0.37)	3.88 (1.09)	-2.21 (0.29)	17.17 (5.69)	-7.86 (1.74)	-44.42
50	1	12.57 (2.01)	22.03 (3.87)	-21.89 (10.52)	-0.22 (0.49)	4.84 (0.84)	-3.11 (0.48)	15.80 (5.29)	-11.89 (4.15)	-44.42
	2	14.03 (2.62)	28.50 (4.39)	-27.27 (10.71)	-0.22 (0.38)	4.03 (0.88)	-2.27 (0.30)	15.39 (6.05)	-8.38 (3.68)	-44.42
100	1	10.77 (2.24)	18.50 (4.10)	-15.96 (11.54)	-0.03 (0.42)	4.27 (0.84)	-2.53 (0.45)	11.22 (3.78)	-7.53 (3.55)	-44.42
	2	14.97 (3.09)	24.90 (3.68)	-18.41 (10.82)	0.02 (0.32)	3.43 (0.88)	-1.97 (0.36)	14.55 (5.33)	-5.94 (3.26)	-44.42

Valērijs Praude (Latvijas Universitāte)

TIRDZNICĪBAS ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS UN TO RISINĀJUMS LATVIJĀ

LATVIAN RETAIL DEVELOPMENT PROBLEMS AND MAKE DECISIONS

The paper "Latvian retail development problems and make decisions" deals with the retail situation in Latvia. The author has analysed the macroeconomics, microeconomics branch and business aspects. Great attention is given to the retail development's figures: retail trade and public catering turnover, retail turnover by commodity group, retail trade network, store by trade area. Author recommended to government to use retail regulation methods.

Pētot tirdzniecības attīstības problēmas, lietderīgi izcelt šādus pētīšanas aspektus:

- makroekonomiskie,
- mikroekonomiskie,
- tautsaimniecības,
- sociāli-ekonomiskie,
- biznesa.

Parasti pētnieki nepievērš uzmanību minētiem pētīšanas objektiem un tāpēc, analizējot tirdzniecības darbību, nepamatoti secina par attīstības tendencēm, faktoriem un prctrunām. Pēc autora domām, analizējot tirdzniecības attīstības problēmas, būtu nepareizi, no vienas puses, jaukt visus minētos aspektus un, no otras puses – izcelt tikai kaut kādu vienu aspektu, ignorējot pārējos.

No makroekonomikas viedokļa tirdzniecība nodrošina produktu maiņu (pirkšanu un pārdošanu) un apgrozību, un arī veido produktu pievienoto vērtību.

No mikroekonomikas viedokļa tirdzniecība mijiedarbojas ar ražotājiem un citiem uzņēmumiem, ietekmē tos, lai apmierinātu pieprasījumu pēc produktiem un veidotu mazumtirdzniecības cenas.

No tautsaimniecības viedokļa tirdzniecība ir nozare, kurā tiek izmantoti darbinieki, pamatlīdzekļi, apgrozāmie līdzekļi un citi resursi, lai nodrošinātu produktu pārdošanu un pircēju (patērētāju) apkalpošanu.

No sociāli-ekonomiskā viedokļa tirdzniecība nodrošina iedzīvotāju pārtikas un nepārtikas produktu patēriņa palielināšanu un veicina labklājības paaugstināšanu.

No biznesa viedokļa tirdzniecība ir uzņēmējdarbība, kurai mērķis ir apgrozījuma palielināšana, peļņas iegūšana un citu rādītāju sasniegšana.

Analizējot tirdzniecību no makroekonomiskā viedokļa, lietderīgi salīdzināt to ieguldījumu kopējā pievienotā vērtībā ar iekšzemes kopproduktu (IKP).

Kā zināms, IKP aprēķināts kā visu ekonomiskās darbības veidu vai institucionālo sektoru kopējās pievienotās vērtības (bāzes cenās) un produktu nodokļu (atskaitot subsīdijas) summa. Kopējā pievienotā vērtība iegūta, atskaitot starppatēriņu no produktu izlaides vērtības. Savukārt starppatēriņu veido ražošanā izlietoto produktu vērtība.

1. tabula satur atbilstošus datus par 1995.-2000. gadu [1, 13.lpp].

1. tabula

Latvijas vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības īpatsvars kopējā pievienotā vērtībā 1995.-2000.g.

Rādītāji	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2000 pret 1995, %
Pavisam, faktiskajās cenās, milj. latu	230,3	379,0	459,8	521,1	600,7	688,6	299
Procentos no iekšzemes kopprodukta kopapjoma, %	11,3	15,3	16,0	16,8	17,6	18,1	

Redzams, ka ir izteikta tirdzniecības pievienotās vērtības palielināšanās tendence no 270,3 milj. Ls 1995. gadā līdz 688,6 milj. Ls 2000. gadā. Līdz ar to tirdzniecības īpatsvars IKP ievērojami palielinājās līdz 18,1%. Tas ir straujākais pieauguma temps nekā jebkurā citā nozarē [1, 13.-14. lpp.]. Var diskutēt par to, vai tā ir pozitīva, vai negatīva tendence, jo piemēram, tajā pašā laikā apstrādes rūpniecības daļa iekšzemes kopproduktā samazinājās no 22,4% līdz 14,5%. Bet neatkarīgi no diskusijas rezultātiem, viennozīmīgi var secināt, ka pašreizējos apstākļos, ņemot vērā gan iekšējos, gan ārējos tautsaimniecības attīstības faktoros, tirdzniecība kļūst par būtisko iekšzemes kopprodukta palielināšanas avotu.

No otras puses, IKP valsts regulēšana tikai ar monetārās politikas instrumentiem (valūtas kurss, procentu likmes, nodokļi u.c.) acīm redzot ir nepietiekama, lai veidotu to optimālo struktūru. Nepieciešams izstrādāt valsts tautsaimniecības attīstības koncepciju (programmu), kur būtu noteiktas prioritātes pēc nozares, reģioniem un citiem kritērijiem. Pēc tam, protams, jāplāno valsts investīciju, subsīdiju sadalījums atbilstoši noteiktām prioritātēm. Kamēr tas nav izdarīts (diemžēl jākonstatē, ka šis darbs līdz šim vēl nav izdarīts), secinājumi par IKP struktūras pamatotību vai nepamatotību nebūs objektīvi.

No mikroekonomikas viedokļa tirdzniecību raksturo starpnieciskdarbība starp ražotājiem un patēriņa produktu patērētājiem. Pēc autora domām, mūsdienu apstākļos starpnieciskdarbība ietver:

- sakaru organizēšanu un uzturēšanu ar potenciāliem un esošiem piegādātājiem;
- pārrunas par cenām un citiem līgumā paredzētiem noteikumiem un līgumu noslēgšana;
- darbību, kas saistīta ar produktu ražošanu un iesaiņošanu;

- produkcijas fizisko pārvietošanu;
- riska uzņemšanu, lai sadales kanāli efektīvi darbotos;
- produktu pārdošanu un pircēju apkalpošanu pirkuma vietās;
- produktu virzīšanu tirgū (reklāma, realizācijas stimulēšanas paņēmieni u.c.);
- pircēju apkalpošanu pēc pirkuma (garantijas, papildus serviss u.c.).

Tādējādi tirdzniecība izpilda ne tikai pārdošanas funkcijas, bet arī daudz citas starpniecības funkcijas. Eiropas Savienības pieredze rāda, ka modernai tirdzniecībai vairs nav šauras specializācijas, bet tā īsteno daļēji ražošanas, transportēšanas u.c. funkcijas. Tāpēc starp tirgotājiem un ražotājiem veidojas nevis konkurences, bet darījuma partneru attiecības. Nav nejausi, ka ārzemēs ir ļoti populāri tā dēvētās mārketinga integrētās komunikācijas (MIK), kad darījuma partneri ir vienojušies par kopējiem mārketinga pasākumiem, ieskaitot reklāmas kampaņu, produktu realizācijas stimulēšanas paņēmienus u.c. [3, 477.-556. lpp.; 4, 340.-432. lpp.].

Rodas jautājums – vai Latvijas tirdzniecības uzņēmumi ir gatavi strādāt ne tikai tirgus ekonomikas apstākļos, bet arī integrācijas un globalizācijas apstākļos? Lai gan šī problēma prasa papildu pētījumus un secinājumus, bet ņemot vērā novērošanas pētniecisko metodi, ekspertu viedokļus un preses materiālu apkopošanu, var secināt, ka pagaidām vēl reti kurš no tirdzniecības uzņēmumiem atbilst minētām prasībām [5, 8.-9. lpp.; 6, 15. lpp.; 7, 8. lpp.; 9]. Pēc autora domām, galvenās problēmas šajā jomā ir šādas :

- piegādātāju neapmierinātība ar samērā zemām iepirkšanas cenām, kuras ir kā “uzspiež” lielveikali;
- patērētāju neapmierinātība ar samērā zemas kvalitātes produktiem neatbilstoši samērā augstām cenām (apgērbis, sadzīves tehnika u.c.);
- patērētāju neapmierinātība ar viltotām produkta markām, kuras piepildīja tirgu (apgērbis, apavi, pārtikas produkti u.c.);
- patērētāju neapmierinātība ar mārketinga paņēmieniem (reklāma u.c.) un veikalu izvietojumu;
- zems pircēju apkalpošanas līmenis.

Strīdi par to, kas ir atbildīgs par problēmu atrisināšanu ir bezjēdzīgi, jo šajā darbā organizācijām jāpiecdalās visos līmeņos:

- valsts institūcijām;
- pašvaldības institūcijām;
- sabiedrības organizācijām;
- uzņēmumiem.

Problēmu atrisināšanas virzieni ir šādi:

- Latvijas likumdošanas pilnveidošana un sakārtošana;
- sabiedrības organizāciju, kuras apvienoja patērētājus, lomas palielināšana;
- tirdzniecības personāla apmācība un kvalifikācijas celšana;
- tirdzniecības menedžeru sagatavošana un kvalifikācijas celšana.

No tautsaimniecības viedokļa tirdzniecību raksturo izmantotie resursi -- darbinieki, apgrozāmie līdzekļi, pamatlīdzekļi u.c.

2. tabulā atspoguļoti mazumtirdzniecības tīkla pamatrādītāji 1995.-2000. gadā [1, 36, 193. lpp.; 2, 32. lpp.] un 1. zīmējumā tie rādītāji attēloti grafiski.

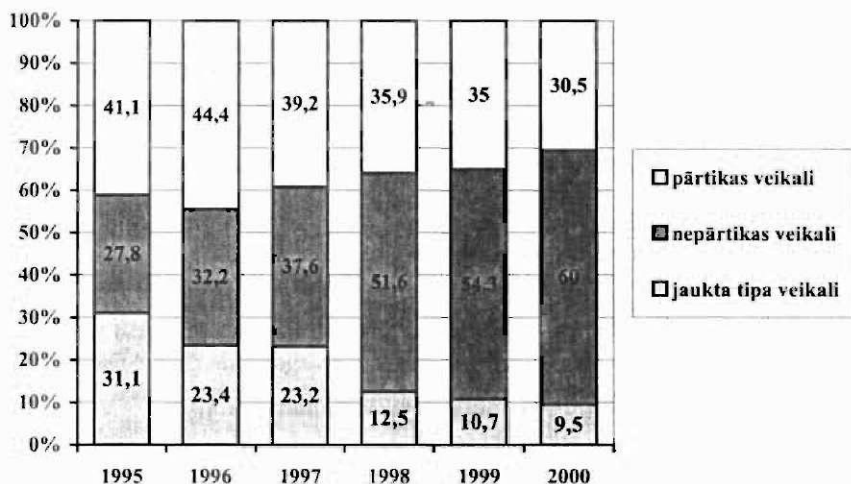
Kā redzams ir izteiktas tirdzniecības tīkla attīstības tendences:

- veikalu, stendu un kiosku kopskaita palielināšana;
- jaukta tipa veikalu skaita samazināšana;
- veikalu, stendu un kiosku skaita uz 10 000 iedzīvotājiem palielināšana;
- kopējās tirdzniecības platības veikalos palielināšana;
- veikalu tirdzniecības platības uz 10 000 iedzīvotājiem palielināšana.

2. tabula

Mazumtirdzniecības tīkla pamatrādītāji

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Veikalu, stendu un kiosku skaits kopā	13745	12385	13698	18190	23022	24937
Tajā skaitā:						
veikali	10760	9545	10080	11282	14417	15617
No tiem:						
pārtikas	4420	4236	3947	4055	5047	4762
nepārtikas	2996	3077	3798	5816	7822	9359
jaukta tipa	3344	2232	2335	1411	1548	1496
stendi un kioski	2985	2840	3618	6908	8605	9320
Veikalu, stendu un kiosku skaits uz 10 000 iedzīvotājiem	55	50	56	75	95	105
Iedzīvotāju skaits uz vienu veikalu, stendu un kiosku	182	201	179	134	106	152
Tirdzniecības platība veikalos, tūkst. m²	1192	1053	1054	1031	1235	1503
Tajā skaitā:						
pārtikas	478	448	343	299	342	—
nepārtikas	482	473	424	575	741	—
jaukta tipa	232	132	287	157	152	—
Viena veikala vidējā tirdzniecības platība, m²	111	110	105	91	86	96
Veikalu tirdzniecības platība uz 10 000 iedzīvotājiem, m²	4764	4246	4288	4226	5080	6344



1. zīmējums. Veikalu sadalījums pa veidiem (procentos no kopējā veikalu skaita).

Principā visas tendences ir pozitīvas. Viens no tīkla straujas attīstības iemesliem ir plaša ārzemju kapitāla izmantošana. Piemēram, Norvēģijas kompānija *Varner Gruppen* atvēra Latvijā 10 veikalus un ieguldīja apmēram 25 milj. dolāru. SIA *Rimi Latvija* pašlaik ir 24 veikali Latvijā un tie aizņem 15% no Latvijas pārtikas mazumtirdzniecības tirgus. *Rimi Latvija* mātes uzņēmuma *ICA Ahold AB* ģimeņnieki ir: *Royae Ahold*, *ICA Forbundet* un *ICA Baltic AB*. Norvēģijas kapitāls ieguldīts arī veikalu tīkla *Nille* un *Narvesen* attīstībā [8, 16.-17. lpp.].

Taču jāņem vērā, ka pēc rādītāja "tirdzniecības platība uz 10 000 iedzīvotājiem" Latvija tomēr būtiski atpaliek no Eiropas Savienības valstīm. Otrā problēma – mazumtirdzniecības tīkla attīstības nevienmērība pēc valsts pilsētām, pagastiem. Zem vidējiem datiem slēpjas lauku un mazo pilsētu atpazītība no lielas pilsētas mazumtirdzniecības attīstības līmeņa. Joprojām dominē mazie veikali ar strādājošo skaitu līdz 5 darbiniekiem (sk. 3. tabulu) [2, 37.-38. lpp.].

Acīmredzot, ārzemju investori nav ieinteresēti ieguldīt kapitālu visās Latvijas pilsētās, pagastos un šos robus jāaizpilda vietējiem mazo biznesa uzņēmumiem. Diemžēl praktiski nedarbojas mazo un vidējo uzņēmumu atbalsta valsts programma.

No sociāli-ekonomiskā viedokļa tirdzniecību raksturo produktu apgrozījums (sk. 4. un 5. tabulu) [1, 192. lpp.; 2, 18.-24. lpp.].

3. tabula

**Veikalu sadalījums pēc strādājošo skaita tajos
(gada beigās)**

	Veikalu skaits		Veikali ar strādājošo skaitu tajos, cilvēki									
			līdz 5		6 – 19		20 – 49		50 – 99		100 un vairāk	
	skaits	%	skaits	%	skaits	%	skaits	%	skaits	%	skaits	%
Kopā veikalos												
1998	11282	100	8922	78,9	2103	18,6	204	1,8	41	0,5	12	0,2
1999	14417	100	11599	79,7	2503	17,4	270	1,9	30	0,4	15	0,6
Tajā skaitā:												
pārtikas												
1998	4055	100	2998	73,7	946	23,3	90	2,2	18	0,7	3	0,1
1999	5047	100	3975	78,8	958	19,0	97	1,9	12	0,2	5	0,1
nepārtikas												
1998	5816	100	4726	81,3	971	11,6	101	1,7	12	0,2	6	0,2
1999	7822	100	6371	81,5	1298	11,6	139	1,7	7	0,1	7	0,1
jaukta tipa												
1998	1411	100	1195	84,2	186	13,2	13	0,9	11	1,5	3	0,2
1999	1548	100	1253	80,9	247	16,0	34	2,2	11	0,7	3	0,2

4. tabula

Mazumtirdzniecības un sabiedriskās ēdināšanas apgrozījums

Gads	Mazumtirdzniecības apgrozījums (faktiskajās cenās; tūkst. latu)	Mazumtirdzniecības apgrozījuma indeksi (saldzināmajās cenās)		Sabiedriskās ēdināšanas apgrozījums (faktiskajās cenās, tūkst. latu)	Sabiedriskās ēdināšanas apgrozījuma indeksi (saldzināmajās cenās)	
		1995 = 100	% pret iepriekšējo gadu		1995 = 100	% pret iepriekšējo gadu
1995	804634	–	–	56644	–	–
1996	835238	89,1	89,1	67003	103,2	103,2
1997	1080787	108,2	121,5	69342	100,3	97,1
1998	1404198	136,0	126,5	81581	113,6	113,3
1999	1597402	153,3	112,0	98740	134,7	118,6
2000	1763336	167,0	109,0	106667	142,6	105,8

5. tabula

Mazumtirdzniecības apgrozījums uz vienu iedzīvotāju

Gads	Mazumtirdzniecības apgrozījums uz vienu iedzīvotāju			Tajā skaitā					
	latos, faktiskajās cenās	procentos (1995=100), salīdzināmās cenās	procentos pret iepriekšējo gadu salīdzināmās cenās	pārtikas preces			nepārtikas preces		
				latos, faktiskajās cenās	procentos (1995=100), salīdzināmās cenās	procentos pret iepriekšējo gadu salīdzināmās cenās	latos, faktiskajās cenās	procentos (1995=100), salīdzināmās cenās	procentos pret iepriekšējo gadu salīdzināmās cenās
1995	319,9	-	101	200,2	-	103	119,7	-	96
1996	335,3	90	90	168,7 7	75	75	166,6	114	114
1997	437,7	110	123	176,5	76	102	261,2	160	141
1998	573,4	141	128	226,1	95	126	347,3	204	128
1999	656,8	159	113	254,3	107	113	402,5	229	112
2000*	745,2	174	109,4	281,3	116	108,3	464	259	113

* autora aprēķini

Mazumtirdzniecības apgrozījums Latvijā pēdējos gados ir jūtami palielinājies. Statistikas dati liecina, ka pēdējo piecu gadu laikā kopējais mazumtirdzniecības apgrozījums ir pieaudzis par 67%, tas ir apmēram par 11% gadā. Ar zemākiem tempiem, bet tomēr par 42,6% pieaug arī sabiedriskās ēdināšanas apgrozījums (skat. 4. tabulu). Ņemot vērā to, ka dati tika aprēķināti salīdzināmajās cenās, var secināt par iedzīvotāju patēriņa apjoma palielināšanu. Par to liecina arī mazumtirdzniecības apgrozījuma uz vienu iedzīvotāju pieaugums par 74% (skat. 5. tabulu).

Nepārtikas preču mazumtirdzniecības apgrozījums kopumā aug straujāk par pārtikas preču apgrozījumu. Līdz ar to arī samazinājās pārtikas preču īpatsvars kopējā mazumtirdzniecības apgrozījumā no 62,5% 1995. gadā līdz pat 37,7% 2000. gadā (skat. 6. tabulu) [1. 193. lpp]. Principā var secināt par otru pozitīvu tendenci, tas ir iedzīvotāju labklājības paaugstināšanos. Bet ņemot vērā lielo Latvijas iedzīvotāju atpalicību pēc pārtikas produktu patēriņa no Eiropas valstīm un no patēriņa normām [10], pieauguma tempu 16% 2000. gadā pret 1995. gadu var uzskatīt, ka tas ir samērā zems. Negatīvi ietekmē samērā zema iedzīvotāju maksātspēja.

Par pozitīvo tendenci var uzskatīt arī alkoholisko dzērienu apgrozījuma īpatsvara samazināšanos līdz 7,4%, bet tomēr jāatzīst, ka kopā ar nelegāli ievesto alkoholu šis īpatsvars ir krītni lielāks. To pašu var teikt arī par tabakas izstrādājumiem.

Nepārtikas preču pārdošanas struktūra pēdējos gados principā stabilizējusies un jāatzīmē, ka salīdzinājumā ar 1995. g. strauji pieaug būvmateriālu un transportlīdzekļu, t.sk. degvielas, apgrozījums.

No biznesa viedokļa tirdzniecību raksturo ne tikai apgrozījums, bet arī citi rādītāji – uzcenojums, peļņa, rentabilitāte u.c.

Jāņem vērā, ka starp visiem tirdzniecības darbības aspektiem teorētiski un praktiski izpaužas pretrunas. Piemēram, dažreiz nesakrīt biznesa un patērētāju intereses, ražotāju un tirgotāju mērķi, iekšzemes produkta struktūra neatbilst sabiedrības interesēm u.tml. Tāpēc tirdzniecības problēmu atrisināšanai, tāpat kā citām tautsaimniecības nozarēm, liela loma pieder valsts regulēšanai. Autors speciāli uzsver šo secinājumu, jo tiek izplatīts viedoklis, ka, pateicoties lielum privātkapitāla īpatsvaram un ātrai kapitāla apgrozībai, tirdzniecība droši var attīstīties pēc pašregulēšanās principiem. Pēc autora domām, valsts regulēšana viennozīmīgi ir nepieciešama un diskusijas var būt tikai sakarā ar regulēšanas metožu izmantošanu. Jāpieņem svarīgi lēmumi par to, kad ir nepieciešama valsts iejaukšanās saimnieciskajā darbībā, bet kādos gadījumos var paļauties uz pašregulēšanās principiem, balstoties uz biznesa interesēm.

6. tabula

**Mazumtirdzniecības apgrozījums sadalījumā pa preču grupām
(faktiskajās cenās, procentos no kopapjoma)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Visas preces	100	100	100	100	100	100
Pārtikas preces	62,6	50,3	40,3	39,4	38,7	37,7
Tajā skaitā:						
uztura produkti	48,5	39,9	29,7	28,9	28,6	27,7
alkoholiskie dzērieni	13,3	9,2	8,9	8,6	7,9	7,4
tabakas izstrādājumi	0,8	1,2	1,7	1,9	2,2	2,7
Nepārtikas preces	37,4	49,7	59,7	60,6	61,3	62,3
Tajā skaitā:						
audumi, apģērbi, veļa, kažokādas, trikotāža, zeķes un apavi	6,0	5,3	4,5	4,1	3,9	4,5
mēbeles un citas mājsaimniecības preces	2,7	2,8	3,6	3,5	2,6	2,9
elektronpreces, radio un televīzijas aparatūra	1,8	2,0	2,5	3,2	3,8	3,9
būvmateriāli	2,8	3,2	6,3	7,0	7,7	6,9
iespieddarbi, papīrs un kancelejas piederumi	5,2	4,2	3,2	2,7	2,6	2,7
automobiļu, motociklu un to rezerves daļu vairum- un mazumtirdzniecība	9,1	10,7	11,1	11,3
degviela transporta līdzekļiem	12,3	10,3	11,2	11,4

Pēc autora viedokļa, tirdzniecības valsts regulēšanu lietderīgi veikt šādos virzienos:

- nozares attīstības koncepcijas (programmas) izstrāde (izvietojums, preču sortiments, arhitektūra u.tml.);
- likumdošanas sakārtošana un pilnveidošana, t.sk. par patērētāju tiesībām;
- mazo biznesa uzņēmumu atbalsts (subsīdijas, nodokļu atvieglojumi u.c.);
- tirdzniecības personāla kvalifikācijas celšanas organizēšana (kopā ar uzņēmumiem atbilstošu preču grupām).

Literatūra

1. Latvijas statistikas gadagrāmata. Rīga, 2001.
2. Tirdzniecība, sabiedriskā ēdināšana un pakalpojumi. Statistisko datu krājums. Rīga, 2001.
3. V.Praude, J.Beļčikovs. Mārketings. Rīga, Vaidelote, 1999.
4. J.Rossiter, L.Percy. Advertisina Communications & Promotion management. 2-nd-ld The Mc Graw – Hill Companiu, Inc. 1997.
5. *Dienas bizness*, 2001.gada 3.maijs.
6. *Diena*, 2001.gada 12.februāris.
7. *Dienas bizness*, 2001.gada 17.maijs.
8. *Dienas bizness*, 2001.gada 8.novembris.
9. Tirdzniecība 2000: mūsdienu mārketings un nākotnes tehnoloģijas. Konferences materiāli, RMS, 1999.g. 5.novembrī.
10. *Diena*, 2001.gada 10.jūlijs.

Kopsavilkums

Pētot tirdzniecības attīstības problēmas, lietderīgi izcelt makroekonomiskus, mikroekonomiskus, tautsaimnieciskus, sociāli-ekonomiskus un biznesa aspektus. Tirdzniecības īpatsvars IKP 2000. gadā bija 18,1%.

Raksturīga ir veikalų skaita un to kopējās tirdzniecības platības palielināšana. Pēdējo piecu gadu laikā mazumtirdzniecības apgrozījums ir pieaudzis par 67%, tas ir apmēram par 11% gadā. Bet tirdzniecības darbībā atklājās arī trūkumi: nesakārtotas attiecības ar piegādātājiem, zema produktu kvalitāte neatbilstoši cenām, villotas produktu markas, neefektīvi mārketinga paņēmieni, zems pircēju apkalpošanas līmenis u.c. Tirdzniecības problēmu atrisināšanai liela loma pieder valsts regulēšanai. Lietderīgi izstrādāt nozares attīstības koncepciju, pilnveidot likumdošanu, atbalstīt mazā biznesa uzņēmumus un veicināt tirdzniecības personāla kvalifikācijas celšanu.

Māris Pūķis (Latvijas Universitāte)

SUBSIDIARITĀTES PRINCIPA ATZĪŠANAS UN PIELIETOJUMA PROBLĒMAS LATVIJĀ PUBLISKĀS PĀRVALDES REFORMU GAITĀ

PROBLEMS OF RECOGNIZING AND APPLYING OF THE PRINCIPLE OF SUBSIDIARITY DURING PUBLIC ADMINISTRATION REFORMS IN LATVIA

Public administration reforms, which are under implementation in Latvia are dealing with revision of competences division between levels of government. Such revision must be compared with the principle of subsidiarity. Unfortunately, there are many problems concerning understanding and applying of that principle.

Paper "Problems of recognizing and applying of the principle of subsidiarity during public administration reforms in Latvia" includes:

- *characterization of development of subsidiarity from social doctrine of church to the principle of international right,*
- *characterization of competition between centralists and localists concerning implementation of that principle,*
- *comparative analysis of different definitions of that principle in national legal acts and policies,*
- *discussion on main directions of subsidiarity implementation during public administration reforms.*

The role of the principle of subsidiarity will be fundamental for success of further public administration reforms.

Ievads. Kopš 20. gadsimta astoņdesmitajiem gadiem subsidiaritātes princips ir guvis plašu atzīnību, gūdamns izpausmi tādos starptautisko tiesību dokumentos kā Eiropas vietējo pašvaldību harta (Council of Europe, 1985) un Eiropas Kopienas Dibināšanas līgums (European Union, 1992). Šis princips dominē pienākumu, atbildības un tiesību sadalījumā starp publiskās varas veidiem - vietējām un reģionālajām pašvaldībām, valsti un starpvalstu savienībām. Tomēr, kā liecina publiskās pārvaldes reformu gaita Latvijā, principa atzīšana un izpratnē joprojām ir daudz problēmu.

Šī darba mērķis ir izskaidrot problēmu cēloņus un iezīmēt to risinājuma virzienus. Tādēļ izvēršiti uzdevumi:

- 1) raksturot subsidiaritātes attīstību no baznīcas sociālās mācības sastāvdaļas par starptautisko tiesību principu;
- 2) raksturot cīņu starp centralizācijas un decentralizācijas piekritējiem saistībā ar subsidiaritātes principa pielietojumu;

- 3) novērtēt subsidiaritātes principa formulējumus Latvijas likumdošanā un valdības politikas dokumentos;
- 4) piedāvāt priekšlikumus par pamatvirzieniem, kādos veicami pētījumi, lai pilnveidotu kompetenču sadalījumu Latvijā starp publiskās varas veidiem.

Subsidiaritātes izpratnes attīstība Eiropā. Vēsturiski subsidiaritāte saistās ar ideju, ka personība ir sociālās organizācijas centrālā vērtība. Šā principa pamatideja balstās uz atziņu, ka politiskajai varai jāiejaucas sabiedrības un tās grupu darbībā, no indivīdiem un ģimenes līdz vietējai kopienai vai reģionam tiktāl, ciktāl tie paši nespēj apmierināt savas vajadzības.

Mūsdienu izpratnes par subsidiaritāti pamatā ir pāvesta Pija XI 1931. gadā dotais formulējums – "Nedrīkst grozīt vai sagraut šo visnopietnāko sociālās filozofijas principu: nedrīkst atņemt cilvēkiem un nodot kopienai pilnvaras, kuras viņi ir spējīgi īstenot saskaņā ar savu paša iniciatīvu un ar saviem pašu līdzekļiem, tā būtu netaisnīgi un tas nopietni pārkāptu sabiedrisko kārtību, ja zemākajam sociālajam veidojumam atņemtu funkcijas, kuras tas pats spēj veikt, nododot šīs funkcijas augstākas kārtas sociālajam veidojumam. Jebkuras sabiedriskās iejaukšanās dabiskais mērķis ir palīdzēt sabiedrības locekļiem, nevis iznīcināt vai apņemt tos." (Autora tulkojums no Council of Europe, 1994.)

Divdesmitā gadsimta otrajā pusē subsidiaritātes princips pamazām ieguva arvien nozīmīgāku vietu starptautiskajos un nacionālajos tiesību aktos. Eiropas vietējo pašvaldību hartas (European Council, 1985) 4. panta 3. paragrāfā princips ir izteikts vienkāršā un kompaktā formā – "Publiskās atbildības īstenošanā priekšroku jābūt tām varām, kuras ir tuvāk pilsonim. Atbildības uzlikšanai citai varai jāatbilst gan uzdevumu apjomam un dabai, gan efektivitātes un ekonomijas nosacījumiem" (autora tulkojums, Pūķis, 1998). Hartu ir ratificējušas 34 Eiropas Padomes dalībvalstis (tajā skaitā Latvija, 1996) un parakstījušas vēl 4. Turklāt, visas ir pievienojušās iepriekšminētajam paragrāfam.

I. tabula.

Subsidiaritātes principa atzišana attiecībā uz pašvaldību

Gads	Notikums
1957	Eiropas Padomes Vietējo varu pastāvīgā konference ierosina strādāt pie pamattiesības uz pašvaldību starptautiskās atzišanas
1960	Priekšlikums papildināt Eiropas Cilvēktiesību hartu ar papildprotokolu par pamattiesībām uz pašvaldību
1977	Eiropas Padome uzdod Eiropas Vietējo un reģionālo varu pastāvīgajai konferencei sagatavot atsevišķu konvenciju
1985	Eiropas Padome pieņem un izsludina parakstīšanai Eiropas vietējo pašvaldību hartu
1992	Latvijas Republikas Augstākā Padome deklarē gatavību pievienoties Eiropas vietējo pašvaldību hartai
1996	Latvija ratificē Eiropas vietējo pašvaldību hartu
1997	Eiropas Padomes izveido Eiropas Vietējo pašvaldību hartas izpildes uzraudzības sistēmu
1998	Subsidiaritātes princips tiek atzīts Administratīvi teritoriālās reformas likumā

Valstis, kas apņemas pildīt šo principu, apzināti ierobežo savu suverenitāti. Līdz ar to varas organizācija vairs nav tīri iekšējs jautājums, jo ir pausta starptautiska apņemšanās pēc iespējas veikt decentralizāciju. Tas nozīmē, ka teritoriālās kopienas tiesības īstenot pašvaldību līdzīgi cilvēktiesībām tiek atzītas pār nacionālu tiesību statusā. No teiktā izriet tālejošas juridiskas konsekvences.

Lai labāk saprastu šī principa lomu, izsekosim 1.tabulā attēlotajai hartas ģenēzei. Eiropas Vietējo varu pastāvīgā konference tika nodibināta 1957.gadā un jau tās pirmajā sesijā tika pausta apņemšanās aizsargāt un attīstīt vietējo autonomiju, kas bija pamats 1960.gadā izvirzītajam priekšlikumam papildināt Eiropas Cilvēktiesību hartu ar jaunu papildprotokolu (Delkamps, 1997). Kaut arī Eiropas Padomes Ministru komiteja šo priekšlikumu sākotnēji noraidīja, tas liecina par likumdevēju sākotnējo ideju atzīt pašvaldības tiesības dabisko tiesību statusā.

Sākotnēji atzīts pašvaldību jomā, kopš Amsterdamas līguma subsidiaritātes princips kļuvis arī par fundamentālu Eiropas Kopienas primārās likumdošanas principu. Eiropas Kopienas dibināšanas līgumā (European Union, 1992) atbilstība šim principam ir ieviesta kā pamatkritērijs kompetenču dalījumā starp kopienu un dalībvalstīm. Kopienas ekskluzīvo kompetenču uzskaitījumam dibināšanas līguma 5.pantā seko otrā daļa – "Jomās, kas neietilpst tās ekskluzīvā kompetencē, Kopienai jādarbojas saskaņā ar subsidiaritātes principu, vienīgi tādos gadījumos un tad, ja piedāvātās darbības mērķus nevar apmierinoši sasniegt pašas Dalībvalstis un tādējādi, mēroga vai piedāvātās darbības īpašību dēļ, tos var labāk sasniegt Kopienā."

2. tabula

Subsidiaritātes principa atzīšana attiecībās starp ES un dalībvalstīm

Gads	Notikums
1988 - 1991	Noris diskusija par subsidiaritātes principa iekļaušanu Eiropas Savienības primārajā likumdošanā
1992	Māstrihtas līgums, kas attiecina subsidiaritātes principu uz attiecībām starp Eiropas Kopieni un dalībvalstīm
1994	Tiek izveidota Reģionu komiteja kā subsidiaritātes principa "sargsuns" ES
1998	Subsidiaritātes princips tiek atzīts Teritorijas attīstības plānošanas likumā, regulējot kompetenci starp valsti, reģioniem un vietējām pašvaldībām Latvijā

Subsidiaritātes principam Eiropas Savienības tiesiskajā konstrukcijā ir līdzsvarojosa loma – tas ierobežo "cirofederālistu" tendenci pārņemt ES kompetencē arvien jaunas funkcijas, reducējot nacionālo varu līdz izpildītāju un ieviesēju statusam. Lai uzņemtos jaunas kompetences, valstu savienībai ir jāpierāda, kāpēc dalībvalstis pašas nav spējīgas attiecīgo pienākumu veikt vismaz tikpat efektīvi.

Principa spēks un arī vājums ir tanī apstākļī, ka izvērtējot, vai centralizācija palīdzēs palielināt efektivitāti, vai centralizācija labāk atbilst uzdevuma mērogam, var nonākt gan pie apstiprinoša, gan arī pie noliedzosa rezultāta. Vērtētāji balstās uz

tradīcijām, aprēķiniem, sabiedrībā dominējošo viedokli vai jebkuriem citiem apsvērumiem. Galu galā politiskā lēmuma pieņemšanas pamatā ir lēmēju politiskā griba.

Latīņu izcelsmes vārds "subsidiaritāte" rosina priekšstatu par aizvietošanu. "Tas nozīmē, ka augstāka, pirmkārt, valsts vara, var iejaukties tikai tiktāl, ciktāl zemāka vara (vai personība) ir uzrādījusi rīcības nespēju... Subsidiaritātes princips tāpēc, pirmkārt, ir varas ierobežojuma princips, bet tam nav normatīvs raksturs (Council of Europe, 1994)". Otra nozīme rosina priekšstatu par palīdzību ("subsidiūm"). Tas nozīmē varas pienākumu iejaukties. Tomēr šīs iejaukšanās īpatnība ir "saistīta ar autonomijas veicināšanu un šo autonomiju pilnvarošanu (Council of Europe, 1994)".

Iespējams, ka Eiropas Padome nebūtu līdz šī principa pieņemšanai vispār nonākusi, ja subsidiaritātes jēdziena duālā daba neveicinātu "elastīga tulkojumā" iespēju. Tāpēc ar tā pieņemšanu samierinājās centrālisti, kas cenšas nostiprināt nacionālās varas dominanti. Tādēļ to ar entuziasmu uztvēra lokālisti, kuri tic decentralizētas attīstības priekšrocībām.

Princips tiek uzvertts kā absolūti acīmredzami lietderīgs Eiropas federatīvajās valstīs (Vācija, Austrija, Šveice), bet to neviennozīmīgi uztver Itālijā un Francijā. Tomēr subsidiaritātes piekritēju skaits ar katru gadu pieaug.

Cīņa starp centrālistiem un lokālistiem. Šī sacensība, kura aizsākusies jau sirmā senatnē, laikam nekad nebeigsies. Pagājušā gadsimta otrajā pusē ideoloģijas un tiesību teorijas jomā centrālistu un lokālistu pretrunas visspilgtāk izpaudās attiecsmē pret subsidiaritāti.

Kats nākamais solis subsidiaritātes īstenošanā Eiropas Savienībā ir ilgstoša un sarežģīta procesa rezultāts. Diskusija par subsidiaritātes pielietojuma apjomu plaši izvērās jau pirms Māstrihtas, tā turpinās arī pašlaik. Eiropas Municipālītašu un Reģionu Padome jau toreiz izveidoja darbagrupas no pašvaldību pārstāvjiem, kuri centās iestrādāt ES primārajā likumdošanā tādu subsidiaritātes izpratni, kura tālāk attīstītu Eiropas Vietējo pašvaldību hartā sasniegto. Runa bija par formulējumu, kas aptvertu gan attiecības starp dalībvalstīm un Eiropas Kopieni, gan arī starp dalībvalstīm un to teritoriālajām pašvaldībām. 1992. gadā šāds piedāvājums netika pieņemts, tomēr lokālisti atkal un atkal pie minētās idejas atgriezās.

Tomēr līdz ar subsidiaritātes atzīšanu tika izveidota kompetenta institūcija principa ievērošanas uzraudzībai Eiropas Kopienas tiesību praksē. 1992.gadā veiktajām likumdošanas izmaiņām sekoja institucionālās. Viena no kopienas konsultatīvajām institūcijām – Reģionu Komiteja tika izveidota 1994.gadā un tā sastāv tikai no vēlētiem pašvaldību deputātiem. Tai ir definēta "subsidiaritātes sargsuņa" loma Eiropas Savienībā.

Ikdienā pastāv pretruna starp centieniem panākt arvien lielāku Eiropas integrāciju un centieniem saglabāt vairāk nacionālās suverenitātes elementu. Lielākas integrācijas piekritēji (centrālisti) cenšas pārņemt no nacionālā līmeņa kopienas līmenī arvien jaunas un jaunas funkcijas. Turpretī decentralizācijas

pickritēji (lokālistri) savus argumentus pret pārmērīgu centralizāciju un pārmērīgu birokratizāciju pamato tieši ar subsidiaritātes principu.

Ar subsidiaritātes praktisko ieviešanu situācija nebūt nav tik vienkārša, kā ar pievienošanās hartai. Regulārā uzraudzība, ko īsteno viena no Eiropas Padomes institūcijām – Eiropas vietējo un reģionālo varu kongress, parāda, ka gandrīz katrā no dalībvalstīm subsidiaritāti varētu ievērot daudz pilnīgāk. Piemēram, kongress rekomendāciju “Par vietējās un reģionālās demokrātijas situāciju Latvijā” (CLRAE, 1998) 7.punkta b daļā iesaka balstīt vietējo un reģionālo institūciju reformas “uz nepieciešamību stiprināt vietējo un reģionālo varu politisko, administratīvo un finanšu autonomiju un pielietot subsidiaritātes principu, kā tas izteikts Eiropas vietējo pašvaldību hartas 3.panta 4.paragrāfā.”.

Pašreizējā Eiropas Kopienas aktualitāte – Eiropas Komisijas ierosinātā diskusija par labu valdību. Baltās grāmatas (Commission of the European Communities, 2001) II daļā – “Labas valdības principi” pieci labās valdības principi: atklātība, līdzdalība, atbildība, efektivitāte un saskaņotība tiek:

- 1) attiecināti uz visiem valdības līmeņiem – globālo, Eiropas, nacionālo, reģionālo un vietējo;
- 2) uzskatīti par līdzekli proporcionālītes un subsidiaritātes nostiprināšanai.

Baltās grāmatas IV daļā – “No valdības uz Eiropas nākotni” tiek vēlreiz uzsvērts, ka pieci labās valdības principi ļaus labāk īstenot proporcionālītes un subsidiaritātes principus.

Eiropas Komisija iesaka “izvēloties līmeni, kurā darbība ir veicama, un izvēloties pielietojamos instrumentus, jāievēro proporcionālītāti izvirzītajiem mērķiem. Tas nozīmē, ka pirms iniciatīvas īstenošanas ir svarīgi sistemātiski pārbaudīt (a) vai publiskā rīcība ir patiešām nepieciešama, (b) vai Eiropas līmenis ir vispiemērotākais, un (c) vai izvēlētie pasākumi ir proporcionāli šiem mērķiem (Commission of the European Communities, 2001)”.

Saīdzinot ar 1992.gadā sasniegto Māstrihtas kompromisu, 2001.gadā apspriešanai nodotā versija subsidiaritātes izpratnes ziņā ir liels solis uz priekšu. Īpaši principiāla ir subsidiaritātes attiecināšana uz visiem varas līmeņiem.

Principa dažādās izpratnes Latvijā. Kā redzams no 1. un 2. tabulas, 1998. gadā subsidiaritātes princips tika atzīts pirmajos divos nacionālajos likumos.

Administratīvi teritoriālās reformas likuma (Saeima, 1998(1)) 5.pantā teikts: “Nosakot funkciju sadali starp valsts pārvaldes institūcijām, aprīnča pašvalībām, kā arī vietējām pašvaldībām, tiek ievērots subsidiaritātes princips, kas nozīmē, ka augstāka līmeņa iestādēm uzdod tikai to funkciju pildīšanu, kuras nav lietderīgi vai nav iespējams pildīt zemāka līmeņa iestādēm.” Darvas karoti visumā veiksmīgajā formulējumā ielej likumdevēju nešaubīgā pārlicība, ka visa publiskā pārvalde sastāv no savstarpēji hierarhiski pakārtotām iestādēm.

Daudz neveiksmīgāks subsidiaritātes principa formulējums atrodams ar vienas nedēļas atstarpi Sacimā pieņemtajā Teritorijas attīstības plānošanas likumā (Saeima, 1998(2)). Šā likuma 3.panta 6.punktā dota šāda “definīcija”: “subsidiaritātes princips, kas paredz teritorijas plānošanā augstākas pārvaldes

institūcijas neiejaukšanos zemāka līmeņa institūcijas kompetencē. Ja domstarpības netiek atrisinātas, lēmumu pieņem augstākā institūcija, kuras lēmumu var pārsūdzēt tiesā.”

Šajā piemērā redzams, ka tendence nodot tiesības un pienākumus tuvāk pilsoņiem daudziem ir nepieņemama. Gan ierēdņi, gan politiķi, daudzi no kuriem joprojām tie centralizētas plānveida ekonomikas “priekšrocībām”, atzīst un absolutizē subsidiaritātes principa otro daļu – publiskās varas pienākumu palīdzēt tiem, kas paši netiek galā. Arī diskusijās ar Latvijas Pašvaldību savienību ministriju ierēdņi nereti izmanto subsidiaritātes principu kā pamatojumu varas, īpaši finanšu centralizācijai.

Dažāda izpratnes līmenis izpaužas arī jaunākajos politikas dokumentos un likumprojektos. Par to liecina Valsts kancelejas Politikas analīzes departamentā sagatavotajās “Politikas plānošanas pamatnostādņēs” (Ministru kabinets, 2001) atrodamais skaidrojums: “Subsidiaritātes princips -- politikas plānošanā tiek izvērtēts, kurš valsts pārvaldes līmenis ir atbilstošākais konkrētas politikas plānošanai, ievērojot veicamā uzdevuma apjomu un būtību, kā arī efektivitātes un ekonomijas nosacījumus, un paredzot iespējas deleģēt atsevišķus politikas jautājumus pašvaldību kompetencē.”

Tā vietā, lai atbilstoši subsidiaritātes principa garam atzītu varas decentralizācijas vadlīniju, tiek vēlīgi atļauts “atsevišķus” jautājumus pašvaldībām.

Ir arī veiksmīgāki piemēri. Sacīnā pirmajā lasījumā pieņemtajā Reģionālās attīstības likuma projektā (Sacīnā, 2001) teikts: “subsidiaritātes princips – valsts pienākumus pēc iespējas realizē tā vara, kas atrodas vistuvāk personai un spēj nodrošināt pienākumu īstenošanu zemākā pārvaldes līmenī.”

Ja aplūkojam izveidojušos situāciju Eiropas pieredzes kontekstā, tad viss nostājas savās vietās. Pirmkārt, tāpat kā Eiropas veco demokrātiju valstīs, Latvijā strīdos par formulējumiem parādās tendence uzsvērt tikai vienu no subsidiaritātes duālās dabas īpašībām. Otrkārt, šai tendencei pakļaujoties, var saturu izkropļot tiktāl, ka pat šī viena no duālajām, vienai otru papildinošajām īpašībām nav no teksta izlobāma.

Bija vajadzīgi 17 gadi, lai atzītu subsidiaritāti attiecībās starp valsti un pašvaldībām Eiropas Padomē (sk. 1. tabulu). Ja ilgu un grūtu atzīšanas procesu prasa subsidiaritātes atzīšana par universālu publiskās varas sadalījuma principu Eiropas Savienībā (sk. 2. tabulu), tad nav brīnums, ka arī Latvijā subsidiaritātes izpratnes un pielietojuma ceļš nav un nebūs vienkāršs.

Subsidiaritātes pielietojuma iespējas kompetenču pārdalē. Publiskās pārvaldes reforma Latvijā saistās gan ar jaunu institūciju veidošanu, gan esošo savstarpējās kompetences izmaiņām, gan teritoriālo reformu. Jautājums par vienu vai otru varas veidam piekritošo kompetenci nereti tiek izvirzīts kā fundamentāls, kura atrisinājums ir tālāko risinājumu pamatā.

Latvijas politiskās dienaskārtības jautājums Nr.1 ir iestāšanās Eiropas Savienībā. Šī iestāšanās būs saistīta ar vairāku līdz šim reģionālajā vai nacionālajā kompetencē esošu jautājumu nodošanu Eiropas Savienības kompetencē. Tas

nozīmē, ka rūpīgi jāizvērtē subsidiaritātes principa pielietojamība Latvijas nacionālo interešu aizstāvībai Eiropas integrācijas procesā.

Lai nodrošinātu reģionālo attīstību, politiskajā dienas kārtībā ir tieši vēlētu reģionu pašvaldību izveidošana, kā to iesaka arī Eiropas Padome (CLRAE, 1998). Veidojot jaunus publisko tiesību subjektus, to kompetence un finanses jānosaka atbilstoši subsidiaritātes principam.

Vietējās administratīvi teritoriālās reformas gaitā izmainīsies pašvaldību mērogs. Atbilstoši mērogam rodas izmaiņas efektivitātes vērtējumos. Tāpēc nepieciešams katru reformas soli salīdzināt ar subsidiaritātes prasībām.

Secinājumi

1. Lai izskaidrotu problēmas subsidiaritātes izpratnē jāņem vērā Eiropas demokrātiju pieredze, no kuras izriet, ka
 - a. Principa duālā daba pieļauj plašas interpretācijas iespējas.
 - b. Principa pielietojums ir divu alternatīvu ideoloģiju – centrālisma un lokālisma sacensības objekts.
2. Subsidiaritāte ir guvusi atzinību nacionālajā likumdošanā, taču daudzos gadījumos formulējumi traktē principu neadekvāti tā izpratnei starptautiskajos tiesību aktos.
3. Eiropas Savienībā tiek diskutēta iespēja attiecināt subsidiaritāti uz visiem publiskās varas veidiem – globālo, nacionālo, reģionālo un vietējo, kas norāda uz varbūtību, ka Latvijai, kļūstot par dalībvalsti, būs pilnīgāk jāievēro šis fundamentālais kompetenču sadalījuma princips.
4. Subsidiaritātes principu ir iespējams un nepieciešams ievērot visos turpmākajos publiskās pārvaldes reformu posmos.

Literatūra

1. Council of Europe. European Charter of Local Self-Government. Strasbourg, 15.X.1985, European Treaty Series/122.
2. European Union. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community. http://europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/dat/cc_cons_treaty_en.pdf.
3. CLRAE – Council of Europe. Recommendation 47(1998) on local and regional democracy in Latvia, [http://www.coe.fr/cplre/textad/rec/1998/rec47\(98\)c.htm](http://www.coe.fr/cplre/textad/rec/1998/rec47(98)c.htm).
4. Council of Europe. Definition and Limits of the Principle of Subsidiarity, Report of the CDLR, Strasbourg, 1994, ISBN 92-871 2522-8.
5. Commission of the European Communities. European Governance. A white paper. Brussels, 25.7.2001 COM(2001) 428 final.
6. Alain Delcamp. The application of the principle of subsidiarity of the European Charter of local self-government – Conference on the European Charter of Local Self-Government: The application of the Charter by the courts, Barcelona, 24-26 April 1997. CLRAE - Council of Europe, CONF/BCN (3) 5.

7. Saeima. Administratīvi teritoriālās reformas likums, *Latvijas Vēstnesis*, 30.10.1998(1), Nr.322, spēkā no 13.11.1998.
8. Saeima. Teritorijas attīstības plānošanas likums, *Latvijas Vēstnesis*, 30.10.1998(2), Nr.322, spēkā no 13.11.1998.
9. Ministru kabinets. Politikas plānošanas pamatnostādnes. 2001.
10. Saeima. Reģionālās attīstības likuma projekts (pirmais lasījums). 2001.
11. Māris Pūķis. Subsidiaritāte – 21.gadsimta izaicinājums, *Logs*, No.11(43),1998, pp. 2-4.

Kopsavilkums

Darbā konstatēts, ka subsidiaritātes principa ieviešanā Latvijā vēl ir daudz problēmu, tāpēc izvirzīts mērķis izskaidrot to cēloņus un iezīmēt šo problēmu risinājuma virzienus.

Aplūkota subsidiaritātes attīstība no baznīcas sociālās mācības sastāvdaļas par starptautisko tiesību principu. Konstatējot, ka tieši principa duālā daba padarīja iespējamu tā pieņemšanu kā politiskā kompromisa izpausmi. Principa iestrādne politikās un tiesību aktos noris cīņas formā starp centralistiem un lokālistiem, pie tam ar nuainīgām seknēm.

Subsidiaritātes principa formulējumi Latvijas likumdošanā un valdības politikas dokumentos ir savstarpēji pretrunīgi, kas norāda uz grūtībām principa izpratnē. Šīm grūtībām ir kopējas saknes visā Eiropā. Subsidiaritātes principam, kurš pasvīturo decentralizācijas tendencei varas pārdalē, ir fundamentāla loma publiskās pārvaldes reformā Latvijā.

Māris Pūķis (Latvijas Universitāte),
Ligita Začesta (Latvijas Universitāte)

SUBSIDIARITĀTES PRINCIPA PIELIETOJUMA IESPĒJAS REĢIONĀLĀS ATTĪSTĪBAS PLĀNOŠANĀ

POTENTIAL OF APPLYING OF SUBSIDIARITY PRINCIPLE IN REGIONAL DEVELOPMENT PLANNING

Principle of subsidiarity is recognised in the national laws about development planning. Problems arise in respect to practical implementation. During last years discussion about institutional reorganisation of development planning administration is going on, but it is not successful.

Paper "Potential of applying of subsidiarity principle in regional development planning" discusses legal and real division of functions in the sphere of regional development between the subjects of public power in Latvia. Influence of EU regional policy and EU enlargement policy on division of national, regional and local functions is evaluated. Drawbacks of existing system are described.

Conclusions are the following. The principle of subsidiarity is applicable for arranging of competences between the development planning levels, decision-making shall be harmonised with the scale of territory, harmonisation of interests shall be based on parity, each administration level shall be maintained by its own finances.

Establishing of directly elected regional governments is necessary precondition for successful regional development.

Problēmas nostādne. Gan pašlaik spēkā esošais "Teritorijas attīstības plānošanas likums", gan Ministru kabinetā akceptētais "Reģionālās attīstības likums" paredz, ka attīstības plānošanā ir pielietojams subsidiaritātes princips. Tomēr līdz šim Latvijā šis princips, kas izmantojams kā vadlīnija pienākumu sadalē starp privāto un publisko sektoru, kā arī starp dažādiem publiskās varas līmeņiem, vēl reti tiek izmantots institucionālo struktūru veidošanā un funkciju sadalē starp tām.

Reģionālās attīstības plānošana un vadība Latvijā pārdzīvo krīzi. Vairāku gadu garumā ilgst diskusija par kompetenču pārdali, kuras rezultātā nav būtiska progresa atbildīgo institūciju kapacitātē, arī Eiropas Komisijas vērtējums par Latvijas gatavību ES strukturālajiem fondiem gadu no gada ir kritisks. Tas pamato nepieciešamību analizēt reģionālās plānošanas institucionālo sistēmu kopumā, tajā skaitā jautājumu par kompetenču sadalījumu starp procesā iesaistītajiem varas līmeņiem.

Subsidiaritātes princips ir pielietojams nosakot, kādus pasākumus ir optimāli veikt dažādos plānošanas mērogos, lai lēmumu pieņemšana atrastos pēc iespējas tuvāk pilsonim, tajā pašā laikā ievērojot efektivitātes un mēroga nosacījumus. Ievērojot šī principa elastību, tā pielietojumā izpaužas katras valsts īpatnējie apstākļi un tradīcijas.

Analīzes nosacījumi. Reģionālās attīstības politiku šajā darbā aplūkosim šī jēdziena plašākajā izpratnē – kā to sociāli-ekonomiskās attīstības politikas daļu, kura tiek diferencēta dažādos reģionos. Otru attīstības politikas daļu, kura vienādi attiecas uz visiem reģioniem, ir pieņemts sadalīt sektoru politikās. Normāli reģionālā politika un sektoru politikas nav pretrunīgas, bet viena otru papildina. Nereti reģionālo attīstību saprot šaurāk, resp., kā pamatojumu telpiskajam plānojumam. Uzskatīsim, ka telpiskā plānošana ir būtiska, taču tikai viena no daudzām reģionālās attīstības politikas sastāvdaļām.

Aplūkosim reģionālo attīstību Latvijas teritorijā, konkretizējot politikas mērogu. Sākotnējam situācijas raksturojumam izvēlēsimies sākotnējo varu/attiecīgo reģionu modeli. Katrai lielāka teritoriālā mēroga varai atbildīs par pakāpi mazākas teritorijas reģioni. Attiecībā pret globālo varu reģions ir Eiropa. Eiropā kā aplūkojamās varas

piemēru izvēlēsimies vienu no varām – Eiropas Savienību (ES), kuras kandidātvalsts Latvija ir pašreiz un iespējams turpmāk kļūs par dalībvalsti. Attiecībā pret ES reģions būs Latvija vai tās makroreģions, attiecībā pret Latviju – tās makroreģioni vai rajoni, attiecībā pret Latvijas makroreģioniem reģions būs rajons, attiecībā pret rajonu - vietējās pašvaldības teritorija.

Šādā izpratnē runāsim par pieciem reģionālās politikas veidiem – Eiropas Savienības, nacionālo, reģiona, rajona un vietējo. Katrai no šīm politikām piemīt zināma autonomija, bet to veidotāji vienmēr cenšas sava mēroga politikas saskaņot ar lielāka un mazāka teritoriālā mēroga politikām.

Analīzē aplūkosim piecus atšķirīgus kompetenču sadalījumus starp varas veidiem:

1. **Likumīgais.** Šis sadalījums izriet no spēkā esošā Teritorijas attīstības plānošanas likuma (Saeima, 1998). Likums līdz šim tikai daļēji ir ieviests, tam bija daudz noliedzēju vairākās valdībās pēc kārtas. Pašlaik Saeimā tiek izskatīts jauns likums, pēc kura pieņemšanas iecerēts veco atcelt.
2. **Faktiskais.** Šis sadalījums izveidojies praksē un balstās uz savstarpēji pretrunīgiem tiesību aktiem. Nacionālajā līmenī tas izveidots saskaņā ar Ministru kabineta noteikumiem, plānošanas reģionu līmenī saskaņā ar rajonu, republikas pilsētu un vietējo pašvaldību lēmumiem, kā arī ņemot vērā dažādus Eiropas Komisijas pārstāvju un starptautisko finanšu organizāciju ekspertu ieteikumus.
3. **Iecerētais.** Par pamatu ņemts Saeimā pirmajā lasījumā pieņemtais Reģionālās attīstības likumprojekts (Saeima, 2001), bet dažos gadījumos arī Finanšu ministrijas viedoklis, apspriežot likumprojektu valdībā, jo prakse liecina, ka galīgajā likuma variantā pēdējais nereti dominē pār Ministru kabineta viedokli.
4. **Ieteicamais pārejas posmā.** Variants, kas izriet no subsidiaritātes principa un būtu pielietojams pārejas periodā no esošās situācijas uz situāciju pēc iestāšanās ES.
5. **Pēc reģionu reformas.** Šis variants tiks pamatots ar subsidiaritātes principu, pieņemot, ka Latvija spēs atrisināt ickšējās politiskās pretrunas saistībā ar tieši vēlētu reģionu pašvaldību izveidošanu.

Institūcija, kas apstiprina attīstības politikas dokumentu (1. tabula). Saskaņā ar subsidiaritātes principu lēmumu jāpieņem pēc iespējas mazāka mēroga varai. Vēlams, lai šī vara būtu leģitīma. Demokrātiskā iekārtā tas nozīmē, ka **lemj** tautas priekšstāvji, kuri ir vai nu tieši ievēlēti, vai vismaz tieši atbildīgi tieši ievēlētiem priekšstāvjiem.

ES reģionālās attīstības vadlīnijas izstrādā Eiropas Komisija, kura arī plāno budžetu. Taču galavārds ir likumdevējiem, kuri darbojas līdzlemšanas režīmā – ES Ministru Padome, kurā balsošana notiek dalībvalstu vārdā un Eiropas Parlaments, kurā balsojums notiek ES pilsoņu vārdā. Politikas izpaušme ir vidēja termiņa budžets un regulas, kurās noteikti atbalstāmās reģionālās politikas mērķi un pasākumu finansēšanas pamatprocedūras.

I. tabula

Plānošanas lēmumu pieņēmēji

Politikas mērogs	Likumīgie	Faktiskie	Iecerētie	Ieteicamie pārejas posmā	Pēc reģionu reformas
ES	Eiropas parlaments/ ES Ministru padome	→	→	→	→
Nacionālais	Ministru kabinets	→	→	Saeima	→
Reģionu	Rajonu padomes	→	Ministru kabinets	Plānošanas reģiona padome	Reģiona pašvaldības dome
Rajonu	Rajonu padomes	→	→	→	
Vietējais	Vietējās domes (padomes)	→	→	→	→

Gan saskaņā ar Teritorijas attīstības plānošanas likumu, gan ar iedibināto praksi lēmējs par attīstības plānu nacionālajā līmenī ir Ministru kabinets. Atšķirtība ir dokumentu raksturā. (Likums paredz, ka attīstības plāns sastāv no četrām programmām un nacionālā plānojuma, iedibinātā kārtība nozīmē, ka tiek izstrādāts viens dokuments – Nacionālais attīstības plāns (NAP)). Arī Saeimā iesniegtajā likumprojektā tiek turpināta šāda tradīcija. Tas nozīmē, ka plāniem ir valdības iecerētās politikas raksturs, kas nenodibina ciešu saiti ar budžetu un citu veidu teritoriālajām varām.

Ja mēcāmies no ES, tad redzam, ka tur reģionālās attīstības plānam ir pārnacionāla likuma forma. Dalībvalstīm regulā izvirzītie mērķi nav saistoši, taču tikai tajā gadījumā, ja ES un dalībvalsts mērķi sakrīt, var būt runa par sadarbību un kopīgu programmu līdzfinansējumu.

Ja aplūkojam situāciju caur subsidiaritātes prizmu, tad mērogs ir pareizs abos gadījumos. Taču ES izvēlēta metode ir efektīvāka – rīcība notiek, balstoties uz likumdevēja skaidri paustiem principiem, tas veicina efektivitāti, saglabājot cieņu pret dalībvalstu vai mērķreģionu autonomiju. Tāpēc var uzskatīt, ka turpmāk būtu lietderīgi, ja vidēja termiņa reģionālās attīstības plānu pieņemtu Saeima.

Reģionu līmenī precīzais mērogs ir reģions. Tāpēc nav efektīva ne likumīgajā variantā paredzētā shēma, kad plānu jāapstiprina katrā, no plānošanas reģionu izveidojušajām pašvaldībām, ne arī Finanšu ministrijas proponētā reģionu attīstības plānu apstiprināšana Ministru kabinetā. Pirmajā gadījumā dalīta apspriešana apgrūtina konsensusa panākšanu, kas šādos apstākļos ir obligāti. Ierobežotu resursu apstākļos katrs rajons velk “deķi” uz savu pusi, grūti vienoties par visam reģionam

kopīgu stratēģiju. Lēmumu pārceļšana uz Ministru kabinetu attālina lemlšanu no tām interešu grupām, kuras gūst tiešu labumu no reģiona attīstības pasākumiem.

Subsidiaritāte nozīmē gan pareizu mērogu, gan efektivitāti. Tās nav atdalāmas no leģitimitātes, tādēļ vienīgā pieņemamā vizija saistās ar tieši vēlētajām reģionu pašvaldībām.

Attīstības plānu saskaņošanas mehānisms (2. tabula). Katram profesionālam plānotājam ir skaidrs, ka plānus jāaskaņo. Tāpēc izstrādātāju līmenī vienmēr notiks konsultācijas. Tomēr jānotiek arī formālai saskaņošanai, kurā katram šādas saskaņošanas dalībniekam ir noteiktas un skaidras pilnvaras. Aplūkosim, cik lielā mērā subsidiaritātes principam atbilst šīs oficiālās, formālās institūcijas.

2. tabula

Plānu saskaņotāji

Politikas mērogs	Likumīgie	Faktiskie	Iecerētie	Ieteicamie pārejas posmā	Pēc reģionu reformas
ES / nacionālais	Eiropas Komisija / Finanšu ministrija		⇒	Eiropas Komisija / Ministru kabinets	⇒
Nacionālais / reģionu	Reģionālās attīstības padome	NAP uzraudzības padome	Nacionālā reģionālās attīstības padome	⇒	⇒
Reģionu / rajonu	Plānošanas reģiona padome	⇒	Plānošanas reģiona attīstības padome	⇒	--
Rajonu / vietējā	Rajona padome / vietas domes (padomes)	⇒	⇒	⇒	--
Reģionu / vietējais	-	⇒	⇒	⇒	Reģiona dome / vietas domes (padomes)

Pirmkārt, Latvijai jānodrošina nacionālā reģionālās attīstības plāna saskaņošanu ar Eiropas Komisiju, kura uzrauga procesu no ES puses. Teritorijas attīstības plānošanas likums šo jautājumu neregulē, tāpēc faktiskā situācija, kuru nosaka Ministru kabineta noteikumi, sakrīt ar likumīgo. Formāli par Latvijas puses atbildīgo amatpersonu ir nozīmēta Finanšu ministrijas valsts sekretāra vietniece, bet saskaņošanas sarunas vada īpašu uzdevumu ministrs sadarbībai ar starptautiskajām finanšu organizācijām. Pēc atbildīgā ministra sekretariāta

likvidācijas un atbilstošo struktūrvienību iekļaušanas Finanšu ministrijas struktūrā, iznāk, ka nacionālo līmeni sarunās ar Eiropas Komisiju pārstāv Finanšu ministrija.

Otrkārt, jānodrošina saskaņošana starp nacionālo un plānošanas reģionu plāniem. Likumā noteikts, ka to vajadzētu darīt Reģionālās attīstības padomei, kura izvērtētu reģionu plānus no nacionālo interešu viedokļa, un plānošanas reģionu padomēm, kuras izvērtētu nacionālo plānu no reģionālo interešu viedokļa. Šāds mehānisms pagaidām pastāv tikai uz papīra.

Praktiski saskaņošana ir uzsākta, jo NAP uzraudzības padomes darbā ar padomdevēja tiesībām piedalās piecu plānošanas reģionu pārstāvji. Reģionu pārstāvji tika iekļauti arī NAP darba grupā. Šādu ideju būtu vēlams attīstīt arī turpmāk, veidojot Nacionālo reģionālās attīstības padomi uz paritātes principiem – vienu pusi vietas ministriem, otru pusi – reģionu un vietējo pašvaldību pārstāvjiem.

Atšķirība starp Nacionālo reģionālās attīstības padomi un plānošanas reģiona attīstības padomi ir tā, ka pirmajai ir konsultatīvas institūcijas raksturs, bet otrajai jābūt lēmējam. Tādēļ reģionu padomēs nevar iekļaut valdības ierēdņus, jo tad to apstiprinātie attīstības plāni kļūtu nelegitīmi.

Attīstības plānu izstrādātāji (3. tabula). Izpildinstitūciju izveidei visos gadījumos jābūt lēmēja kompetencē. Lēmējam arī jāīsteno kontroli un jāorganizē starpinstitūciju saskaņošanu un plānu sabiedrisko apspriešanu.

3. tabula

Attīstības plānu izstrādātāji

Politikas mērķi	Likumīgie	Faktiskie	Iecerētie	Ieteicamie pārejas posmā	Pēc reģionu reformas
ES	DG Region	→	→	→	→
Nacionālais	4 sektoru ministrijas	IUMSSFI sekretariāts	Finanšu ministrija	Ministru prezidentam padota struktūrvienība	Reģionālās attīstības ministrija
Reģionu	Plānošanas reģionu attīstības aģentūras	→	→	→	Reģiona pašvaldības izveidota iestāde
Rajonu	Rajona pašvaldības izpildstrukturā	→	→	→	--
Vietējais	Vietējās pašvaldības izpildstrukturā	→	→	→	→

Ja pētām faktisko, nevis kādu iedomātu politiku, tad jāņem vērā izstrādātāju ietekmi uz lēmumiem. Reālā lemtspēja sadalās. No teiktā izriet, ka reģionālās

attīstības politikas izstrādāšanas deleģēšana Finanšu ministrijai ir neracionāla. Neraksturīgu funkciju koncentrācija var izraisīt tikai efektivitātes samazināšanos.

Ja eksistē patiesa politiskā griba veicināt reģionu attīstību, tam nepieciešama specializēta ministrija. Racionāla būtu arī reģionālās attīstības vadības apvienošana ar pašvaldību pārraudzību, īpaši saistībā ar reģionālo pašvaldību reformu.

Pārejas posmā līdz uzņemšanai ES par plānošanu atbildīgā struktūra (NAP izstrādāšana) varētu tikt nodota tiešā Ministru prezidenta padotībā. Šeit varētu izmantot analogiju ar veiksmīgi izveidoto Eiropas integrācijas biroju, kurš pastāv noteiktu laiku un pilda noteiktus publiskās pārvaldes uzdevumus. Tādējādi tiktu nodalīta plānošana no finanšu kontroles, kura paliktu Finanšu ministrijas kompetencē.

No subsidiaritātes izriet arī partnerības īstenošana visos līmeņos. Arī plānošanas reģionu līmenī jāizveido pastāvīgs konsultāciju mehānisms – gan ar sabiedriskajām organizācijām un interešu grupām, gan ar nacionālo līmeni nozaru ministriju pārstāvjiem.

Attīstības projektu līdzfinansējums (4. tabula). Lēmējus par finansējumu nosaka budžeta likumi. Lai projekti, kuri atbilst dažādos plānošanas līmeņos deklarētajiem mērķiem un uzdevumiem būtu efektīvi, jānodrošina “labuma saņēmēju” ieinteresētība un līdzdalība. Efektivitātes materiālais nosacījums ir patstāvīgas līdzfinansēšanas iespēja. Tādēļ budžeta sistēmu jāpārveido tā, lai katram attīstības vadības līmenim būtu savi, nozīmīgi līdzekļi, kurus tas brīvprātīgi iegulda attīstības finansēšanā. Pretstatā tam centralizēta līdzekļu sadale šajā gadījumā būs neefektīvāka.

4. tabula

Lēmēji par programmu līdzfinansēšanu

Politikas mērogs	Likumīgie	Faktiskie	Iecerētie	Ieteicamie pārejas posmā	Pēc reģionu reformas
ES	Eiropas Parlaments	→	→	→	→
Nacionālais	Saeima	→	→	→	→
Reģionāls	Saeima, Rajonu padomes	→	Saeima	Plānošanas reģiona padome	Reģiona pašvaldības dome
Rajonu	Rajonu padomes	→	→	→	--
Vietējais	Vietējās domes (padomes)	→	→	→	→

Jāņem vērā arī kompetenču nošķirtība. Publisko funkciju nodošana jauktā pārziņā neatbilst Latvijas starptautiskajām saistībām (Sacīma, 1996, European

Council, 1985). Funkciju atdalīšana nozīmē, ka katrā teritoriālajā līmenī noris ne vien sadarbība, bet arī patstāvīga rīcība. Ir tādas funkcijas, ko lielāka mēroga vara nefinansēs, bet kas absolūti nepieciešamas mazāka mēroga teritorijas attīstībai.

Īpaši jāizdala reģionu līmeni, kuram jānodrošina iespējas patstāvīgi lemt par līdzfinansēšanu. Pastāvot plānošanas reģioniem, tas nozīmē nepieciešamību pēc īpašiem mērķiem neiezīmētām valsts dotācijām. Pēc reģionu pašvaldību izveidošanas tām jānodrošina "savi" nodokļu ienākumi.

Saskaņotai līdzfinansēšanai nepieciešama vidēja termiņa budžeta plānošana, saskaņojot to ar programmēšanas ciklu visos līmeņos.

Secinājumi

1. Reģionālās attīstības institucionālajai sakārtošanai ir pielietojams subsidiaritātes princips.
2. Saskaņā ar šo principu attīstības plānu pieņemšanu jānodod tam teritoriālajam līmenim, kurā tiek plānots.
3. Saskaņošanu starp līmeņiem jāveido uz paritātes principa, iesaistot ieinteresētās puses uz līdztiesības principiem.
4. Katrā līmenī jānodrošina pilnvērtīgas brīvprātīga līdzfinansējuma iespējas.
5. Pilnvērtīgai attīstības nodrošināšanai jāizveido tieši vēlētas reģionu pašvaldības.

Literatūra

1. Sacima, Teritorijas attīstības plānošanas likums, 1998.
2. Sacima, Reģionālās attīstības likumprojekts, 2001.
3. Sacima. Par Eiropas vietējo pašvaldību hartu. 1996.
4. European Council. European Charter of Local Self-Government, Strasbourg, 1985.

Kopsavilkums

Rakstā izvērtēts no likumdošanas izrietošais un faktiskais funkciju sadalījums starp publiskās varas institūcijām reģionālās attīstības jomā Latvijā. Izvērtēta Eiropas Savienības reģionālās politikas un paplašināšanās politikas ietekme uz kompetenču sadali starp atbildīgām institūcijām par reģionālo attīstību. Izvērtēti esošās situācijas trūkumi.

Balstoties uz subsidiaritātes principu pamatoti priekšlikumi institucionālās sistēmas pilnveidošanai, kas nodrošinātu maksimālu procesu atklātību un kontroli, vienlaikus iesaistot sociālos partnerus un pašvaldības nacionālās politikas veidošanā un ieviešanā.

Secināts, ka reģionālās attīstības vadībai jāizveido īpaša ministrija, kā arī jāveic finansu reforma, nodrošinot katru attīstības vadības līmeni ar patstāvīgiem finansu resursiem.

Andris Putniņš (Latvijas Universitāte)

DARBINIEKU NOVĒRTĒŠANAS PĀRRUNU MOTIVĒJOŠĀ NOZĪME

МОТИВИРУЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ СОБЕСЕДОВАНИЙ ПО ОЦЕНКЕ СОТРУДНИКОВ

В предлагаемой статье «Мотивирующее значение собеседований по оценке сотрудников» рассмотрено мотивирующее значение собеседований по оценке сотрудников. В настоящее время в Латвии данные собеседования распространены в фирмах с участием иностранного капитала, но на предприятиях и фирмах с местным капиталом этот процесс только зарождается. Статья посвящена рассмотрению использования разных теорий мотивации для эффективного построения собеседований.

Karjeras plānošanas un darba rezultātu novērtēšanas procedūras ir raksturīgas vadīšanai ar mērķiem un tās ir plaši izplatītas visā pasaulē. Šobrīd Latvijā tās pielieto starptautiskajās organizācijās un pakāpeniski ievieš arī vietējos uzņēmumos. Viena no visnozīmīgākajām iepriekš minētajām procedūrām ir darbinieku novērtēšanas pārrunas, uzņēmumos sauktas "īkgadējās pārrunas".

Šādām pārrunām ir vairāki mērķi: veiktā darba izpildes analīze un darbinieka pilnveidošanas jeb karjeras plānošana.

Īkgadējās pārrunas nodrošina atgriezenisko saiti starp vadītāju un darbinieku, kopējās sarunās noskaidrojot, kādi ir organizācijas galvenie mērķi, vienojoties, ko darbinieks var darīt, lai palīdzētu šos mērķus sasniegt, kā viņš varētu uzlabot savu sniegumu.

Pārrunu motivējošo raksturu skaidro mērķu izvirzīšanas teorija. Mērķu izvirzīšanas teorijas centrālais princips ir mērķu noteikšanas pieeja darba motivācijas procesam, t.i., cilvēki paši sev izvirza mērķus, un tādēļ ir motivēti tos sasniegt. Šo mērķu izvirzīšana ir apzināts process; izvirzītie mērķi un cilvēka nodomi nosaka viņa rīcību. Šīs teorijas pamatlicējs E. Loks uzsver, ka cilvēki, kas sev izvirza augstus mērķus (vai pieņem citu izvirzītus augstus mērķus), to sasniegšanai velta lielākas pūles un darbu izpilda labāk.

Mērķu izvirzīšana pēc Loka teorijas notiek šādi:

- ◆ Vispirms cilvēks apzina un novērtē apkārtējās norises;
- ◆ Uz to fona viņš izvirza sev mērķus, kurus vēlas sasniegt, un veic mērķtiecīgas darbības, lai to realizētu.

Mērķu sasniegšana sniedz cilvēkam gandarījumu. Darba izpildes līmenis lielā mērā ir atkarīgs no tādiem mērķu raksturlielumiem kā sarežģītība, konkrētums, pieņemamība un pieķeršanās pakāpe.

Mērķa sarežģītību raksturo tā sasniegšanai nepieciešamā profesionalitāte, -jo sarežģītāks mērķis, jo augstāki rezultāti. Tomēr jāiegaumē, ka mērķis ir stimulējošs tikai tādā gadījumā, ja tas ir reāls un sasniedzams. Tāpēc teorijas autors iesaka mērķa sarežģītības pakāpi izvēlēties starp kategorijām "vidēji sarežģīts" līdz "sarežģīts" (4, 261).

Mērķis jāformulē pēc iespējas konkrētāk. Daudzi pētījumi pierāda, ka konkrēti formulēti mērķi cilvēki saprot labāk (piemēram, stundā izdarāmo telefonisko kontaktu skaits). Atsevišķi pētījumi liecina par to, ka šī mērķa īpašība atvieglo tā sasniegšanu darbiniekiem pazīstamu uzdevumu veikšanā, bet nedarbojas tik motivējoši situācijā, ja uzdevums ir pilnīgi jauns.

Mērķa pieņemamību raksturo tas, cik lielā mērā cilvēks ir gatavs izvirzīto mērķi pieņemt par savējo. Ja cilvēkam mērķis nav pieņemams, tad mērķa sarežģītība un konkrētums vieni paši būs diezgan vāji motivatori. Cik lielā mērā cilvēks attiecīgo mērķi būs gatavs uzskatīt par savu, ietekmē tas, kādu labumu viņš gūs, šo mērķi sasniedzot, mērķi izvirzījušā cilvēka autoritāte, sacensības gars.

Runājot par pieķeršanās pakāpi konkrētam mērķim, tiek domāta cilvēka gatavība ieguldīt noteiktas pūles tā sasniegšanai. Tā var būt ļoti nozīmīga gadījumos, kad mērķa sasniegšanai nepieciešamā piepūle būtiski atšķiras no sākotnēji paredzētās. Pieķeršanās mērķim darbiniekā darba izpildes laikā var augt, bet var arī mazināties. Tāpēc vadības uzdevums ir sekot, lai tā tiktu uzturēta vajadzīgajā līmenī.

Bez jau minētajām mērķa īpašībām svarīgi nodrošināt atgriezenisko saiti, kas nepārtraukti sniegtu darbiniekam informāciju par to, cik tuvu vai tālu no mērķa sasniegšanas viņš atrodas. Atgriezeniskā saite palīdz cilvēkam saprast, kas vēl nepieciešams, lai straujāk tuvotos mērķim, ļauj izdarīt secinājumus par izvēlētajās taktikas piemērotību/neatbilstību attiecīgā mērķa sasniegšanai vai vienkārši apstiprina, ka cilvēks ir uz pareizā ceļa.

Darbinieku novērtēšanas pārrunas var kalpot, lai noskaidrotu F. Hercberga divfaktoru motivācijas teorijā minēto motivācijas un higiēnas faktoru iedarbību uz konkrēto cilvēku (5, 274).

Darbinieku novērtēšanas pārrunas var palīdzēt noskaidrot padoto viedokļus par sagaidāmo atalgojuma apmēru pēc izvirzīto mērķu sasniegšanas. Individā subjektīvo situācijas uztveri un novērtējumu skaidro gaidu motivācijas teorija.

Šo teoriju neatkarīgi viens no otra izstrādāja 3 zinātnieki – V. Vrooms, D.A. Nadlers un E. Loulers. Tās pamatā ir pieņēmums, ka vajadzības esamība nav vienīgais cilvēka motivācijas cēlonis. Lai cilvēks būtu gatavs rīkoties vajadzīga ne vien vajadzība, bet arī ticība (*expectations* – gaidas) tam, ka izvēlētais uzvedības veids patiešām novedīs līdz vēlamajam rezultātam un apmierinās viņu vajadzības.

Teorija balstās uz pieņēmumiem, ka cilvēka uzvedība ir atkarīga no personisko un ārējo faktoru kombinācijas, ka cilvēki paši pieņem vispusīgus lēmumus par savu uzvedību organizācijā, cilvēku vēlmēs un mērķi ir atšķirīgi un, ka cilvēks izdarīs izvēli starp alternatīviem uzvedības veidiem cerībā uz viņam nozīmīgiem rezultātiem.

Saskaņā ar gaidu motivēšanas teoriju eksistē 4 mainīgie lielumi – gaidas, kas, savā starpā mijiedarbojoties cilvēkā izraisa noteikta līmeņa aktivitāti:

1. Gaidas, kas saistītas ar darba veikšanas pētīto pūliņi attiecību pret sasniegto rezultātu (*effort (E) – performance (P) expectancy*), t.i., cilvēka ticība tam, ka viņa pūliņi novedīs līdz vēlamā rezultāta sasniegšanai. Šī ticība lielā mērā ir atkarīga no savu spēju un zināšanu subjektīvā novērtējuma, no citu cilvēku, arī vadītāja, prasībām, no kolēģu atbalsta, kā arī no citiem ārējiem faktoriem.
2. Gaidas attiecībā pret sagaidāmo rezultātu atkarībā no ieguldītā darba līmeņa (*performance to outcome*, t.i., cilvēka ticība tam, ka padarītam darbam sekos gaidītie rezultāti. Cilvēka pieņēmumi attiecībā pret to, kādi rezultāti katrā konkrētajā situācijā ir sagaidāmi, atkarīgi no viņa iepriekšējās pieredzes.
3. Instrumentalitāte, t.i., noteiktas uzvedības formas piemērotība attiecībā pret mērķi, kas jāsasniedz. Šis mainīgais lielums atspoguļo cilvēka ticību tam, ka uzvedība un mērķa sasniegšana ir savā starpā saistītas. Instrumentalitāte ir īpaši nozīmīga otrā līmeņa vajadzību apmierināšanas procesā, kad vēlamās sekas no darba rezultāta neizriet tieši, bet gan kļūst iespējamās pēc tam, kad uzrādīts noteikts darba rezultāts. Piemēram, prēmija (pirmā līmeņa rezultāts) cilvēkam var kļūt par darbinieka sabiedriskā statusa paaugstināšanas līdzekli kaimiņu un ģimenes locekļu acīs (otrā līmeņa rezultāts), kas savukārt ļaus cilvēkam kļūt par prestiža kluba biedru. Tādējādi cilvēka pūles ir instrumentālas ne tikai tiešā iznākuma ziņā, jo iespēja kļūt par prestiža kluba biedru ir atkarīga no prēmijas saņemšanas, bet prēmijas saņemšana, savukārt, ir atkarīga no labi padarīta darba.
4. Vērtība, kādu cilvēks piešķir pirmā un otrā līmeņa rezultātiem, jeb apmierinātības pakāpe pēc atalgojuma saņemšanas. Šis mainīgais lielums nosaka to, ka cilvēks izdarīs izvēli starp alternatīviem uzvedības veidiem, atkarībā no tā, kādam rezultātam tiks piešķirta svarīgākā nozīme. Piemēram, darba algas paaugstinājums (pirmā līmeņa rezultāts), kas izriet no paaugstinājuma amatā, var būt ļoti nozīmīgs un tiks uztverts pozitīvi, jo var instrumentāli kalpot attiecīgā cilvēka otrā līmeņa rezultātu sasniegšanai, piemēram, augstāka dzīves līmeņa nodrošināšanai. Tomēr algas pielikums var dot arī citus rezultātus, tādus kā darba dienas pagarināšanās, ko darbinieks novērtēs negatīvi (4, 254, 255).

Lai šo teoriju veiksmīgi izmantotu praksē, menedžerim jāsalīdzina paredzētais atalgojums ar konkrētu darbinieku vajadzībām un tie jāsasakaņo. Otrkārt, jānosaka stingras attiecības starp darba rezultātiem un atalgojumu. – jo efektīvāks darbs, jo augstāks atalgojums. Treškārt, vadītājam jāizvirza izaicinošs, bet reāli sasniedzams mērķis, un jāpārliecina darbinieki par iespējām šo mērķi sasniegt.

Darbinieku novērtēšanas pārrunās ir jāņem vērā arī taisnīguma motivēšanas teorijas atziņas. Taisnīguma motivēšanas teoriju mēdz dēvēt arī par līdzsvara

teoriju. Tās autors ir I. S. Adams, kurš secināja, ka cilvēki cenšas noturēt līdzsvaru starp savām ieguldītajām pūlēm un saņemto atalgojumu, šo attiecību nosakot subjektīvi. Kā uzskata Adams, darbinieki salīdzina savus ieguldījumus un sasniegtos rezultātus ar pārējo darbinieku ieguldījumiem un sasniegtajiem rezultātiem. Pie rezultātiem pieskaitāma darba alga, sociālais statuss, karjeras perspektīva u.tml. Būtiskākie ieguldījumi ir zināšanas, prasmes, pieredze un izglītība (2, 17).

Aktuālie "pārējie" šajā salīdzināšanas procesā tiek piemeklēti pēc individuāla vērtējuma, tie var būt gan darba kolēģi, gan vienā nozarē vai amatā strādājošie dažādās firmās, gan draugi, kam ir pilnīgi atšķirīga nodarbošanās. Salīdzināšanai var būt dažādi kritēriji, taču vienmēr pastāv salīdzināšanas akts. Taisnīguma teorija paredz, ka situācijā, ja darbinieks konstatēs neatbilstību par labu "pārējiem", viņš samazinās savu ieguldījumu (produktivitāti vai darba kvalitāti), un otrādi – konstatējot neatbilstību par labu sev, viņš savu ieguldījumu uzlabos. Tomēr teorija neizslēdz arī citādu cilvēka reakciju. Darbinieks var mēģināt koriģēt savus uzskatus par salīdzināmajiem lielumiem, lai rastu izskaidrojumu vienai vai otrai situācijai, tomēr, ja svara kausi nekādi nav samērojami, cilvēks no darba var aiziet un veidot karjeru citā nozarē. Jāatzīmē, ka cilvēki viens no otra atšķiras, un ne visi, konstatējot galēju līdzsvara trūkumu starp saviem un pārējo ieguldījumiem un rezultātu, darbu atstātu.

Lai praksē veiksmīgi pielietotu šo motivēšanas teoriju, Adams iesaka ieviest procesuālo taisnīgumu (procedural justice) – skaidri definētus principus, kas ļauj uzskatāmi izsekot līdzī lēmumu pieņemšanas gaitai par labu vienai vai otrai rīcībai, t. i. darbiniekiem ir jāzina kā un par ko dod prēmiju. 60. gados L. Poters un E. Loulers izstrādāja kompleksu norises motivēšanas teoriju, ietverot tajā gaidu, gan taisnīguma motivēšanas teorijas elementus (1, 357). No modeļa izriet šādi secinājumi:

- ◆ Darbinieku sasniegtie rezultāti atkarīgi no viņu pieliktajām pūlēm, prasmēm, spējām un savas lomas apzināšanās;
- ◆ Ieguldījuma jeb pielikto pūļu līmenis atkarīgs no atalgojuma (pēc subjektīvā vērtējuma) un pūļu un atalgojuma saistības vērtējuma;
- ◆ Sasniegtais darba rezultāts var sniegt iekšēju (pašapziņas celšana, apmierinājums, u.tml.) vai ārēju atalgojumu (alga, prēmija, paaugstinājums amatā u.tml.)
- ◆ Apmierinājums rodas kā iekšējā un ārējā atalgojuma rezultāts;
- ◆ Apmierinājums nodrošina atgriezenisko saiti ar cilvēka rīcību nākotnē.

Teorija uzsver to, cik svarīgi cilvēka pūles, prasmes, spējas, darba rezultātu, atalgojumu un apmierinātību skatīt vienotā sistēmā. Darbinieku novērtēšanas sarunās vadītājs var noskaidrot padotā gaidas attiecīgajos jautājumos, lai apspriestu tās un iegūtu objektīvu informāciju efektīvai darbinieka motivācijai.

Ilgadējās pārrunas uzlabo vadītāja tēlu darbinieku vidū, jo vadītājs izrāda rūpes par darbinieku, veltot viņam laiku personīgi, pārspriežot padarīto, problēmas

un ieteikumus. Darbinieks tiek novērtēts, jo tiek atzīti un uzskaitīti viņa sasniegumi.

Darbinieku novērtēšanas pārrunas var uzskatīt par proaktīvu vadības darbību, jo iegūtā informācija dod iespēju paredzēt indivīda rīcību un risināt iespējamās problēmas savlaicīgi.

Ikgadējo pārrunu norise var tikt plānota anketu veidā. Anketas sastāv no īsiem un konkrētiem jautājumiem, kuri ir līdzīgi gan darbiniekam, gan vadītājam. Pirmajā no tām darbinieks vērtē savu darbību, uzskaita nozīmīgākos sasniegumus, paveiktos darbus, atzīmē, kas nav padarīts no iepļānotā, kā arī noskaidro apmierinātību ar saviem darba rezultātiem.

Līdzīgi jautājumi tiek uzdoti vadītājam, ko viņš uzskata par darbinieka nozīmīgākajiem sasniegumiem, paveiktajiem darbiem, kas nav paveikts no viņa uzdotā, kā arī vai vadītājs ir apmierināts ar darbinieka sasniegumu un rezultātiem. Snieguma vērtējums notiek pēc konkrētiem kritērijiem, kurus vadītāji uzskata par svarīgākajiem. Personāla pārvalde var aptaujāt vadītājus, lai uzzinātu, pēc kādiem kritērijiem viņi vērtē savus darbiniekus.

Tad seko galvenā, pārrunu fāze, kad tiek aizpildīta vienošanās anketa, kurā vadītājs un darbinieks kopēji vienojas par darbinieka darba izpildes stiprajām un vājajām pusēm, kas ir sasniegts, kas ir palicis neizdarīts dotajā laika posmā. Tiek pārrunāts, kas ir traucējis darbiniekam izpildīt darbu labāk, vienojas par to, kā uzlabot darba sniegumu, apspriež arī iespējamās apmācības iespējas, ja tādas ir nepieciešamas. Tiek pārrunāti arī nākotnes plāni, kas jāpadara, kas ir jāsasniedz nākamajā periodā (gadā), tos fiksējot dokumentā, lai nākamā atskaites perioda beigās varētu konstatēt, vai mērķi ir sasniegti, vai nav.

Darbinieku novērtēšanas pārrunu motivējošais efekts lielā mērā ir atkarīgs no pārrunu gaisotnes un savstarpējās uzticēšanās.

Lai pārrunas kļūtu par labu personāla politikas instrumentu, no vadības un padoto pusēm ir jābūt pozitīvai attieksmei un pārdomātai pārrunu struktūrai. Minētās pārrunas var sekmīgi ieviest organizācijās ar tādu organizācijas kultūru, kur augsti tiek vērtēti cilvēciskie resursi (6, 12).

Darbinieku novērtēšanas pārrunas var tikt organizētas ar noteiktiem intervāliem (piemēram, reizi gadā) vai arī ar intervāliem, kurus vadība un darbinieki uzskata par optimālām.

Īpašās situācijās pārrunas var notikt arī ārpus noteiktajiem intervāliem, piemēram, jaunie darbiniekiem, jauna amata uzsākšanas gadījumā, ierodoties jaunam vadītājam.

Darbinieku novērtēšanas pārrunām būtu nepieciešams atvēlēt vismaz pāris stundu. Sakarā ar lielu koncentrēšanās nepieciešamību, vadītājs dienā kvalitatīvi var piedalīties vienā pārrunā.

Pārrunām, lai akcentētu to nozīmīgumu, būtu vēlams izvēlēties oficiālas telpas, kurās nebūtu iespējams ienākt citām personām, runāšana pa telefonu var samazināt pārrunu efektivitāti.

Pirms individuālo pārrunu uzsākšanas būtu ieteicams noturēt orientējošu sapulci visiem darbiniekiem, kurā tiktu runāts par paveikto, organizācijas nākotnes

plāniem, vadības stratēģiju un pamatmērķiem, uzdevumiem, kādos virzienos būtu nepieciešams pielikt papildus pūles.

Novērtēšanas pārrunās darbiniekiem vienlaikus ar jautājumiem, kas ir vēltīti paveiktā novērtējumam (3, 97), būtu ieteicams sagatavoties sarunai par sekojošiem tematiem:

- ◆ darba organizēšana,
- ◆ darba saturs un prasības,
- ◆ attīstības iespējas un izmaiņas darbā,
- ◆ darba noziekm personīgajai identitātei,
- ◆ darba rotēšanas iespējas,
- ◆ karjeras iespējas,
- ◆ apmācības iespējas,
- ◆ sadarbība ar vadību,
- ◆ sadarbība ar kolēģiem,
- ◆ sadarbība attiecībā uz uzdevumiem,
- ◆ personīgās attīstības iespējas (izaicinājums),
- ◆ privātā dzīve.

Vadītājam, gatavojoties pārrunām, paralēli formālo rādītāju analīzei, būtu nepieciešams pārdomāt sekojošus jautājumus:

- ◆ personāla politika darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanas jomā.
- ◆ personāla politika darbinieku karjeras iespēju jomā.
- ◆ organizācijas līdzekļi izglītībai.
- ◆ līdzekļi citiem attīstības pasākumiem,
- ◆ organizācijas nākotnes plāni ražīguma paaugstināšanai,
- ◆ personāla samazināšanas jautājums,
- ◆ jaunās kvalifikācijas prasības,
- ◆ darbinieku attīstības iespējas,
- ◆ vai darbinieka pašreizējais amats atbilst darbinieka spējām un vajadzībām,
- ◆ darbinieka stiprās un vājās puses.

Lai darbinieku novērtēšanas pārrunas būtu motivējošas un efektīvas, vadītājam ir svarīgi:

- ◆ pielietot aktīvās klausīšanās tehniku,
- ◆ būt uzmanīgam par to, kas tiek pateikts un kas netiek pateikts,
- ◆ spēt atklāti uzdot jautājumus,
- ◆ objektivu novērtēt.

Darbinieku novērtēšanas pārrunu izmantošana kalpo darbinieku efektīvai motivēšanai, pilnveidošanai un uzticības nostiprināšanai, bet ir iespējama tikai tajās organizācijās, kur vadība uzticas padotajiem un savukārt darbinieki uzticas vadībai.

Literatūra

1. Praude V., Beļčikovs J. Menedžments. Rīga: Vaidelote, 2001.
2. Reņģe V. Organizāciju psiholoģija. Rīga: Kamene, 1999.
3. Vorončuka I. Personāla vadība. Rīga: Latvijas Universitāte, 1999.
4. Джуеда Л. Индустриально-организационная психология. Питер. Санкт-Петербург 2001; Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. Питер. Санкт-Петербург 2000.
5. Schein E.H. Organizational culture and leadership. Second edition. San Francisco: Jossey-Bass publishers, 1992.
6. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. Питер. Санкт-Петербург, 2000.

Kopsavilkums

Lai ieviestu efektīvas darbinieku novērtēšanas pārrunas, uzņēmuma organizācijas kultūrai ir jābūt vērstaī uz personības attīstību, vadības un darbinieku savstarpēju uzticību. Pārrunu efektivitāti ietekmē vadības orientēšanās motivācijas teorijās un to pielietošanas spējas pārrunās. Darbinieku novērtēšanas pārrunu motivējošo efektu nosaka daļēji neformālā gaisotne un tās dalībnieku spēja savstarpēji uzticēties. Pārrunas var tikt organizētas ar anketas palīdzību vai strukturētas intervijas procesu. Atkarībā no dažādiem apstākļiem darbinieku novērtēšanas pārrunas var organizēt noteiktos vai nenoteiktos intervālos.

Ismena Revina (Latvijas Universitāte)

IEKŠĒJĀ IENESĪGUMA NORMA UN PROJEKTU NOVĒRTĒŠANA

IRR AND A PROJECT DECISIONS RULE

In the case of mutually exclusive investments, use of the IRR decision rule causes a problem. We calculate the IRR of the two projects and incremental (differential) cash flows.

1. *If the IRR of the differential cash flow is less than the market return of rate, accept the project with the largest IRR.*
2. *If the IRR of the differential cash flow is greater than the market return of rate, accept the project with the smallest IRR.*

Ja ir jāpieņem lēmums par investīciju projekta izvēli, kad projekta naudas plūsmas nekādā veidā neietekmē citu projektu naudas plūsmas, t.i., šīs investīcijas ir neatkarīgas, tad, izmantojot novērtēšanā investīciju iekšējo ienesīguma normu IRR (the internal rate of return), mēs vienmēr izvēlamies projektu, kuram IRR ir lielāks nekā kaut kāda minimālā pieņemamā likme (piem., tirgus procentu likme).

Ja kaut kāda investīciju projekta no projektu kopas īstenošana pazeminās pārējo investīciju ienākumus, tad tādas investīcijas ir savstarpēji aizvietošanas. Apskatīsim savstarpēji izslēdzošas investīcijas (mutually exclusive), kad savstarpēji aizvietojamu investīciju viena projekta īstenošana padara neiespējamu iegūt naudas ienākumus no pārējām investīcijām. Uzņēmējdarbībā šādas savstarpēji izslēdzošas investīcijas parādās ļoti bieži, un tāpēc ir ļoti svarīgi prast novērtēt šādas investīcijas un pieņemt pareizo lēmumu.

Pieņemsim, ka mums ir divi savstarpēji izslēdzoši projekti, A un B, kuriem ir zināmas naudas plūsmas, tīrā pašreizējā vērtība NPV (net present value), kas ir aprēķināta, pie tirgus procentu likmes 10%, kā arī naudas plūsmām aprēķināts IRR. Ja projektu novērtēšanā mēs izmantosim tikai projekta iekšējo ienesīguma normu, tad paliek neievērots – investīciju mērogs (palielinoša naudas plūsma). Šo naudas plūsmu iegūstam atņemot doto projektu naudas plūsmas vienu no otras. Visi dati un rezultāti ir apkopoti 1. tabulā.

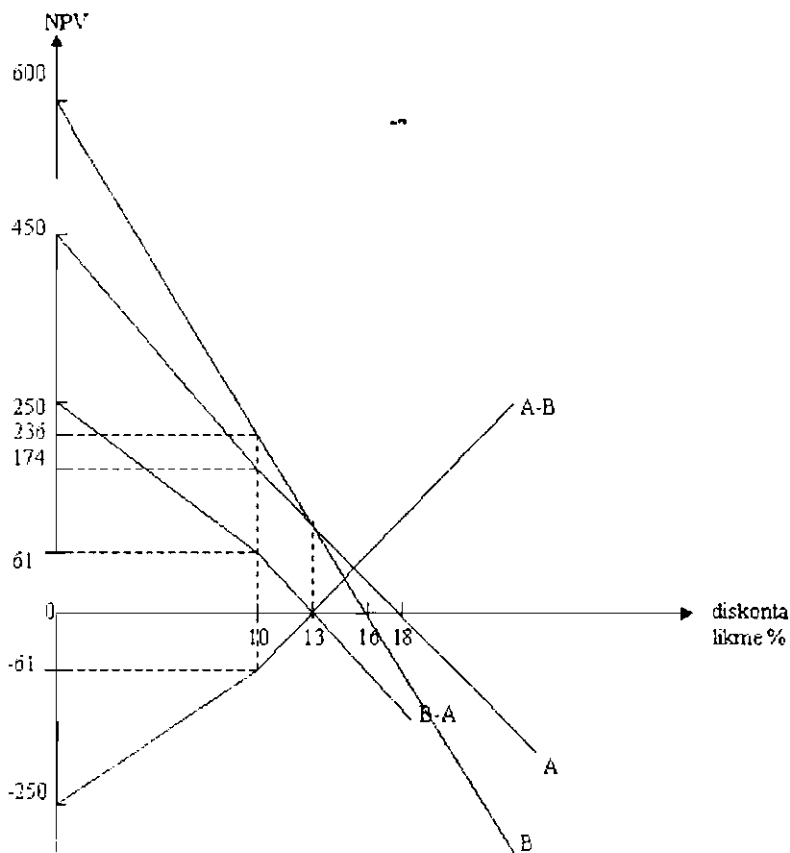
1. tabula

Divi savstarpēji izslēdzoši investīciju projekti A un B

Investīciju projekts	Naudas plūsmas (I.s)					NPV	IRR%
	0	1	2	3	4		
A	-1400	550	1300			174,38	18
B	-1800	400	800	800	600	235,65	16
A-B	400	150	500	-800	-600	-61,3	13
B-A	-400	-150	-500	800	600	61,3	13

Ja projektu novērtēšanā mēs izmantotu tikai NPV, tad mēs izvēlētos projektu B. Izmantojot IRR metodi, abi projekti A un B ir pieņemami, jo $IRR_A = 18 > 10$ un $IRR_B = 16 > 10$, t.i., iekšējā ienesīguma normas ir lielākas nekā tirgus procentu likme. Bet tā kā IRR_A ir lielāks nekā IRR_B , tad liekas, ka ir jāpieņem projekts A, bet vai tas ir pareizais lēmums. Lai korekti novērtētu savstarpēji izslēdzošus projektus, lietojot IRR, tiek apskatītas papildinošās naudas plūsmas. Izrēķinām papildinošās naudas plūsmas A-B un B-A (skat. 1. tab.), un nosakām tām iekšējo ienesīguma normu, t.i., IRR = 13%.

Tagad, lai ieviestu skaidrību problēmā un noskaidrotu pareizo IRR pieņemšanas likumu šādā gadījumā, apskatīsim IRR rādītāju kopā ar NPV rādītāju. NPV kontūras projektiem A, B un papildinošām plūsmām A-B, B-A, kā arī šo projektu attiecīgās iekšējās ienesīguma normas IRR ir redzamas 1. zīmējumā.



1. zīm. IRR likums projektu novērtēšanā

Kā redzams no 1. zīmējuma, tad pie diskonta likmes zem 13% par labāku tiek atzīts projekts B, jo tam ir lielāka NPV vērtība. Arī papildinošai naudas plūsmai B-A NPV ir lielāks nekā projektam A-B, bet pie diskonta likmes lielākas par 13%, viss mainās pretēji. Tātad priekšroka tiek dota projektam A. Atzīmēsim, ka pie $IRR = 13\%$, projektiem A un B NPV vērtības sakrīt.

Uz 1. zīmējuma bāzes uzņēmumi var pielietot abas metodes savstarpēji izslēdzošiem projektiem. Projekts ar lielāko pozitīvo NPV tiek pieņemts, ja projekti ir diskontēti pie perfekta kapitāla tirgus procentu likmes. IRR metode ietver sevī vairāk saliktu lēmuma pieņemšanas likumu. To nosaka fakts, ka papildinošo naudas plūsmu A-B un B-A iekšējās ienesīguma normas sakrīt.

Projektu novērtēšanas likums

Izrēķinām abu projektu iekšējās ienesīguma normas IRR un tāpat nosakām IRR vienai vai abām papildinošām naudas plūsmām:

1. Ja *papildinošās naudas plūsmas IRR ir lielāka* nekā minimālā pieņemamā likme (tirgus procentu likme) un
 - a) mazāka nekā abu projektu IRR, tad pieņemam projektu ar **mazāko** IRR.
 - b) lielāka nekā abu projektu IRR, tad pieņemam projektu ar **lielāko** IRR.
2. Ja *papildinošās naudas plūsmas IRR ir mazāka* nekā minimālā pieņemamā likme (tirgus procentu likme) un
 - a) viena vai abu projektu IRR ir lielāka nekā minimālā pieņemamā likme, tad pieņemam projektu ar **lielāko** IRR
 - b) ja neviena projekta IRR nav lielāks nekā minimālā pieņemamā likme, tad abus projektus noraida.

Mūsu gadījumā $IRR_{B,A} = 13\%$ ir lielāka nekā tirgus likme 10%, līdz ar to pēc likuma 1.a) pieņemam projektu B (lai gan $NPV_A = 174,38$), bet dēļ diskonta likmes 13% šis projekts ir pievilcīgāks nekā B.

Apskatīsim vēl vienu piemēru pie tirgus procentu likmes 10% (skat. 2. tab.).

2. tabula

Divi savstarpēji izslēdzoši investīciju projekti C un D

Investīciju projekts	Naudas plūsmas (Ls)		NPV	IRR (%)
	0	1		
C	-12000	14000	727,4	17
D	-16000	18500	818,4	16
D-C	-4000	4500	91,0	13

No 2. tabulas rezultātiem pēc likuma 1.a) punkta, mēs pieņemam projektu D. Šajā piemērā viegli ir paskaidrot palielinošās naudas plūsmas būtību. Investīciju C un D galvenā atšķirība ir tā, ka D prasa palielinošu (papildinošu) kapitālieguldījumu 4000 un nodrošina palielinošu (papildinošu) naudas plūsmu kopsummā 4500.

Tā kā papildinošās naudas plūsmas (pieaugumos no C uz D) iekšējā ienesīguma norma ir 13%, tad tā ir vērtīga investīciju iespēja uzņēmumam, kas var piesaistīt papildu līdzekļus pie 10%. Ieguldot kapitālu projektā C, uzņēmums iekonomēs 4000, kas var dot 4400 ienākumu (pie tirgus likmes 10%), bet tas ir mazāk nekā 4500, kuru var iegūt, investējot papildu Ls 4000 līdzekļus projektā D.

IRR metodes precīza pielietošana paliek vēl sarežģītāka, ja jāizšķiras starp vairākiem savstarpēji izslēdzošiem projektiem. Šos projektus jāsalīdzina pa pāriem kamēr projekts – “uzvarētājs” ir atrasts.

Literatūra

1. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. М., 1997.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М., 1997.

Kopsavilkums

Darbā apskatīta iekšējās ienesīguma normas izmantošana savstarpēji izslēdzošu investīciju novērtēšanā. Šādiem projektiem jāizvērtina arī palielinošās (papildinošās) naudas plūsmas iekšējā ienesīguma norma.

1. Ja papildinošās naudas plūsmas IRR ir mazāka kā minimālā pieņemamā likme (tirgus procentu likme), tad tiek pieņemts projekts ar lielāko IRR.
2. Ja papildinošās naudas plūsmas IRR ir lielāka kā tirgus procentu likme, tad tiek pieņemts projekts ar mazāko IRR.

Valērijs Roldugins (Latvijas Universitāte)

NAUDAS - KREDĪTU POLITIKAS PERSPEKTĪVAS LATVIJĀ

MONEY - CREDIT PROSPECTIVES IN LATVIA

The article deals with methods of monetary regulation and instruments used for monetary policy. The article includes most important aspects of macroeconomic policy in Latvia. The special attention the author pays to the analysis of money aggregates (in the time period from 1991 till 2001). As a closing of this article author considers a line of problems, which should be solved, and to show how to prevent mistakes in the future.

Lai noteiktu un īstenotu monetāro politiku, nepieciešams ne tikai nospraust monetārās politikas mērķi, bet arī saprast, kā monetārās politikas instrumenti ietekmē tautsaimniecību. Monetārās politikas transmisijas mehānisms būtībā ir ekonomisko procesu kopums, kuru centrālā banka izmanto sava mērķa sasniegšanai un, kas saista tādus makroekonomiskos radītājus kā naudas daudzums, procentu likmes un valūtas kurss ar ekonomisko aktivitāti jeb iekšzemes kopproduktu (IKP). Monetārās politikas transmisijas mehānismā var izdalīt trīs posmus: centrālā banka ietekmē naudas piedāvājumu un procentu likmes; naudas

pieprasījums un procentu likmes ietekmē kopējo pieprasījumu: kopējais pieprasījums ietekmē kopējo piedāvājumu.

Daudzu centrālo banku, t.sk. arī Latvijas Bankas, monetārās politikas galvenais mērķis ir nodrošināt zemu un stabilu inflāciju. Salīdzinošos pētījumos, kuros aplūkoti daudzu valstu piemēri, secināts, ka pat vidēja inflācija (aptuveni 10-20% gadā) ilgākā laika posmā ir nevēlama investīcijām un bremsē ekonomisko attīstību. Latvijā 1999. gadā PCI pieauga par 3,2% – nedaudz vairāk nekā 1998. gadā (2,8%). Cenu pieaugums galvenokārt bija saistīts ar naftas produktu cenu palielināšanos pasaulē un ekonomiskās aktivitātes pieaugumu gada otrajā pusē. Arī pārejas ekonomikas valstīs ekonomiska attīstība sākās tad, kad inflācija nostabilizējās relatīvi zemā līmenī. Centrālā banka nevar tieši iespaidot ekonomisko izaugsmi un bezdarbu, tāpēc cenu stabilitātes nodrošināšana ir tabūkais veids, ka tā var veicināt ilgtermiņa ekonomisko attīstību.

Neskatoties uz Latvijas Bankas veikto naudas stabilizāciju, stāvoklis valstī vēl nav uzlabojies. Periodā no 1990. līdz 1993. gadam, tā saucamajā ekonomikas pārejas posmā, ĪKP sasniedzis vislielāko kritumu. ĪKP 1992. gadā salīdzinot ar 1991. gadu, samazinājās par 44%. Un 1990. gada ĪKP sasniegšanu iespējams panākt tikai ap 2005. gadu pie labvēlīgiem apstākļiem. Strauji palielinājās bezdarbnieku skaits, kas pieauga un sastādīja 1994. gada beigās jau 6,4%. Krievijas krīzes negatīvā ietekme turpināja izpausties bezdarba līmeņa pieaugumā. Salīdzinājumam - bezdarba līmenis 1997. gadā 6,7% no ekonomiski aktīvajiem iedzīvotājiem, 1998. gadā jau 9,2%.

Starp inflāciju un bezdarba līmeni eksistē savstarpēja atkarība. Samazinās bezdarba līmenis (vairāk cilvēku strādās), palielinās inflācija, jo palielinās naudas pieprasījums. Latvijas Bankas noklusē to, ka monetāro metožu izmantošana noved pie Filipa liknes, kas parāda bezdarba pieaugumu un sakarību starp bezdarbu un gada cenu pieaugumu. Cenu pieaugumu pavada zems bezdarba līmenis, un otrādi.

Latvijas Bankas monetārās politikas galvenā problēma ir – kā noturēt lata stabilitāti un minimālu inflāciju. Līdz ar to Latvijas Banka nav ieinteresēta ražošanas attīstībā, jo ražošanas attīstība veicina nodarbinātību, no kuras iegūst valsts fiskālā politika, bet vienlaicīgi tiek izmainīts arī patēriņa cenu indekss un pieaug inflācija, jo palielinās iedzīvotāju pirktspējīgais pieprasījums, kas izsauc cenu celšanos.

Lata stabilitāti Latvijas Banka nodrošina ar zelta un ārvalstu valūtas rezervēm un vajadzības gadījumā veic intervences finansu tirgū, izmantojot savā rīcībā esošos monetāros instrumentus, līdz ir panākts naudas piedāvājuma un pieprasījuma līdzsvars, paliekot nemainīgai procenta normai, kura pašreiz ir 3,5% gadā.

Centrālās bankas naudas piedāvājuma apjoms raksturo naudas un kredītu ekspansijas potenciālu valstī. Naudas bāze (M_0) ietverta Latvijas Bankas emitētā skaidrā nauda, kā arī banku u.c. finansu iestāžu noguldījumi Latvijas Bankā. Sākot ar datiem par 2001. gada janvāri, naudas bāzes aprēķinos vairs neiekļauj kredītiestāžu termiņnoguldījumus Latvijas Bankā. Raugoties no aktīvu puses,

naudas bāzi veido Latvijas Bankas tirie ārējie aktīvi, kredīti bankām un neto kredīts valdībai, kā arī pārējo aktīvu neto pozīcija.

Šaurajā naudā (M_1) ietilpst skaidrā nauda apgrozībā (bez atlikumiem banku kasēs), kā arī iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu latos veiktie pieprasījuma noguldījumi. Šis rādītājs raksturo naudas piedāvājuma vislikvidāko daļu, kas tiek izmantota tieši maksājumu veikšanai.

Kvazinaudu veido uzņēmumu un privātpersonu ārvalstu valūtā veiktie noguldījumi un latos veiktie termiņnoguldījumi. Tās likviditātes pakāpe ir zemāka, sevišķi kvazinaudas ilgtermiņa noguldījumu daļai.

Iekšzemes naudas piedāvājumu ($M2D$) veido skaidrā nauda apgrozībā (bez atlikumiem banku kasēs), kā arī iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu latos veiktie noguldījumi. Šis rādītājs raksturo nacionālās valūtas piedāvājumu tautsaimniecībā.

Plašā nauda ($M2X$) ir visplašākais Latvijas Bankas lietotais naudas rādītājs skaidrā nauda apgrozībā (bez atlikumiem banku kasēs), kā arī visi iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu noguldījumi. Ar plašās naudas palīdzību tiek novērtēts kopējais tautsaimniecībā apritē esošais naudas daudzums. Latvijas tautsaimniecībā liela nozīme ir arī ārvalstu valūtai, tādēļ plašās naudas pamatrādītājā $M2X$ tiek ietverti arī iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu ārvalstu valūtā veiktie noguldījumi kredītiestādēs.

Svarīgākie Latvijas makroekonomiskie rādītāji (1995-2000) (perioda beigās; milj. latu)

Rādītāji	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
IKP (faktiskajās cenās)	2349,2	2829,1	3275,5	3589,5	3897,1	3155,8
IKP salīdzināmajās cenās	2349,2	2426,7	2635,4	2738,2	2768,6	2186,3
IKP pieaugums (%)	99,2	103,3	108,6	103,9	101,1	105,4
M_1	273,6	340,7	441,7	471,5	526,2	534,2
M2D	357,9	432,7	592,3	657,1	698,7	742,3
M2D pieaugums (%)	-	120,9	136,9	110,9	106,3	112,1
M2X	523,8	628,3	871,3	923,0	997,2	1070,7
M2X pieaugums (%)	-	19,9	138,7	105,9	108,0	113,7
M2D no M2X (%)	68,33	68,87	67,98	71,19	70,1	69,3
M2D no M2X (% iepriekšējā gadu)	-3,78	0,54	-0,89	3,21	-1,09	-0,8
M2D no M_1	1,31	1,27	1,34	1,39	1,33	1,39
IKP pret M2X	4,5	4,5	3,8	3,9	3,9	2,9

* septembra beigās (iepriekšējā gada atbilstošo periodu).

Avoti: Centrālā statistikas pārvaldes un Latvijas Bankas bilēteni.

Vēl plašāki naudas rādītāji Latvijā pagaidām netiek aprēķināti, jo to nozīme samērā mazattīstītā finansu tirgus dēļ vēl nav liela.

Līdztekus kvantitatīvajiem naudas rādītājiem monetāro situāciju Latvijā raksturo arī vairāki koeficienti, no kuriem galvenie ir naudas reinzinātājs ($M2X$ attiecība pret M_0) un naudas aprites ātrums (nominālā IKP attiecība pret $M2X$).

Pēc dažādu naudas agregātu pārmaiņām iespējams spriest par nacionālās valūtas izmantošanu iekšzemes banku sistēmā, kā arī par ārvalstu valūtas noguldījumu klātbūtnes nozīmi finansu starpniecībā. Latvijā plašā nauda $M2X$, kurā ietilpst arī ārvalstu valūtā veikti noguldījumi, lielā mērā nosaka nominālo IKP, kā arī ietekmē cenu līmeni. Latvijas Banka pastāvīgi seko monetāro rādītāju attīstībai un banku sektora likviditātei, izmantojot datus, kas tiek iegūti, gan katru mēnesi saņemot pārskatus no banku sektora, gan katru dienu apkopojot Latvijas Bankas bilances rādītājus. Tādējādi tiek aprēķināti dažādi naudas piedāvājuma rādītāji, sākot no naudas bāzes M_0 , un šaurās naudas M , līdz iekšzemes naudas piedāvājumam $M2D$ un plašajai naudai $M2X$. Apkopojot Latvijas Bankas bilanci un banku sektora datus, tiek veidots naudas pārskats, kas parāda naudas piedāvājuma un naudas pieprasījuma savstarpējo atbilstību. Plašās naudas pārskats jeb banku pārskats, kurā plaši atspoguļota naudas un kredītu statistika, vislabāk raksturo banku sistēmu valsti. Kā šādi monetārie rādītāji ietekmēja tautsaimniecību?

Kā redzam no tabulas, tad rādītājam $M2D$ ir tendence procentuāli samazināties attiecībā pret rādītāju $M2X$ līdz 1995. gadam, kurā šī tendence ir izteikta sakarā ar banku krīzi, kad bankas stipri ierobežoja savu naudas piedāvājumu tautsaimniecībai. Šajā gadā Latvija piedzīvoja smagāko banku krīzi pēc neatkarības atjaunošanas. Pēc autora domām, banku krīzē vainojama bija Latvijas Banka, jo vēl līdz 1995. gada banku krīzei nebija izstrādāts vienots, stingrs komercbanku uzraudzības mehānisms. Par to liecina tas, ka tikai 1995. gadā Latvijas Banka noteica regulējošās prasības atbilstoši Eiropas Savienības direktīvām.

1996. gadā $M2X$ pieauga aptuveni par 1,6% mēnesī, bet IKP gada laikā tikai par 3,3%. Šeit skaidri iezīmējās Latvijas Bankas lielākā monetārās politikas problēma – nespēja sabalansēt naudas masas daudzumu ar IKP pieauguma tempiem. Pēc iegūtajiem datiem, Latvijas Bankas monetārā rādītāja $M2X$ plašās naudas pieauguma tempi ievērojami apsteidz IKP pieauguma tempus. Tā 1997. g. IKP pieauga par 8,6%, bet $M2X$ par 38,7%. 1998. g. IKP pieaugums sastādīja 3,9%. tajā pašā laikā $M2X$ pieauga par 5,9%. 1999. gadā IKP palielinājās vēl par 1,1% pret iepriekšējo gadu, $M2X$ palielinājās no 923,0 milj. Ls. līdz 997,2 milj. Ls (8,0%). Vislabākais rezultāts bija tikai 1998. gadā, jo, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, $M2X$ pieauga tikai par 5,9%. Naudas aprites ātrums samazinājās no 4,5 reizēm 1996. gadā līdz 3,9 – 1999. gadā.

Naudas piedāvājuma pieaugums bija saistīts ar saimniecisko attīstību valstī un iekšzemes banku aktivitātēm kredītu izsniegšanas jomā, nevis ar būtisku ārvalstu kapitāla ieplūdi kā iepriekšējos gados. Monetāristi uzskata, ka naudas resursu pārvaldījums ir faktors, kas nosaka inflāciju, deflāciju, izaugsmi vai lejupslīdi. Naudas daudzuma vienmērīgs pieaugums nosaka ekonomikas noturīgu attīstību.

Naudas piedāvājuma izmaiņas lielā mērā nosaka makroekonomikas parametrus. Uzskatot, ka naudas apgrozības ātrums ir prognozējams. Monetāristi ir pārliecināti, ka naudas daudzuma izmaiņas izraisa atbilstīgu iekšējā kopprodukta pieaugumu.

Naudas masas izmaiņas ietekmē procentu likmi vispirms vienā virzienā, bet pēc tam – pretējā. Ātrāks naudas masas pieaugums no sākuma pazemina procentu likmes. Bet vēlāk, tā kā tas ietekmē izdevumu palielināšanos un stimulē cenu pieaugumu (inflāciju), palielina pieprasījumu pēc kredītiem, kas izraisa procentu likmju pieaugumu. Pretējā situācijā lēns naudas masas pieauguma temps sākuma paaugstina procentu likmes, bet vēlāk, samazinoties izdevumiem un inflācijai, tas rada procentu likmju samazināšanos. Šāda nestabila attiecība starp naudas masu un procentu likmēm izskaidro, kāpēc monetāristi sauc procentu likmes par neuzticamu gidu naudas kredītu politikā

Veicot operācijas atklātā tirgū, tiek regulētas rezerves, kas nodrošina fiksēto procenta normas līmeni, kuru noteicis taktiskais uzdevums, neskatoties uz iespējamām procentu likmju izmaiņām, kas saistītas ar tirgus procesu iedarbību. Kā stabilizējošs līdzeklis tas iepērkas atklātā vērtspapīru tirgū, tādējādi paplašinot banku rezerves un palielinot naudas piedāvājumu tādā mērā, kāds ir pietiekams, lai saglabātu procentu likmes iepriekšējā līmenī. Atkarībā no tā, kā pieprasījums pēc naudas ietekmē procenta normu, Latvijas Banka sāk pirkt vērtspapīrus no komercbankām. Bagātīgu kredītresursu izmantošanas process palielina apgrozībā esošās naudas masas pieaugumu. Pirkumi atklātajā tirgū turpinās līdz laikam, kamēr izveidojas pietiekams jaunas naudas daudzums, kas nodrošina naudas pieprasījuma un piedāvājuma atbilstību, esot nemainīgai procenta normai. Tādā gadījumā tirgus sasniedz zināmu līdzsvaru.

Visa pētišanas perioda laikā MD2 un M2X ir līdzīgi, un M_0 radītais nedaudz atpaliek no MD2. Bez tam, ņemot vērā kapitāla multiplikatoru, naudas masas pieaugumam vajadzētu būt augstākam. M^0 pieaugums bija augstāks kā naudas masas pieaugums. Tas nozīmē, ka Latvijas Banka nekādā veidā nevar ietekmēt naudas masas apjomu, jo ne naudas bāze iespaido naudas masu, bet otrādi – naudas masas izmaiņas izsauc naudas bāzes izmaiņas.

Taču galvenais Latvijas Bankas naudas – kredītpolitikas mērķis ir stabils lata kurss, un tā galvenais monetārais instruments ir operācijas valūtas tirgū un lata naudas masas (MD2) palielinājums notiek sekojošā veidā. Vispirms notiek valūtas līdzekļu palielinājums iedzīvotājiem, pēc tam konvertē šo valūtu latos (tas nozīmē, ka vispirms pieaug latu depozīti – MD2), bet jau pēc tam komercbankas pārdod šo valūtu Latvijas Bankai (kā rezultātā palielinās naudas bāze M_0). Tā kā naudas masas izmaiņas ir sākotnējas, tad Latvijas Bankas intervence, mērķēta uz naudas bāzes regulēšanu, pietiekošā veidā neiespaidoja naudas masu. Rezultātā iznāk, ka latu naudas masas apjoms, kurš atrodas apgrozībā ekonomikā, ir atkarīgs no iedzīvotāju uzticības latam – jo augstāka uzticība latam, jo vairāk līdzekļus iedzīvotāji glabās latos (un mazāk ārzemju valūtā) un otrādi. Pie tam, M2X var palikt nemainīgs un struktūras izmaiņas var izsaukt inflācijas paaugstināšanos, tā kā latu apgrozījums var būt lielāks.

Faktiski Latvijas Bankas prioritārais virziens ir nacionālās valūtas ārējā stabilizācija, kam, pēc Latvijas Bankas domām, rada iekšējo stabilizāciju. Latvijas Banka tiecas virzīt valūtas kursa politiku tā, lai sasniegtu zemu inflāciju, arī lai pietuvinātu preču un pakalpojumu cenas inflācijas līmenim tajās valstīs, kuru nacionālās valūtas ietvertas SDR grozā. Šobrīd Latvijā ir viens no liberālākajiem valūtas režīmiem pasaulē. Kā pilsoņi, tā ārzemnieki var bez ierobežojumiem manipulēt ar naudas plūsmām šajās valūtās. Iespējama neierobežota kapitāla izplūšana no Latvijas, kā arī ieplūšana Latvijā visos valūtas veidos.

Fiksēta valūtas kursa apstākļos, kad centrālajai bankai tieši jāatskaitās augstākajai valsts likumdevējai institūcijai, pieaug tās vadības pieņemto lēmumu nozīmīgums un loma. Valdība praktiski nespēj ietekmēt centrālo banku, un tai atliek vien baidīt negatīvos centrālās bankas darbībā pieļautās pārrēķināšanās rezultātus. Tajā pašā laikā, neattīstot ražošanu, lieta nekustēsies ne no vietas. Gribas cerēt, ka valdības un Latvijas Bankas starpā tiks panākta savstarpēja sapratne un Latvijas ekonomikā izdosies pozitīvi realizēt pasaules praksē uzkrāto pieredzi naudas kredītu regulēšanā.

Literatūra

1. Харрис Лоуренс. Денежная теория / Перевод В.М.Усокина – М.: Прогресс, 1990.
2. Долан Э., Компбел К. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М. Л., 1991.
3. Иришев Б.К. Денежно-кредитная политика: концепция и механизм – М.: А., 1990.
4. Banku uzraudzība Latvijā- kas šobrīd paveikts? *Latvijas Ekonomists*. - 1997. - Nr.7. - 71.-73. lpp.
5. Batraks N. Banku sektora attīstība, *Biznesa Partneri*. - 1998. - maijs. - 12.-13. lpp.
6. Jēgere S. Latvijas bankas pirms jaunas kredītu izsniegšanas ēras sākuma, *Biznesa Partneri*. 1998. - maijs. - 8.-9. lpp.
7. Šteinbergs A. Banku uzraudzība Latvijā nav liela greznība, *Biznesa Partneri*. - 1998. - oktobris. - 4.-5. lpp.
8. Kudinska M. Banku stabilitātes novērtēšanas metodes, *Kapitāls*. 1999. - Nr.1. - 60.-61. lpp.
9. Klendere N. Kredīta ņēmēja maksāspējas novērtējums, *Latvijas Ekonomists*, 1998. - Nr.12. - 74.-76. lpp.
10. Placis J. Banku uzraudzība jaunā kvalitātē: Latvijas Bankas biļetens, *Averss un Reverss*, 1998. - Nr.3. - 6.lpp.
11. Rūse L. Latvijas Bankas monetārās politikas instrumenti darbībā un attīstībā, *Averss un Reverss*. 1998. - Nr.3.

Kopsavilkums

Darbā tika izskatīta tāda Latvijas Bankas funkcija, kā naudas un kredīta ekonomikas regulēšanas veikšana. Tika izskatītas monetārās regulēšanas metodes un monetārās politikas instrumenti, un iedarbības metode uz Latvijas ekonomiku. Ekonomikas situācijas izlabošanai vispirms ir nepieciešams koordinēt valdības un Latvijas Bankas darbību. Latvijas Bankas īstenotajai monetārai politikai traucē tas, ka bankas ir mazas un pārspecializētas, un tām trūkst ilgtermiņa resursu. Tāpēc var prognozēt, ka, turpinoties Latvijas Bankas stingrajai monetārajai politikai, vairākas no pašreizējām bankām būs spiestas apvienoties.

Integrācija ES joprojām bija gan Latvijas ārpolitikas, gan ekonomiskās politikas prioritāte. Galvenais uzdevums ir nodrošināt IKP pieaugumu, kas iespējams, sasaistot pārdomātu valdības iekšējo un ārpolitiku. Latvijā ir vērojams IKP pieaugums, taču tas būtiski atpaliek no naudas masas pieauguma. Reālās darba algas pieaugums ir niecīgs salīdzinājumā ar cenu pieaugumu, un tas pazemina iedzīvotāju dzīves līmeni. Bezdarba līmenis ir stabilizējies, bet tendence ierobežot inflāciju var negatīvi atsaukties uz iedzīvotāju nodarbinātību tuvākajā nākotnē.

Uldis Rozevskis (Latvijas Universitāte)

GRAFISKIE MODEĻI INFORMĀCIJAS SISTĒMU PROJEKTĒŠANĀ

GRAPHIC MODELS IN THE INFORMATION SYSTEMS DESIGN

The article attempts to clarify what changes are necessary for existing design methodologies to improve graphical modelling of different information system aspects. Modern information system design is based on graphical modelling, but using of models is not complete and integrated. Not all necessary project solutions can be described by using graphical models. The article indicates problems and directions where new practical solution researches are necessary: mainly in interface modelling and interaction modelling among different aspect of information system.

Informācijas sistēmu projektu izstrādes praksē gan ārzemēs, gan Latvijā arvien lielāku vietu ieņem grafisko modeļu izmantošana. Sistēmu projektēšanas līdzekļu programmu paketēs izmanto dažādas grafiskās valodas un notācības. Populārākās no šīm valodām ir UML, Latvijā – arī GRAPE. Liela daļa patiesības varētu būt

apgalvojumā, ka informācijas sistēmu projektēšanas process ir pārveidojies par modelēšanas procesu. Šobrīd jebkurš informācijas sistēmas projekts satur pietiekami daudz dažādu shēmu un zīmējumu, kuri faktiski ir dažādi grafiskie modeļi. Problēmu loks, kurš veidojas informācijas sistēmu projektu grafiskajā modelēšanā šobrīd ir sekojošs:

- dažādu atšķirīgu grafisko valodu izmantošana vienu un to pašu modeļu attēlošanā;
- grafisko modeļu nekonsekventa un nesaskaņota izmantošana;
- sistēmu projektētāju un lietotāju būtiski atšķirīgās spējas grafisko modeļu interpretācijā.

Minētās problēmas lielākā vai mazākā mērā ir savstarpēji saistītas, tomēr tās nekad neklūs par būtisku šķērslī grafisko modeļu izmantošanā, kura sniedz neapšaubāmas priekšrocības un nodrošina kvalitatīvu projektu izstrādi īsākā laika periodā. Šajā rakstā mēģināts identificēt konkrētās “šaurās vietas” un iezīmēt iespējamus virzienus, kuros būtu jāmeklē jauni risinājumi.

Vispirms būtu jāpaskaidro, ar ko tad parasts zīmējums atšķiras no grafiska modeļa, ar ko grafisks modelis atšķiras no darbināma modeļa. Veidojot zīmējumu, projektētāju neierobežo nekādi ārēji diktēti noteikumi. Vienīgie ierobežotāji projektētāja izdomas spējas un uzkrātās pieredzes bagāža. Tomēr pietiekami detalizēta un sakarīga zīmējuma veidošanas procesā projektētājs, gribot negribot, ir spiests pats sev izveidot kādu nosacījumu un noteikumu kopu, lai attēls neveidotos haotisks. Lasītājam, skatītājam ir vispirms jātiek skaidrībā par zīmētāja izstrādāto apzīmējumu, nosacījumu un noteikumu kopu, lai būtu pārlicība, ka attēlotais risinājums ir saprotams pilnībā. Paskaidrojumi pie zīmējuma var tikai daļēji atvieglot izpratnes procesu. Nepatīkamākā lieta ir tā, ka katrs zīmējuma autors tomēr ir spējīgs izstrādāt savu, atšķirīgu no citiem, nosacījumu kopu, tādā veidā netieši spiežot lasītājus kļūt par grafisko valodu poliglodu. Rezultāts gan parasti ir tāds, ka šādi zīmējumi ne visiem ir viennozīmīgi izprotami. Grafiskie modeļi izmanto iepriekš deklarētu un publicētu apzīmējumu, nosacījumu un noteikumu kopumu, tāpēc to izpratnes līmenim noteikti vajadzētu būt labākam, salīdzinot ar zīmējumu. Tomēr arī grafisks modelis ir tikai zīmējums, kurš veidots atbilstoši zināmiem noteikumiem, to nevar darbināt un tādējādi pārbaudīt, vai tas ir izveidots korekti. Darboties spējīgi modeļi parasti satur vairākas datu kopas, ar kuru palīdzību tiek aprakstīti darbības algoritmi, sākotnējie dati un tiek fiksēti darbības rezultāti. Grafiskie un darbojošies modeļi ir savā starpā diezgan cieši saistīti:

- darboties spējīga modeļa attēlošanai ir iespējams izmantot grafisku modeļi;
- ir pietiekami daudz dažādas programmu paketes, kuras veido darbināmus modeļus, izmantojot grafisku modeļu zīmēšanas rīkus, piemēram, GRADE, BPWIN un citi.

Informācijas sistēmu izstrādē un ieviešanā darbināmus modeļus izmanto parasti tajos gadījumos, ja tā notiek vienlaicīgi ar t.s. “biznesa pārbūvi” (angliski:

business reengineering). Visbiežāk informācijas sistēmas projekta izklāstam pilnīgi pietiekami ir ar grafisko modeļu izmantošanu.

Dažādu grafisko valodu izmantošana vienu un to pašu modeļu attēlošanā neapšaubāmi ir saistīta ar to, ka joprojām nav izdevies atrast optimālu, viegli uztveramu un vairumam gadījumu piemērojamu apzīmējumu, noteikumu un nosacījumu kopumu modeļa elementu parādīšanai. Neticēši šo problēmu ietekmē arī tas, ka ne visu projekta sastāvdaļu attēlošanai tiek izmantoti grafiskie modeļi un ka izmantotie modeļi ne vienmēr ir savstarpēji saistīti un saskaņoti. Lielākas cerības uz plašu izmantošanu varētu būt grafiskajām valodām, kurām ir vienkāršs, uz iepriekšēju pieredzi balstīts, intuitīvi viegli izprotams apzīmējumu, noteikumu un nosacījumu kopums.

Grafiskā modeļa veidošanas būtība faktiski ir koncentrēšanās uz kādu vienu informācijas aspektu no pārējām detaļām pēc iespējas abstrahējoties. Neapšaubāmi skaidrība tiek iegūta uz detaļu un citu, varbūt arī būtisku, aspektu izslēgšanas rēķina. Svarīga ir informācijas sistēmas elementu, sastāvdaļu aplūkošana un attēlošana no visiem nepieciešamajiem aspektiem, lai nebūtu zaudējumi no abstrahēšanās. To varētu nodrošināt tikai saskaņots sistēmas grafisko modeļu komplekts.

Pēc vairāku pasaulē pazīstamu autoru uzskatiem, kuru darbi minēti raksta literatūras sarakstā, informācijas sistēmu uzbūves attēlošanai izmantojamie aspekti ir dati, procesi, saskarnes un ģeogrāfiskais izvietojums. Katram atsevišķam aspektam tiek piedāvāti vairāku veidu modeļi, kuros tikai dažreiz tiek attēlotas saites ar citu aspektu elementiem. Būtiski pietrūkst grafisko modeļu, kuri nodrošinātu tieši dažādu aspektu savstarpējo saišu attēlošanu. piemēram, dati saskarnēs, dati procesos, datu ģeogrāfija, saskaņņu un procesu ģeogrāfija, procesu nodrošināšana ar saskarnēm.

Varētu uzskatīt, ka veiksmīgi ir atrisināta datu struktūru modelēšana, izmantojot t.s. ER (entītiņu saišu) modeļus. Arī datu aspektā eksistē vismaz divas savstarpēji līdzīgas, pietiekami izplatītas un apazīstamas notācījas. Tomēr arī šajā, it kā jau atrisinātajā jomā, joprojām eksistē zināmas problēmas, kuras vairāk saistītas ar pietiekami lielu integrētu sistēmu veidošanu. Integrētās sistēmās vienās un tajās pašās datu bāzes tabulās var glabāties atšķirīgu lietotāju (gan cilvēku, gan programmas moduļu) informācija. Problēmas rodas, ja lietotāji viens otram traucē, saglabājot informāciju nepiemērotā vietā, laikā vai veidā. Faktiski tādas pašas problēmas rodas, risinot jautājumus par informācijas drošību: ko kurš drīkst izmantot vai mainīt. Šobrīd šie jautājumi informācijas sistēmu projektos tiek atspoguļoti maz vai nemaz, tāpēc arī neeksistē daudz maz piemērotu līdzekļu risinājumu fiksēšanai, tajā skaitā arī grafiskā veidā.

Procesu attēlošanai arī tiek izmantoti dažādi grafiskie modeļi, taču šeit vērojama diezgan liela dažādība, pie tam daudzu, pat pietiekami lielu, svarīgu un vairāk vai mazāk sekmīgi darbojošos informācijas sistēmu projektos šis aspekts vispār netiek nemaz atspoguļots. Varam no tā secināt, ka ir iespējams abstrahēties arī no procesiem, lai precīzāk attēlotu informācijas sistēmas tehnoloģiskos aspektus. Vai tāda abstrahēšanās spēj labāk nodrošināt sistēmas panākumus ir cits

jautājums. Informācijas sistēmu ieviešana ir cieši saistīta ar biznesa procesu pārbūvi. Veidojot jaunu sistēmu, vajadzētu tikt skaidrībā, kas ir tās veidošanas mērķis:

- nodrošināt, lai sekmīgi strādā pati informācijas sistēma;
- nodrošināt, lai sekmīgi stādā uzņēmumus, kurā ieviesta informācijas sistēma.

Abi mērķi ir savstarpēji saistīti, faktiski varētu teikt, ka tie ir dažāda līmeņa lietotāja vajadzību izpratnes atspoguļojums. Sprotams, ka nez vai uzņēmums varēs strādāt sekmīgi, ja pienācīgi nedarbosies informācijas sistēma. Tomēr arī sekmīgs informācijas sistēmas darbs vēl automātiski nenodrošina uzņēmuma panākumus.

Ne visi uzņēmumā notiekošie procesi ir tieši saistīti ar informācijas sistēmas procesiem. Biznesa pārbūves analīzei būtu jāaplūko visi esošie procesi un jāveic to modelēšana. Veidojot pārbūvētajam biznesam piemērotu informācijas sistēmu, pietiktu ar to procesu apakškopu, kuros kaut kādā veidā ir iesaistīta informācijas sistēma.

Informācijas sistēmas un tās grafisko modeļu veidošana ir iteratīvs process, tomēr rodas jautājums, ar ko vajadzētu sākt, kurš aspekts būtu noteicošais. Lietotājam svarīgi būtu nodrošināt, lai uzņēmumā visi procesi notiktu pienācīgā kārtībā un lai tie būtu nodrošināti ar vajadzīgajiem resursiem, tajā skaitā informāciju un rīkiem (saskarnēm), kuri ļautu šo informāciju iegūt vai saglabāt. Šādā skatījumā procesu modeļi spēlē ļoti būtisku lomu informācijas sistēmas funkcionalitātes veidošanā, savukārt saskarņu un datu modeļi – darbības nodrošināšanā.

Procesu modelēšanai šobrīd izmanto vairākus grafisko modeļu veidus:

- hierarhiskos modeļus mērķu, uzdevumu un funkciju klasificēšanai;
- plūsmkartes biznesa procesu un informācijas sistēmas tehnoloģisko procesu attēlošanai;
- datu plūsmu diagrammas, lai parādītu saites starp procesiem, saskarnēm un datiem.

Diemžēl jākonstatē, ka šie dažādie modeļi parasti tomēr nepietiekami precīzi attēlo saites starp informācijas sistēmu dažādo aspektu objektiem. Šajā jomā vēl nepieciešami jauni pētījumi un mēģinājumi veidot jauna tipa grafiskos modeļus.

Informācijas sistēmās eksistē divi būtiski atšķirīgi saskarņu veidi: starp sistēmu un lietotāju, starp divām sistēmām. Aplūkosim katru atsevišķi.

Saskarņu veidošanai ar lietotājiem šobrīd vairāk lieto prototipus un to saišu attēlošanai ar datu modeļiem izmanto tabulas. Reizēm saskarņu darbināšanas attēlošanai izmanto algoritmu shēmas. Lietotāja saskarnes darbība ir saistīta ar programmēšanas procesu un līdz ar to ar programmatūras projektēšanas jautājumiem, kas faktiski jau ir mazliet cita sfēra nekā informācijas sistēmu projektēšana. Tomēr aktuāls un neatrisināts paliek jautājums, kā saskarnes grafiskā modeļi definēt lietotāja vajadzības pēc noteiktas funkcionalitātes.

Projektos maz, bet tomēr dažreiz tiek izmantotas saskarņu pārejas diagrammas, kuras kalpo kā "ceļojuma kartes" pa informācijas sistēmas saskarnēm, jo attēlo to savstarpējās saites. Šajā jomā arī faktiski neeksistē nekādas grafiskās valodas vai kāds kaut daļēji vispārpieņemts apzīmējumu un nosacījumu kopums. Problēmas rada arī tas, ka ir pazīstami ļoti daudzi un dažādi saskarņu veidi un joprojām rodas jauni. Nav zināma arī kāda daudzumam pieņemta saskarņu veidu klasifikācija. Laikam jau šī joma ir visplašākā jaunradei un jaunu risinājumu meklēšanai.

Saskarņu veidošanai starp sistēmām arī šobrīd praktiski netiek izmantoti grafiskie modeļi. Nepieciešams būtu modelēt datu struktūras un algoritmus to pārveidošanai, kā arī scenārijus sistēmu sadarbībai sarežģītākos gadījumos. Paredzams, ka šīs problēmas risināšana arī varētu kļūt arvien vairāk aktuāla, jo, palielinoties darbojošos sistēmu skaitam, būs nepieciešams nodrošināt to sadarbību. Viens no divu sistēmu sadarbības piemēriem, bez kā praktiski ir grūti iztikt daudzos gadījumos, ir migrācijas sistēma – process, kuram jānodrošina vecās informācijas sistēmas datu automatizēts ievads jaunajā.

Ģeogrāfiskā izvietojuma modeļi diemžēl tiek maz izmantoti, tāpēc to veidošanā valda vislielākā nenotciktība un brīvība grafisko valodu izvēlē. Jāatzīmē, ka ne visām informācijas sistēmām ir nepieciešamība veidot šādus modeļus. Ir pietiekami daudz mazu informācijas sistēmu, kuru ģeogrāfiskais izvietojums nepārsniedz vienu darbavietu vai dažus kabinetus. Šobrīd tiešām ģeogrāfisko modeļu veidošana varbūt nav pats aktuālākais jautājums informācijas sistēmu kvalitātes nodrošināšanā, bet tomēr ir skaidrs, ka ar t.s. elektroniskā biznesa sistēmu attīstību un izplatību nāksies sistēmas elementu izvietojuma problēmas risināt. Šajā jomā šobrīd ir visplašākās iespējas zinātniskiem pētījumiem un praktisku risinājumu meklējumiem. Sistēmas dažādu elementu ģeogrāfiskais izvietojums ir cieši saistīts ar izvēlēto informācijas tehnoloģiju, šajā gadījumā ar to saprotot izvēlētos tehniskos līdzekļus, sistēmisko un lietojumu programmatūru. Faktiski šobrīd neeksistē t.s. tehnoloģiju grafiskie modeļi. Tas gan nenozīmē, ka katra firma nemēģina izmantot grafiskus līdzekļus savu produktu darbības attēlošanai. Tomēr katra firma konkurences apstākļos šobrīd cenšas izcelties ar oriģinalitāti informācijas tehnoloģisko procesu attēlošanā. Interesanti, ka pat pietiekami lielu, starptautiski plaši pazīstamu firmu viena tehnoloģiskā procesa dažādu realizāciju aprakstos tiek izmantoti būtiski atšķirīgi apzīmējumu un nosacījumu kopumi.

Viens no informācijas sistēmas projekta kvalitātes garantiem ir visu risinājumu saskaņošana ar lietotājiem. Nopietna problēma ir lietotāju spēja lasīt projekta grafiskos modeļus. Nav iespējams visiem lietotājiem iemācīt visas pieejamās grafiskās valodas, tomēr vismaz izpratne par šādu valodu pastāvēšanu un izmantošanu būtu nepieciešama. Šādu izpratni nav iespējams sasniegt, ja nav apgūta kaut viena no grafiskajām valodām. Ekonomikas un vadības speciālistu datorzinību minimumā būtu jāiekļauj vismaz kādas grafiskās valodas apguve. Latvijas Universitātē ir iespējams nodrošināt grafiskās valodas GRAPE pamatelementu apguvi ar ļoti minimāliem līdzekļiem, jo programmu paketes GRAPE akadēmiskās versijas izmantošana mācību procesam ir par brīvu. Svarīga

loma lietotāju izglītošanā varētu būt informācijas tehnoloģiju grafiskajiem modeļiem, kuri tiem ļautu izprast notiekošos procesus un tādējādi labāk izprast ierobežojumus un izmantot piedāvātas iespējas.

Gan lietotājiem, gan sistēmu izstrādātājiem būtu daudz vienkāršāk strādāt, ja visu vajadzīgo dažādo aspektu attēlošanai varētu izmantot vienotu apzīmējumu un nosacījumu kopumu, vienotu un saskaņotu grafisko valodu.

Noslēgumā varam secināt, ka informācijas sistēmu analīzes un projektēšanas metožu pilnveidošana vēl ir pietiekami plaša joma zinātniskiem pētījumiem un praktisku risinājumu meklējumiem.

Literatūra

1. Kenneth E. Kendall, Julie E. Kendall. Systems Analysis and Design. Prentice Hall, 1998.
2. Jeffrey L. Whitten, Lonie D. Bentley. Systems Analysis and Design Methods. Irvin / McGraw-Hill, Boston, 1998.

Kopsavilkums

Rakstā ir mēģināts aplūkot, kas būtu maināms eksistējošās informācijas sistēmu projektēšanas metodēs un metodoloģijā, lai varētu pilnīgāk nodrošināt grafisko modeļu izmantošanu dažādu sistēmas aspektu modelēšanā. Modernā informācijas sistēmu projektēšanā šobrīd pamatā tiek izmantota grafiskā modelēšana, bet modeļu izmantošana nav pilnīga un bieži tie nav savstarpēji saistīti. Ne visus projekta risinājumus iespējams aprakstīt ar grafisku modeļu palīdzību. Rakstā mēģināts identificēt virzienus, kuros būt nepieciešami jauni praktisku risinājumu meklējumi: galvenokārt saskaņotu modelēšanā un dažādiem informācijas sistēmas aspektiem piederošu objektu mijiedarbības modelēšanā.

Ramona Rupeika-Apoga (Latvijas Universitāte)

MODERNIE UZSKATI PAR NAUDAS PIEDĀVĀJUMA TRANSMISIJAS MEHĀNISMU

THE MONEY SUPPLY TRANSMISSION MECHANISM – NEW POINTS OF VIEW

Economists do not agree to the fact – that monetary policy affects the economy. Different observers weigh in different ways the various specific channels

through which monetary policy works. Views diverge even about the money supply transmission mechanism in individual industrialised nations, the subject of decades of theoretical and empirical research. An understanding of the transmission mechanism is essential to the appropriate design and implementation of monetary policy. Because changes in the structure of the economy – including changes in balance-sheet positions, in financial sector technology and institutions, or in expectations concerning future policy – tend to alter the economic effects of a given monetary policy measure, central banks need to be alert to the impact of structural change. They need to be able to continuously reinterpret the channels of transmission of monetary policy.

Klasiskās teorijas postulāts apgalvo, ka, kaut arī nominālā naudas masa ir galvenais faktors, kurš nosaka kopējo preču un pakalpojumu pieprasījumu, monetārā politika neietekmē reālu ekonomisku aktivitāti.

No otras puses, Dž. M. Keinss un viņa piekritēji izstrādāja teoriju, saskaņā ar kuru monetārās un budžetu-nodokļu politikas īstenošana ļauj ietekmēt kopējo preču un pakalpojumu pieprasījumu. Keinsiānisti uzskatīja, ka alga ir neelastīga un rēķinājās ar naudas ilūzijas eksistēšanu (stāvoklis, kad ekonomikas aģenti maina savu uzvedību mainoties nomināliem rādītājiem, pat nemainoties reāliem rādītājiem). Rezultātā, saskaņā ar Keinsa teoriju, monetārā politika var ietekmēt reālus ekonomiskos rādītājus.

Monetāristi, kā arī ekonomisti-klasiķi, apgalvo, ka naudas masa ir galvenais kopējā pieprasījuma determinants ekonomikā. Monetāristi uzskata, ka tradicionālo Keinsa modeli var izmantot, analizējot monetārās politikas efektivitāti tikai īstermiņa periodā. Saskaņā ar monetāristu uzskatiem, īstermiņa periodā naudas masas izmaiņas ietekmē reālus ekonomikas rādītājus, tādus kā nodarbinātības līmenis un ražošanas apjoms. Bet ilgtermiņa periodā monetārās politikas īstenošana nedod nekādus reālus rezultātus, un vienīgais ekonomikas rādītājs, kurš mainās atbilstoši realizējamai politikai, ir cenu līmenis.

Tādēļ, analizējot īstermiņa periodu, monetāristi ir tuvāk keinsiānistiem, bet ilgtermiņa analizē – klasiķiem.

Tāda balansēšana atspoguļo plašāku problēmu, kuru mēģina atrisināt mūsdienu ekonomisti.

Pirmkārt, nav skaidrības attiecībā uz ilgtermiņa perioda robežām.

Otrkārt, nav īsti skaidrs, kādam ir jābūt dabiskam bezdarba līmenim – līmenim, pie kura tiecas ekonomika ilgtermiņa periodā.

Modernās naudas teorijas cenšas atbildēt uz šiem jautājumiem, piedāvājot savus risinājumus.

Autore sāks savu analīzi ar jauno klasisko modeli, tādēļ ka: šie ekonomisti bija pirmie, kuri izmantoja racionālās plānošanas hipotēzi (ka indivīdi veic savu plānošanu, ņemot vērā visu pieejamo informāciju, gan par pagātni un tagadni, gan par nākotni, kā arī vienlaicīgi izmanto savas zināšanas par ekonomikas funkcionēšanas principiem). Šo hipotēzi izstrādāja ekonomists Džons Muzs

(Muth)¹ no Indiānas universitātes, publicējot to 1961. gadā. Tālāk šo hipotēzi izmantoja tādi makroekonomikas pētnieki, kā Roberts Lukass (Lucas) no Čikāgas universitātes, analizējot to savā rakstā "Econometric Policy Evaluation: A Critique in K. Brunner and A. H. Meltzer"² 1976. gadā un vēlāk 1979. gadā rakstā "After Keynesian Macroeconomics"³ kopā ar Tomasu Sādzentu (Sargent) no Stenfordas universitātes, kā arī Džons Karekens (Kareken), Tomas Munhs (Muench) un Nils Voles (Wallace)⁴, lai paskaidrotu īstermiņa Filipsa līknes nespēju izskaidrot 1970. gadu ekonomisko situāciju; jaunā klasiskā teorija kalpos par bāzi tālākai jaunā keinsianisma analīzei.

Galvenie jaunās klasiskās teorijas elementi:

- racionālais egoisms;
- pilna konkurence ar elastīgām cenām un darba algu;
- eksistē informācijas ierobežojumi, bet visi indivīdi veic racionālu plānošanu, tas ir, viņi izmanto pieejamo informāciju gan par pagātni, gan par tagadni un nākotni, saprot ekonomiskus procesus un savstarpējas likumsakarības.

Saskaņā ar tradicionālo Keinsa modeli, strādnieki veic adaptētu plānošanu atbilstoši tekošam un nākotnes cenu līmenim un inflācijai. Rezultātā, monetārās politikas īstenošana, kura ir vērsta uz nominālās naudas masas palielinājumu, un attiecīgi, kopējā pieprasījuma, izraisīs cenu līmeņa palielinājumu. Cenu līmeņa palielinājums palielinās darba pieprasījumu, un attiecīgi, palielinās nodarbinātības līmeni. Saskaņā ar jauno klasisko teoriju, dotā strādnieku uzvešanās ir irracionāla, ja vienīgi viņiem nav ierobežojumu uz informācijas saņemšanu par Federālās rezerves sistēmas darbību, vai arī strādnieki nesaprot, kā dotā darbība ietekmē cenu un inflācijas līmeni. Rezultātā jaunās klasiskās teorijas piekritēji uzskata, ka strādnieki sapratīs, ka nominālās naudas masas pieaugums ar laiku palielinās cenu līmeni un inflāciju.

Tādā veidā ekonomisti apgalvo, ka strādnieku plāni attiecībā uz nākotnes cenu līmeni (p^e), īstenībā ir atkarīgi no viņu prognozēm attiecībā uz Federālās rezerves sistēmas politikas īstenošanu, kura ir vērsta uz nominālās naudas masas kontrolēšanu M^e . Vēl vairāk, viņu inflācijas plānošana (π^e), īstenībā ir atkarīga no strādnieku prognozēm attiecībā uz naudas masas pieauguma tempiem.

Apskatīsim jauno klasiskās teorijas modeli (1.zīm.).

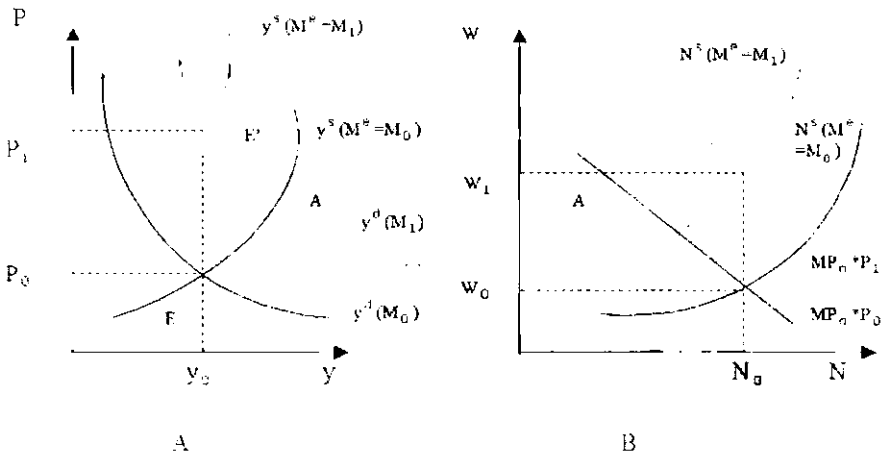
¹ Muth J. F. Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, 29, 1961, pp. 315-335.

² Lucas R. E. Econometric Policy Evaluation: A Critique in K. Brunner and A. H. Meltzer (eds). 1976.

³ Lucas R. E. and T.J. Sargent (1979) After Keynesian Macroeconomics, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 3(2), pp. 1-17.

⁴ Kareken, John H., Thomas Muench, and Neil Wallace. Optimal Open Market Strategy: The Use of Information Variables. *American Economic Review*, 63, 1973, pp. 156-172.

Darba tirgus atrodas līdzsvara stāvoklī. Darba pieprasījums, no firmu puses, ir atkarīgs no reālās preču cenas (P_0), bet darbinieku darba piedāvājums ir atkarīgs no viņu prognozēm attiecībā uz nominālo naudas masu nākotnē, $M^e = M_0$. Tas nozīmē, ka strādnieki uzskata, ka centrālā banka nodrošinās naudas masu M_0 līmenī, un šis pieņēmums ietekmēs viņu cenu līmeņa prognozes un attiecīgi ietekmēs viņu reālo ienākumu novērtēšanu. Pie dotā darba pieprasījuma un piedāvājuma W_0 ir līdzsvara nominālā darba alga un N_0 – līdzsvara nodarbinātības līmenis.



1.zīm. Plānotās nominālās naudas masas pieauguma sekas jaunā klasiskās teorijas modelī.

1.A. zīm. atspoguļo preču tirgus līdzsvaru, kurā kopējā pieprasījuma un piedāvājuma krustojums ir pie līdzsvara cenu līmeņa P_0 un ražošanas apjoma y_0 . Pieņemsim, ka pie dotā līdzsvara, faktiskā naudas masa ir vienāda ar naudas masu, kuru prognozēja strādnieki (M_0). Strādnieku cenu plānošana nosaka kopējā piedāvājuma līknes stāvokli. Viņu cenu plānošana, savukārt, ir atkarīgā no viņu prognozēm attiecībā uz naudas masu $M^e = M_0$.

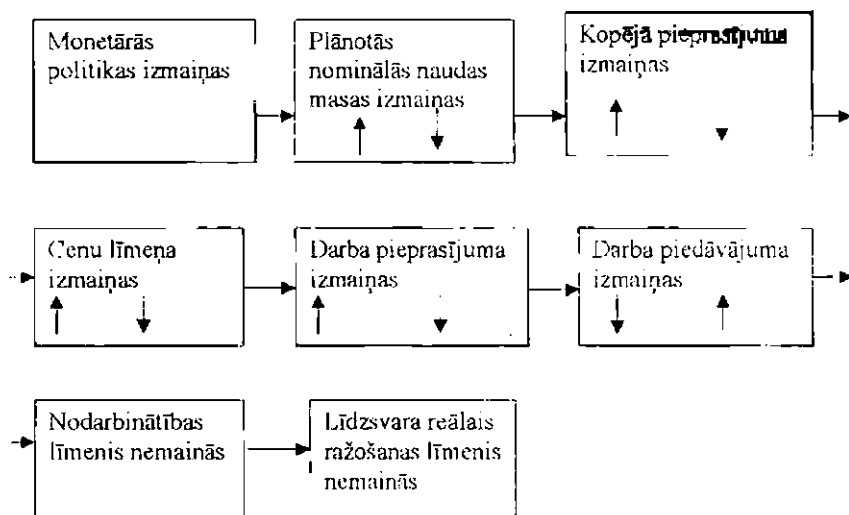
Pieņemsim, ka centrālā banka savlaicīgi paziņoja par saviem plāniem palielināt nominālu naudas masu līdz M_1 . Kā arī pieņemsim, ka centrālā banka realizēja savus plānus. Tas izraisīs kopējā pieprasījuma nobīdi pa labi (1.A. zīm.). Pie vienādiem pārējiem nosacījumiem cenu līmenis pieaugs, kas izraisīs darba

pieprasījuma un nodarbinātības palielinājumu (1.B. zīm.), kas savukārt, palielinās reālo ražošanas apjomu (1.A. zīm.).

Jaunā klasiskā modelī darbinieki prognozē naudas masas pieaugumu un attiecīgi $M^e = M_1$. Viņi saprot ekonomikas funkcionēšanas principus, attiecīgi, viņi sagaida cenu līmeņa pieaugumu un zina, cik liels ir tas pieaugums, tas ir, viņi palielina savu cenu plānošanu, kas nobīda darba piedāvājuma līkni pa kreisi (1.B. zīm.), un, attiecīgi, kopējā piedāvājuma līkne arī nobīdās pa kreisi (1.A. zīm.). Šīs nobīdes notiek vienlaicīgi ar darba pieprasījuma un kopējā pieprasījuma palielinājumu.

Rezultātā līdzsvara cena palielinās īstermiņa laika periodā, bet nodarbinātība un reālais ražošanas apjoms paliek sākotnējā līmenī (N_C un y_C), tas ir, monetārā politika ir neitrāla (neietekmē reālus ekonomikas rādītājus), pat īstermiņa periodā.

Plānotās nominālās naudas masas izmaiņu sekas jaunā klasiskās teorijas modelī var ilustrēt 2. zīmējumā.



2. zīm. Transmisijas mehānisms jaunā klasiskās teorijas modelī, kuru izraisa plānotās nominālās naudas masas izmaiņas.

Jaunās klasiskās skolas piekritēji apgalvo, ka pat mazāka informācija par centrālās bankas darbību, izraisa esošos rezultātus.

Saskaņā ar šo teoriju, indivīdi savos plānos paredzēs monetārās politikas sistemātisku darbību, un visa šī sistemātiskā darbība ietekmēs ekonomiku neitrāli, pat īstermiņa periodā.

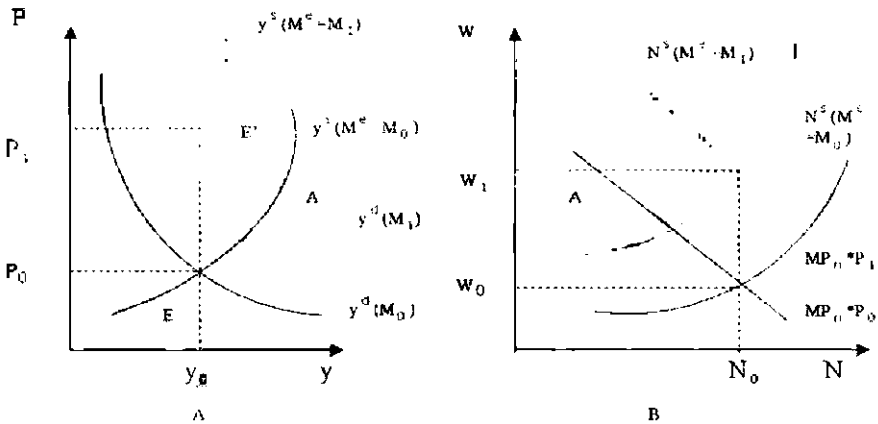
Protams, cilvēki nevar visu paredzēt, vēl vairāk, centrālās bankas darbība var būt neparedzama. Kad reiz centrālā banka paziņo par noteiktu monetārās politikas

īstenošanu, bet beigās tas bankai neizdodas, vai arī, kā apgalvo daži ciniķi, tā speciāli neseko dotai politikai. Jebkurā gadījumā laiku pa laikam centrālās bankas darbība būs nesistemātiska un neparedzama, tas ir, indivīdi nevarēs to paredzēt.

Apskatīsim neplānotās nominālās naudas masas pieauguma sekas jaunā klasiskā modelī (3. zīm.).

Ja nominālā naudas masa palielinās no M_0 līdz M_1 (neplānots palielinājums), tad kopējais pieprasījums palielinās un nobīdās uz augšu (sk. 3.A zīm.), kas palielina cenu līmeni, kas savukārt, palielina darba pieprasījumu (3.B zīm).

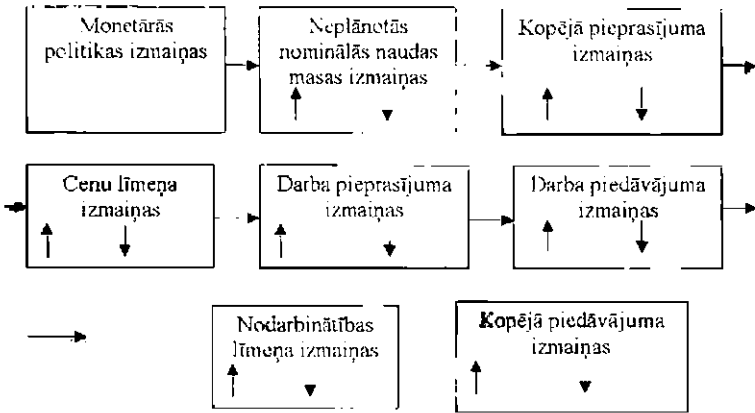
Tādēļ, ka darbinieki uzskata, ka naudas masa būs M_0 , tad viņi kļūdaini pieņems nominālās darba algas palielinājumu par reālās darba algas pieaugumu un darba piedāvājuma palielinājumu. Nodarbinātība pieaugs līdz N_1 īsā periodā, un kopējais piedāvājums palielināsies līdz y_1 . Rezultātā saskaņā ar jauno klasisko modeli, monetārās politikas īstenošana var iedarboties uz ekonomiku īstermiņa periodā, pie nosacījuma, ka bankas darbība ir nesistemātiska un neparedzama.



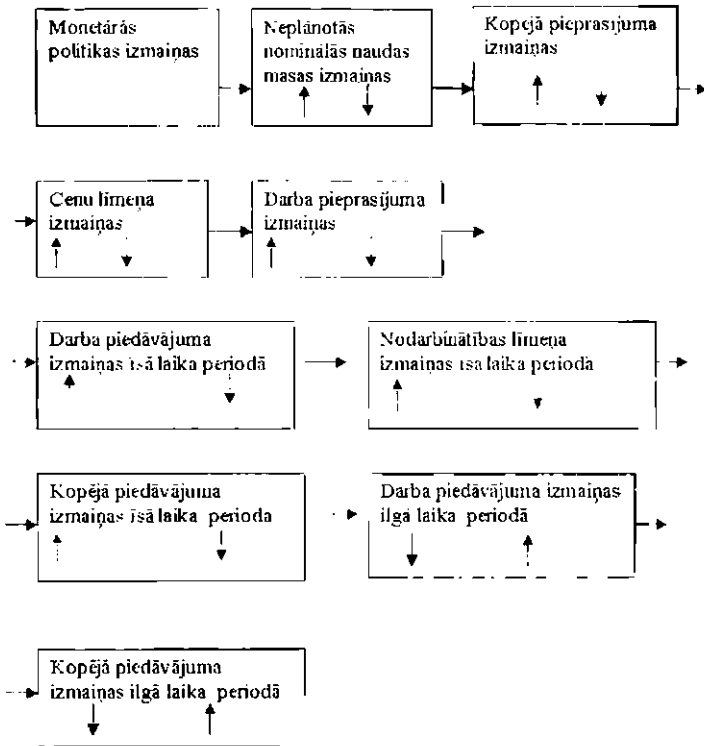
3. zīm. Neplānotās nominālās naudas masas pieauguma sekas jaunā klasiskā modelī.

Neplānotās nominālās naudas masas izmaiņu sekas īstermiņa periodā jaunā klasiskās teorijas modelī var ilustrēt 4. zīmējumā.

Kas tad notiek ilgtermiņa periodā? Saskaņā ar jauno klasisko teoriju, ilgtermiņa periodā cilvēki atklās, ka centrālā banka kļūdaini vai speciāli palielināja nominālu naudas masu bez "iepriekšēja brīdinājuma". Viņi rezultātā mainīs savas prognozes – cenu prognozes palielināsies, rezultātā darba piedāvājuma un kopējā piedāvājuma līknes nobīdīsies pa kreisi (sk. 1. zīm.). Ilustrēsim šo faktu 5. zīmējumā.



4. zīm. Neplānotās nominālās naudas masas izmaiņu sekas īstermiņa periodā jaunā klasiskās teorijas modelī.



5. zīm. Neplānotās nominālās masas izmaiņu sekas ilgtermiņa periodā jaunā klasiskās teorijas modelī.

Autore nonāca pie secinājuma, ka saskaņā ar jauno klasisko teoriju sistemātiskā un plānotā monetārās politikas darbība neatstāj nekādu ietekmi uz reāliem ekonomiskiem rādītājiem īstermiņa periodā, bet nesistemātiskā un neplānotā darbība tikai īslaicīgi ietekmē šos rādītājus. Šī teorija guva nosaukumu "neefektīvās politikas pieņēmums".

Daži mūsdienu keinsianisti, piemēram, Franko Modigliani¹ un Roberts Solovs no Masačūsetsas institūta, kā arī Dž. Tobins² no Jelskas universitātes uzskata, ka neefektīvās politikas pieņēmums ir galējais monetārisma variants. Tā, piemēram, Dž. Tobins M. Frīdmena koncepciju dēvē par "1. monetārisma variantu", bet jauno klasisko teoriju par "2. monetārisma variantu".

Asas diskusijas jauno klasiku un citu teoriju piekritēju vidū rada ilgtermiņa ražošanas lejupslīdes. Ja jaunā klasiskā teorija ir pareiza, tad kā var paskaidrot Lielās Depresijas ilgstošo ražošanas krīzi? Saskaņā ar šo teoriju cilvēkiem vajadzētu korigēt savas prognozes attiecībā uz realizējamo monetāro politiku un Lielajai Depresijai būtu automātiski jābeidzas divu gadu laikā, bet tomēr tas tā nenotika. Jaunās klasiskās teorijas piekritēji ilgstošas ražošanas lejupslīdes paskaidro ar nepareizu valsts ekonomisko politiku. Piemēram, Lielās Depresijas laikā, valsts īstenoja ļoti nesistemātisku monetāro politiku, kas būtiski apgrūtināja prognozes korigēšanu. Kā arī ņemot vērā, ka pārāk liels kapitāla samazinājums, kuru izraisīja banku depozītu neapdrošināšana no valsts puses, kas kopumā negatīvi ietekmēja ekonomisku aktivitāti.

Galvenie klasiskās teorijas pretinieki ir mūsdienu Keinsa teorijas piekritēji, kuri uzskata, ka monetārā politika var ietekmēt reālus ekonomiskus rādītājus. Mūsdienu Keinsa teorijas darba līgumi paredz dabisko nodarbinātības līmeni un dabisko ražošanas līmeni. Bet darbinieki un darba devēji vienojas par nominālās darba algas fiksāciju noteiktā līmenī un par konkrētu periodu. Šajā laikā monetārās politikas īstenošana var izraisīt cenu izmaiņas, kas mainīs nodarbinātības līmeni un reālo ražošanas apjomu, salīdzinot ar dabisko līmeni. Rezultātā, reālā ražošanas apjoma pieaugums vai samazinājums var būt ilglaicīga parādība.

Ekonomistu vidū nav saskaņas attiecībā uz to, kāda teorija ir pareiza. Veicot empīrisku pārbaudi jaunai klasiskai teorijai un mūsdienu Keinsa teorijai, ekonomisti nonāca pie secinājumiem:

- abas teorijas apgalvo, ka reālā nodarbinātība un reāls ražošanas apjoms ir atkarīgi no neplānotām cenu izmaiņām, vai arī no cenu līmeņa "pārsteiguma". Jaunā klasiskā modelī tas var notikt, ja, piemēram, centrālā banka pielaiž savā darbībā noteiktās kļūdas, vai arī tās darbība nav saprotama, vai arī tā neatklāj savu darbību. Mūsdienu Keinsa teorijā tas notiek, kad faktiskais cenu līmenis atšķiras no līmeņa, kuru prognozēja dalībnieki un darba devēji.

¹ Modigliani, F. un Papademos, L. Targets for Monetary Policy in the Coming Year, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1975/ p. 141-63.

² Tobin, J. Stabilisation Policy Ten Years After, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1980, p. 19-71.

- abas teorijas apgalvo, ka reāls ražošanas apjoms atšķirsies no dabiska līmeņa, kurš būtu ekonomikā pie pilnas pieejamas informācijas. sakarā ar negaidītām cenu līmeņa svārstībām. Šo apgalvojumu var pārbaudīt praksē, bet tādēļ, ka šis apgalvojums ir abās teorijās, tad šī pārbaude mums neko nedos. Ekonomisti sauc šo parādību par vienlīdzīgas novērošanas problēmu, kad teorijas dod vienādas prognozes attiecībā uz ekonomiku, tās empīriskā salīdzināšana ir apgrūtināta ar vienlīdzīgiem novērošanas rezultātiem. Šī parādība bieži vien sastopama, strādājot ar modeļiem, kuri balstās uz racionālās prognozēšanas hipotēzēm.

1990. gadu ekonomiskie pētījumi, zināma mērā, empīriski pierādīja abas teorijas pamatotību. Tomēr jāatzīmē, ka abu teoriju empīriskā salīdzināšana izrādījās ļoti sarežģīta, un joprojām nav pilnas skaidrības attiecībā uz šo jautājumu.

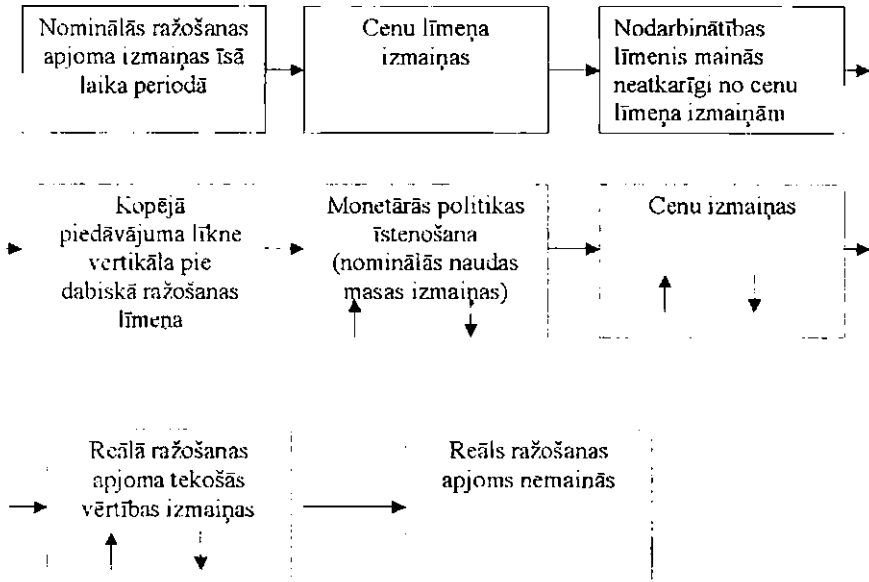
Ja ekonomikā būtu pilna konkurence, darba algas un cenas būtu pilnīgi elastīgas, un cilvēki domātu racionāli, tad gandrīz visi mūsdienu ekonomisti būtu klasiskās teorijas piekritēji. Bet pilnā informācija mūsu pasaulē neeksistē. Tādēļ tie ekonomisti, kuru piekritētājiem ir klasiskam modelim, cenšas izstrādāt klasiskās teorijas jaunu pieeju. Saskaņā ar jebkuru teoriju, sistemātiskā monetārās politikas realizēšana nedod reālu efektu. Ja pat dotā momentā nauda nav pilnīgi neitrāla, tad kopumā tā ir neitrāla ilgākā laika posmā.

Ja klasiskā jeb jaunā klasiskā teorija būtu patiesas, tad sanāktu, ka nominālā ražošanas apjoma izmaiņas īsā laika periodā praktiski pilnīgi atspoguļotos cenu līmeņa izmaiņās. Tā kā strādnieki un firmas noteiktu nodarbinātības līmeni neatkarīgi no cenu līmeņa izmaiņām, kopējā piedāvājuma līkne būtu vertikāla pie dabiskā ražošanas līmeņa ekonomikā. Kopējā pieprasījuma izmaiņas, kurus izraisa monetārās politikas īstenošana, vedīs tikai pie cenu izmaiņām, kas savukārt, ietekmēs tekošo reālā ražošanas apjoma vērtības pieaugumu, reālam ražošanas apjomam paliekot nemainīgam. Attēlosim šo mehānismu 6. zīmējumā.

Tomēr daudzi ekonomisti uzskata, ka cenas un kopējais nominālais ienākums parasti nemainās kopā, pierādot to ar cenu nemainīgumu īsā laika periodā. Tradicionālā keinsianisma teorētiķi un daudzi mūsdienu keinsianisti akcentē savu uzmanību tikai uz darba cenu nemainīgumu (fiksēta darba alga). Bet cenu nemainīgums nenozīmē naudas neitralitāti, vismaz periodā, kad darba alga ir fiksēta. Šajā gadījumā monetārās politikas realizēšana var dot reālu efektu.

Citi mūsdienu keinsianisti uzskata, ka racionālu līgumu teorija ir tikai pirmais mēģinājums paskaidrot, kāpēc nauda nav neitrāla. Viņi uzskata, ka cenas īstermiņa periodā daudzām precēm nav elastīgas. Šo faktu izskaidrojot ar Lielo Depresiju, kad kopējā pieprasījuma samazinājums 1929.-1933.g.g. izraisīja ļoti nelielu cenu samazinājumu. Piemēram, cenas uz lauksaimniecības precēm samazinājās par 6%, bet reāls ražošanas apjoms par 80%. Šis fakts pierāda, ka cenas ir neelastīgas, un attiecīgi - arī naudas neitralitātes neesamību.

Bet tomēr nevisi ekonomisti tam piekrīt. piemēram, tādi ekonomisti, kā monetāristi, neoklasīki, un daži keinsianisti.



6.zīm. Klasiskās jeb jaunās klasiskās teorijas transmisijas mehānisms.

Mūsdienu keinsianistu grupa izstrādāja modeli, kurš ir pilnīgi pretējs klasiskam modelim, saskaņā ar kuru "preču piedāvājums nosaka pieprasījumu". Bet jaunās klasiskās teorijas modelis apgalvo, ka "preču pieprasījums nosaka piedāvājumu". Šajā un citos modeļos, kurus izstrādāja neokeinsianisti, klasiskā modeļa postulāts par pilnas nodarbinātības esamību tiek noraidīts. Viņi uzskata, ka tirgi nosaka cenas un ražošanas apjomu, bet tajā pašā laikā šajos tirgos nav konkurences. Daži no keinsianistiem apšauba indivīdu racionālu uzvedību, kuru pārējie ekonomisti pieņem kā pašu par sevi saprotamu lietu.

Cita ekonomistu grupa izstrādāja teoriju, kura ir pilnīgi pretēja mūsdienu keinsianismam. Šie teorētiski uzskata, ka "preču piedāvājums nosaka pieprasījumu". Saskaņā ar izstrādātiem modeļiem, kopējā pieprasījuma izmaiņas neietekmē reālo ražošanas apjomu un nodarbinātības līmeni. Vienīgais faktors, kas paskaidro reālo rādītāju cikliskās izmaiņas ir piedāvājuma mainīgums. Šie ekonomisti ir pazīstami kā reālā biznesa cikla teorētiķi.

Neapmierinātība ar esošām teorijām paātrināja jaunu teoriju izstrādi. Neokeinsianisti un reālā biznesa cikla teorijas piedāvā dažādas pieejas, kuras pašlaik analizē ekonomisti.

Saskaņā ar neokeinsianiskas teorijas uzskatiem, nauda nav neitrāla, un tā ietekmē ekonomisko aktivitāti. Turpretī pilnīgi pretējs viedoklis ir reālā biznesa cikla teorijas piekritējiem – nauda ir neitrāla un neietekmē ekonomiku.

Dažādu viedokļu esamība ļauj autoriem izdarīt tādu secinājumu -- ka, iespējams, naudas teoriju galvenā problēma ir pieņēmums, ka tikai viena teorija ir pareiza. Iespējams, ka reālai ekonomikai, kura sastāv no daudziem cilvēkiem, tirgiem un nozarēm, var piemērot ne tikai vienu teoriju. Tādā daudzu sektoru modeļu ekonomikā, var būt pareizas vairākas teorijas, katra no tām var būt pielietota atsevišķam sektoram.

Ja dažādās ekonomiskās teorijas pielietotu dažādām mūsdienu ekonomikas sastāvdaļām, tad jebkura atsevišķi ņemta klasiskā, tradicionālā keinsianisma, monetārisma, jaunā klasiskā, mūsdienu keinsianistu, neokeinsianistu un reālā biznesa cikla teorija būs nepietiekīga, lai noteiktu ekonomisko aktivitāti un cenu līmeni. Iemesls ir saistīts ar to, ka visi ekonomikas sektori ir savstarpēji saistīti un monetārā politika tiek īstenota visā ekonomikā. Bet tādas teorijas palīdz paskaidrot, kāpēc centrālā banka bieži sūdzas par to, ka nevar stabilizēt visus ekonomikas sektorus vienlaicīgi.

Piemēram, ekonomikas daudzu sektoru modeļi "līgumu" sektoru var uzlabot, pielietojot dažus politikas instrumentus, bet "klasiskais" sektors var neko no tā neiegūt vai pat pasliktināties pēc tādas darbības. Ekonomikas daudzu sektoru modeļi palīdz paskaidrot, kāpēc dažās nozarēs netiek slēgti darba algas līgumi, bet citās -- tiek praktizēti un, kāpēc dažos sektoros, slēdzot darba algas līgumus, neindeksē darba algu.

Naudas teorija attīstīties arī tālāk un diskusijas par naudas neitralitāti būs aktuālas vēl pietiekami ilgu laiku, kas piedod teorijai dinamiku, stimulē naudas teorētiku izstrādāt jaunas koncepcijas un veikt pētījumus.

Literatūra

1. Bernanke, Ben S. and Mark Gertler. Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission, *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 1995, pp. 27-48.
2. Bernanke, Ben S. un Alan S. Blinder. The Federal Funds rate and the channels of monetary transmission/, *American Economic Review*, 82(4). 1992, pp. 901-21.
3. Fischer, Stanley, un Franco Modigliani, Towards an understanding of the real effects and costs of inflation, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, 1978, pp. 810-832.
4. Friedman, M. The Role of Monetary Policy, *American Economic Review*, March: 1, 17. Investment, *American Economic Review*, 48, 1968, pp. 261-297.
5. Keynes, J. M. Notes for Lecture to the National Liberal Club/ reprinted in /Collected Writings of John Maynard Keynes/, Vol. XIX, Macmillan, London, 1981.
6. Keynes, J. M. A Tract on Monetary Reform. Macmillan. London, 1923.
7. Mishkin, Frederic S. Symposium on the monetary transmission mechanism, *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 1995, pp. 3-10.

8. Modigliani, F. and M. Miller. The Cost of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment, *American Economic Review*, 48, 1958, pp. 261-297.
9. Modigliani, F. un Papademos, L. Targets for Monetary Policy in the Coming Year, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1975, pp. 141-63.
10. Muth, J. F. Rational Expectations and the Theory of Price Movements, *Econometrica*, 29, 1961, pp. 315-335.
11. Ramey, Valerie. How important is the credit channel of monetary transmission? *NBER Working Paper*, No. 4285, 1993.
12. Romer, Christina D. and David H. Romer. New evidence on the monetary transmission mechanism, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1990, pp. 149-213.
13. Tobin, J. Stabilisation Policy Ten Years After, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1980, pp. 19-71.

Kopsavilkums

Ekonomistu vidū nav saskaņas attiecībā uz naudas piedāvājuma izmaiņu ietekmi uz ekonomiku. Tā, piemēram, analizējot īstermiņa periodu, monetāristi ir tuvāk keinsianīstiem, bet ilgtermiņa analīzē – klasiķiem. Savā rakstā autore apskata pēdējos pētījumus šajā sfērā. Dažādu viedokļu esamība ļauj autorei izdarīt tādu secinājumu – ka, iespējams, naudas teoriju galvenā problēma ir pieņēmums, ka tikai viena teorija ir pareiza. Iespējams, ka reālai ekonomikai, kura sastāv no daudziem cilvēkiem, firmām un nozarēm var piemērot ne tikai vienu teoriju. Tādā daudzdu sektoru modeļu ekonomikā var būt pareizas vairākas teorijas, katra no tām var būt pielietota atsevišķam sektoram.

Svetlana Saksonova (Latvijas Universitāte)

KOMERCBANKU AKTĪVU OPTIMĀLA PORTFEĻA VEIDOŠANAS JAUTĀJUMI

THE QUESTIONS OF CREATING OPTIMUM BANK ASSET PORTFOLIO

The article considers questions such as the meaning of ensuring profitability of bank's assets and decrease of expenditure in the creation of optimum portfolio as well as the meaning of SWOT analysis for bank's assets.

According to the author, in Latvia bank's adaptation to the tendency of decrease of the profitability of financial instruments can be implemented in two

ways: minimizing the tempo of asset profitability norm fall and maximizing the profit mass. Throughout their operation banks have to transform assets constantly, which heightens their maneuvering ability and ensures conservation and profitability of assets.

Using the SWOT analysis, it is not only possible to determine banks' assets strong and weak sides, but also to evaluate their condition. The author proposes to perform SWOT analysis to evaluate condition of the commercial banks' assets, using the questionnaires designed specifically for this purpose, which would encompass all the interrelated aspects of bank's assets and related problems.

Bankas aktīvu ienesīguma un izdevumu samazinājuma nodrošināšanas nozīme aktīvu optimāla portfeļa veidošanā

Latvijas banku sektors kopumā ir lielākais Baltijā, un Latvijas banku aktīvu dinamika uzrāda tā īpatsvara pieaugumu salīdzinājumā ar Lietuvas un Igaunijas bankām. Latvijas, Lietuvas un Igaunijas komercbanku kopējie aktīvi 2000.g. sasniedza 11,82 miljardu ASV dolāru¹, no kuriem Latvijas bankām piederēja – 39,6%. Savukārt, Lietuvas bankām – 30,5%, Igaunijas bankām – 29,9%. Latvijā ir arī lielākais komercbanku skaits – 23 (Lietuvā – 13, Igaunijā – 7). Aktīvu pieaugums Latvijas banku nozarē turpinās, uz 01.07.2001 kopējais aktīvu apjoms bija 5060 milj. ASV dolāru,² kas liecina par pozitīvām tendencēm.

Ir nepieciešams atzīmēt, ka Latvijas banku nozarē ir novērojama aktīvu, kuru avots ir nerezidentu noguldījumi, īpatsvara pieauguma tendence. Piemēram, 1999. gadā kopējais aktīvu pieaugums bija 276,5 miljoni latu, kas veidojas no 124,7 miljoniem, kas piesaistīti no rezidenti un 151,8 miljoniem – no nerezidenti³. 2000. gada decembrī kopējie nerezidentu līdzekļi Latvijas bankās sastādīja 968 miljonu latu. Tas liecina par to, ka pašreizējā etapā Latvijas bankas izmanto situāciju, kas izveidojās Krievijas banku sektorā: starptautiskie banku standarti netiek ievēroti, banku darbība nav caurskatāma, daudzas bankas turpina eksistēt uz budžeta dotāciju rēķina. Tas liek Krievijas klientiem glabāt naudu finansiāli un sociāli stabilajā reģionā, kas ir arī ģeogrāfiski ērts. Autore uzskata, ka Latvijas banku klientu internacionalizācija ir pozitīvs faktors nacionālajai ekonomikai, jo banku aktīvi tiek izmantoti Latvijas ekonomikas labā:

- banku aktivitāte (kreditēšanas un investīciju operācijas) pēc 1998. gada Krievijas krīzes ir koncentrēta galvenokārt vietējā tirgū;
- banku aktīvās operācijas ietekmē tautsaimniecības attīstību un budžeta ienesīgo daļu;

Tomēr autore vēlētos atzīmēt, ka nerezidentu ieguldījumi nevar tikt uzskatīti par stabilu aktīvu veidošanas avotu dažādu iemeslu dēļ. Agri vai vēlāk Krievijas bankas attīstīsies un kļūs konkurētspējīgas, tādēļ vai arī kārtējās krīzes rezultātā var

¹ Pēc Latvijas Unibankas "Latvijas makroekonomiskā apskata" datiem.

² Pēc LETA datiem.

³ LKBA dati.

notikt masīva pasīvu noplūde, un līdz ar to arī Latvijas banku aktīvu samazināšanās.

Pašreizējā laikā Latvijas un arī citu valstu banku sistēma funkcionē arvien asākas konkurences apstākļos. Mūsdienų Latvijas banku sistēmas attīstības etaps ir raksturojams ar vērienīgu starptautiskā, lielākoties, rietumu finanšu kapitāla atnākšanu. Rezultātā banku sektors kļuva segmentētāks, ar asāku konkurenci starp atsevišķām bankām, kurām piemīt sava aktīvu struktūra. Viens no tādas situācijas indikatoriem ir finanšu instrumentu ienesīguma samazināšanās.

Zemi inflācijas tempi, stabilais lata kurss, valdības pasākumi iekšējā parāda regulēšanai noveda banku sistēmu pie "vieglās" naudas, kas lielā mērā balstījās uz "spekulatīvo" finanšu instrumentu paaugstināto ienesīgumu, ēras beigām. Neapšaubāmi, tam ir savi pozitīvie momenti: situācija galvenajos finanšu tirgos kļūst pareģojamāka, rodas galvenie priekšnoteikumi bankas kapitāla pārvietošanai reālajā sektorā. Runa ir par reālā sektora kreditēšanu - galveno ienākumus nesozo banku aktīvo operāciju attīstīto valstu ekonomikā.

Pēc autores domām, Latvijas banku adaptācija - finanšu instrumentu ienesīguma samazināšanas tendencei - pašlaik tiek īstenota divos veidos.

- *Aktīvu ienesīguma normas krišanas tempu minimizēšana.* Ienesīguma normas pazemināšanās pašreizējos apstākļos ir neizbēgams process, tāpēc runa ir, pirmām kārtām, nevis par radikālu tendences virziena maiņu, bet par tās mīkstināšanu. To var sasniegt ar relatīvo izdevumu samazināšanu, veidojot resursu bāzi (pašu kapitāla daļas palielināšana, piesaistīto līdzekļu cenas samazināšana), tā arī aktīvu izmantošanas efektivitātes relatīvo paaugstināšanu, operatīvi pielietojot tos sfērās, kas konkrētajā brīdī garantē pieņemamu ienesīguma līmeni, pie attiecīgi zema riska līmeņa.
- *Peļņas masas maksimizēšana.* Bankai ir jānovērtē maksimāli iespējama aktīvo operāciju peļņas līmenis pie dotās bankas attīstības stratēģijas, ņemot vērā ierobežojumus, kas saistīti ar:
 - bankas uzraudzības institūciju normatīvu izpildes nepieciešamību,
 - nepieciešamā maksātspējas līmeņa uzturēšanu gada laikā,
 - nepieciešamā finanšu stabilitātes līmeņa saglabāšanu gada laikā,
 - visu finanšu risku parametru normatīvos pieļauto augstāko robežu nepārsniegšanu.

Aktīvu ienesīguma normas krišanas neizbēgamība nosaka tiekšanos uz peļņas masas pieauguma nodrošināšanu. Lai to panāktu, ir jānodrošina:

- *komerbanku aktīvu pieauguma tempu paātrināšanos,*
- *"strādājošo" (tas ir ienākumus nesozo) aktīvu daļas paaugstināšana,*
- *neoperāciju ienākumu palielināšana, vienlaicīgi samazinot operāciju un neoperāciju izdevumus. To var sasniegt, ne tikai paplašinot mērogu un izmainot tradicionālo finanšu instrumentu izmantošanas struktūru, bet arī aktīvi meklējot jaunu resursu piesaistīšanas un izvietojšanas formas un metodes, galvenokārt, diversificējot ienākumu nesozus operācijas.*

Autore uzskata, ka jautājums par to, cik iedarbīgs ir šis veids, paliek atklāts – jo jaunu ienākumu avotu meklēšana saistās ar nozīmīgiem izdevumiem, resursu izkliedi, to izņemšanu no izmantošanas tradicionālajās ienākumus nesošajās operācijās. Pie tam nav skaidras perspektīvas ienākumu iegūšanai jaunajās darbības sfērās, zināmas grūtības izsauc nepieciešamā ekonomiskā pamatojuma veikšana. Tiek veikti ievērojami pūliņi, lai nodrošinātu gatavību izpildīt veselu virkni jaunu un progresīvu pakalpojumu, kas izdevīgi kā bankai, tā arī klientam. Tomēr gadās, ka šī gatavība ir nevajadzīga, jo trūkst pieprasījuma. Ideāli, ja bankas aktīvu sadalījums dažādās proporcijās tiek noteikts, ņemot vērā sekojošus parametrus:

- riska novērtēšanas un stabila ienesīguma nodrošināšanas apvienojums katrā segmentā,
- sadalījuma variantu atbilstība bankas stratēģijas principiem,
- pašu un aizgūto līdzekļu izmantošanas efektivitātes paaugstināšana,
- likviditātes un stabilitātes paaugstināšana,
- bankas portfeļa diversifikācija.

Saskaņā ar pieņemto attīstības stratēģiju banka var izveidot tādas aktīvu portfeļus, kā:

- “nestrādājošo aktīvu” portfelis,
- konservatīvais aktīvu portfelis,
- mērenais aktīvu portfelis,
- spekulatīvais aktīvu portfelis.

Autore uzskata par nepieciešamu atzīmēt, ka šī raksta kontekstā vispārpieņemtā terminoloģija “konservatīvs”, “spekulatīvs” u.c., runājot par portfeļiem, tiek izmantota, ņemot vērā *ne tikai ienesīgumu un pašu aktīvu termiņus, bet galvenokārt, aktīvu veidojošo pasīvu laika stabilitāti*. Ir svarīgi atzīmēt, ka pasīvu laika stabilitāte nav atkarīga no termiņa, t.i., augsta laika stabilitāte var piemist kā daļai ilgtermiņa pasīvu (ilgtermiņa noguldījumiem), tā arī stabiliem atlikumiem VOSTRO kontos (pasīvi uz pieprasījumu) un piesaistītiem īstermiņa starpbanku kredītiem.

Tātad pasīvu laika stabilitātes pakāpe ir raksturojama ar varbūtību, ka doto pasīvu apjoms saglabāsies noteiktu laiku. Saprotams, ka laika stabilitātes noteikšana kā augsta, vidēja vai zema ir visai subjektīva, tāpēc tā ir jāveic piesardzīgi.

Savā darbībā bankām pastāvīgi jāveic aktīvu transformāciju, kas paaugstina to manevrēšanas spēju, nodrošinātu aktīvu saglabāšanos un ienesīgumu. Piemēram, ja dažu finanšu tirgu ienesīgumam ir tendence samazināties, mērenais aktīvu portfelis, kuram ir lielāks ienesīgums nekā konservatīvajam aktīvu portfelim, var būt palielināts uz konservatīvā aktīvu portfeļa rēķina.

Otrādi, ja dažu finanšu tirgu ienesīgumam ir tendence pieaugt, banka, ievērojot piesardzīguma principu, var pārvest daļu mērenā portfeļa konservatīvajā aktīvu portfelī. Ir svarīgi atzīmēt, ka *optimālu aktīvu portfeļu koncepcija paredz, ka konservatīvā portfeļa lielumu var palielināt tikai uz pasīvu ar augstu laika stabilitāti rēķina, savukārt, mēreno aktīvu portfeļi var palielināt tikai uz pasīvu ar*

augstu un vidēju laika stabilitāti rēķina. Tādā veidā aktīvu transformācija var notikt ar visādiem aktīvu portfeļiem, kuru veidošanas avots ir pasīvi ar augstu un vidēju laika stabilitāti.

Bankām ir regulāri (ideāli – katru dienu) jāseko līdzi reālajai pasīvu ar dažādu laika stabilitāti apjomu dinamikai, lai īstenotu savu aktīvu portfeļu savlaicīgus transformācijas pasākumus tekošās likviditātes uzturēšanai. Minētās aktīvu transformācijas banka veic, izmantojot atbilstošus instrumentus katrā konkrētā gadījumā. Piemēram:

- ja notiek pasīvu ar augstu laika stabilitāti samazināšanās, bankas var samazināt aizņēmēju kredītēšanu, pirmkārt, kredītu izsniegšanas samazināšanu klientu neizmantoto kredīta līniju ietvaros, tādā veidā samazinot savas ārpusbilances saistības.
- ja aktīvu portfeļa ienesīguma krišanās notiek pasīvu pašizmaksas palielināšanās dēļ, banka var, izvietojot aktīvus, pielietot peldošās likmes. Piemēram, procentu līkņu piesaistāmiem depozītiem un VOSTRO kontu paaugstināšanas gadījumā, banka saskaņā ar līgumu var pielietot kredītu peldošo līkņu palielināšanu. pirmām kārtām, kredīta līniju izmantošanai.
- banka var veikt arī operācijas, kas rada mērenā aktīvu portfeļa palielināšanos uz konservatīvā portfeļa rēķina.

Lai saglabātu aktīvu ienesīgumu, bankas pastāvīgi atrodas izvēles situācijā -- piedāvāt jaunus produktu veidus, kas nozīmēs izmaksu palielināšanos, vai konkurēt pēc bankas tradicionālajiem produktiem jau izveidotā tirgū, samazinot ražošanas un apgrozījuma izmaksas.

Izdevumu samazinājuma nepieciešamība pastāv neatkarīgi no tā, kādu stratēģiju ir izvēlējusies banka. Nerunājot par administratīvo izdevumu optimizāciju, bankai ir jādomā par sekojošiem galvenajiem procentu izdevumu samazināšanas un izmantošanas aspektiem:

- *pirmkārt*, termiņa pasīvu piesaistīšanas politikai ir noteikti jābūt saskaņā ar bankas iespējām adekvāti un efektīvi izmantot piesaistītos resursus. Cenu politika piesaistīto resursu tirgū, tāpat arī bankas izdevumi tiek noteikti ar bankas izvēlēto stratēģijas variantu un ir atkarīga no sekojošiem parametriem:
 - operācijas pašizmaksas (transakcijas un laika izdevumi, pieskaitāmie izdevumi, resursu novirzīšana obligātās rezervēšanas fondā),
 - izvēlēta stratēģijas varianta:
 - pie tirgū iekļūšanas stratēģijas -- augstas likmes un minimāla rentabilitāte,
 - pie darbības diversifikācijas un klātbūtnes tirgus noteiktā segmentā atbalstīšanas - vidējās tirgus likmes,
 - pie eksistējošās tirgus nišas attīstības stratēģijas - plašā sortimentu rinda, individuālā pieeja lieliem klientiem -- vidējas un zemas likmes.
 - aktīvo operāciju rentabilitātes noteiktā līmeņa;

- *otrkārt*, tikai lielās struktūras ir spējīgas veikt pakalpojumus ar zemākām izmaksām nevis mazās. Izmaksu minimizēšanas stratēģija rada tirgus daļas palielināšanos. Priekšrocības, ko iegūst banka, - klientu bāzes palielināšanās, jo klientus piesaista salīdzinoši zemā produktu vai pakalpojumu cena. Tieši vai netieši tas rada bankas aktīvu augšanu.

Bankas aktīvu SWOT analīzes nozīme aktīvu optimāla portfeļa veidošanā

Autore uzskata, ka SWOT analīzei aktīvu optimālo portfeļa veidošanā ir ārkārtīgi liela nozīme.

Šo analīzi var saukt par kvalitatīvu, jo tā sniedz iespēju, atbildot uz tematiski strukturētiem jautājumiem, novērtēt komercbankas aktīvu stāvokli pēc novērtējošas skalas:

- bīstami,
- nestabili,
- pieņemami,
- labi.

Balstoties uz veikto analīzi, ir iespējams noteikt ne tikai bankas aktīvu stiprās un vājās puses ar mērķi attīstīt stiprās un novērst vājās puses, bet novērtēt kopējo situāciju.

Potenciāli stiprās bankas puses ir:

- atbilstošs finansu resursu apjoms;
- līdera stāvoklis tirgū / jaunu tirgu apgūšana;
- iespēja izmantot mēroga efektu;
- progresīvā tehnoloģija;
- priekšrocības pakalpojumu tarīfos;
- laba reklāma;
- pastāvīga jauno pakalpojumu ieviešana, citas inovācijas saskaņā ar mainīgajām klientu prasībām;
- veiksmīgs menedžments;
- tālākās izaugsmes iespējas.

Pretēji apstākļi ir bankas iekšējās vājības. Bez tam, var izdalīt potenciālus ārējus draudus, pie kuriem ir attiecināmi:

- vietējo un ārzemju banku konkurences pieaugums;
- tirgus augšanas zemie tempi;
- valūtas kursu prognozējamās izmaiņas;
- izmaiņas finansu tirgu regulēšanā.

Autore piedāvā veikt SWOT analīzi komercbanku aktīvu stāvokļa novērtēšanai, izmantojot speciāli šim mērķim radītās aptaujas lapas – anketas, kuru tematika aptvertu visas banku aktīvu savstarpējās sakarības un ar tām saistīto problemātiku:

- bankas produkti un pakalpojumi (bankas aktīvas operācijas),

- klienti un tirgi,
- konkurenti,
- produktu un pakalpojumu (aktīvo operāciju) realizācija,
- personāls, telpas un organizācija,
- uzskaitē, finansu plānošana un kontrole.

Jautājumu skaits – ap piecdesmit – ļauj detalizēti novērtēt bankas aktīvu pašreizējo stāvokli, kā arī perspektīvas. Jautājumi aptver arī personāla, organizācijas, uzskaites un plānošanas jomas, jo, ja ir nepieciešams uzlabot situāciju, bankai ir jābūt spējīgai (resursu ziņā) to panākt. Katra banka var izstrādāt piemērotākus savai specifikai jautājumus SWOT analīzei. Tie, pēc autorei domām var būt sekojošie:

1. Bankas produkti un pakalpojumi (bankas aktīvās operācijas)

- Vai bankas produkti atšķiras no citu banku piedāvātiem?
- Vai bankas konkurentes nākotnē spēs piedāvāt līdzīgus produktus, vai tie ir unikāli?
- Kā mainās pieprasījums bankas produktiem pēc veidiem (produktu atbilstība klientu prasībām)?
- Vai ir klientu sūdzības par produktu un pakalpojumu kvalitāti?
- Vai piedāvāto produktu klāsts laika gaitā mainās?
- Vai visi bankas produktu veidi ir rentabli?
- Vai banka pastāvīgi nodarbojas ar esošo produktu pilnveidošanu un jaunu piedāvāšanu?

Par pamatu bankas aktīvo operāciju SWOT analīzei var ņemt analītiskās bilances formu. Līdzīga tipa jautājumu lapa var tikt pielietota arī bankas pasīvu un pasīvo operāciju SWOT analīzei. Analīzes detalizācijas pakāpi nosaka bankas analītiķi: var analizēt gan produktu grupas, gan atsevišķus produktus.

2. Klienti un tirgi

- Vai palielinās bankas aktīvo operāciju apjoms un tās izmantojošās klientūras loks?
- Vai bankas mārketinga dienests īsteno konkrēti virzītos pasākumus bankai vēlamās klientūras un tirgu veidošanā?
- Vai visi bankas klienti un tirgi, kas izmanto aktīvas operācijas ir rentabli?
- Vai bankai ir klientu ienesīguma reģistrs?
- Vai banka piesaista jaunus klientus (iziet jaunus tirgos) aktīvo operāciju paplašināšanai un ienesīguma palielināšanai?
- Vai eksistē bankas atkarība no konkrēto klientu loka?
- Kādas ir bankas tarifu politikas tendences attiecībā uz aktīvām operācijām (produktiem)? Ienesīgums samazinās/paliek iepriekšējā līmenī/paaugstinās?

- Kāds ir “slikto” klientu un to parādu īpatsvars kopējā aktīvu portfeļa apjomā?

3. Konkurenti

- Vai banka zina kādas aktīvās operācijas piedāvā tās konkurenti?
- Vai banka piedāvā to pašu aktīvo operāciju loku, ko konkurenti?
- Vai banka regulāri seko līdzī attīstības tendencēm savā biznesa nozarē kopumā un aktīvo operāciju jomā?
- Kā pieaug bankas aktīvi salīdzinājumā ar bankām konkurentēm?
- Vai bankai ir sava cenu politika, vai arī cenas nosaka tikai konkurence?
- Kādas ir bankas priekšrocības attiecībā uz piedāvātiem produktiem salīdzinājumā ar konkurentiem?
- Vai piedāvāto pakalpojumu nozarē rodas jauni konkurenti (banku un nebanku sfērā)?
- Vai konkurenti var viegli “pārvilināt” bankas klientus?

4. Produktu un pakalpojumu (aktīvo operāciju) realizācija

- Vai tiek pētīts un analizēts tirgus, vai banka izmanto iegūto informāciju mārketinga lēmumu pieņemšanā aktīvo operāciju pilnveidošanā?
- Vai bankā ir pakalpojumu (tajā skaitā aktīvo operāciju) realizācijas politika?
- Vai mārketinga nodaļu informācija tiek regulāri apkopota un analizēta piedāvāto pakalpojumu ienesīguma palielināšanai?
- Vai darbinieki, kas sniedz pakalpojumus klientiem, ir spējīgi profesionāli risināt to problēmas un piedāvāt izdevīgāko variantu gan klientam, gan bankai?
- Vai bankā eksistē procedūras, kas apraksta pakalpojumu sniegšanas mehānismus un termiņus? Vai tās tiek ievērotas?
- Vai tiek veikts pakalpojumu pašizmaksu aprēķins un vai regulāri tiek fiksētas izmaiņas?
- Vai bankā tiek kontrolēta pakalpojumu sniegšanas atbilstība procedūrām un viss norises process, piemēram, kredīta atdošana laikā?
- Vai banka ievieš jaunās tehnoloģijas operāciju veikšanai (informācijas datu bāzu radīšana, apkalpošanas ātruma palielināšana, risku samazināšana utt.)?

5. Personāls, telpas un organizācija

- Vai bankai ir papildus jāinvestē jaunās telpās un tehnoloģijās?
- Vai darbiniekiem ir kvalifikācija, kas atbilst darba pienākumiem, un vai tie regulāri to paaugstina?
- Vai personāls ir informēts par tekošajiem banku darbības finanšu rezultātiem un tās tālākiem plāniem?

- Vai darbinieku atalgojums ir konkurētspējīgs?
- Vai darbiniekiem ir pozitīva attieksme pret savu darbu un banku?
- Vai katram bankas darbiniekam ir skaidras viņa tiesības un pilnvaras?
- Vai kāda darbinieka prombūtnes laikā tā pienākumus var izpildīt kāds cits? (Vai ir atrisināta aizvietošanas problēma?)
- Vai bankas vadība regulāri iegūst nepieciešamo informāciju par kārtējo situāciju bankā un tās problēmām?
- Vai bankai ir plāns darbam ekstremālās situācijās, kas izraisa aktīvu zaudēšanu (galveno klientu zudums, vadošo speciālistu aiziešana, pārmaiņas finanšu tirgos)?

6. Uzskaitē, finanšu plānošana un kontrole

- Vai bankā ir efektīva un mūsdienīga uzskaites sistēma?
- Vai uzskaites sistēma nodrošina operatīvās informācijas iegūšanu par aktīvu stāvokli, iespēju savākt statistisko informāciju?
- Vai bankā seko klientu (debitoru) saistību izpildes savlaicīgumam?
- Vai precīzi ir izstrādāti, uzskaitīti un saglabāti dokumenti par bankas aktīvām un pārējām operācijām, vai ātri pieejama informācija?
- Vai bankas departamentiem un darbiniekiem sastādītais budžets ir saistošs, vai tas var būt koriģēts atkarībā no mainīgās situācijas?
- Vai banka seko līdzī aktīvu stāvokļa tendencēm, pielietojot finanšu rādītāju analīzi?
- Vai bankai ir ilgtermiņa finanšu plāns?
- Vai banka regulāri pārskata un precizē finanšu stratēģiju aktīvo operāciju jomā?

Atbildes uz SWOT anketās uzstādītiem jautājumiem ļauj kvalitatīvi novērtēt aktīvu stāvokli kā bīstamu, nestabilu, pieņemamu vai labu.

Ir nepieciešams paturēt prātā, ka katrā no izdalītām nodaļām viens vienīgais novērtējums “bīstami” var būt pietiekams iemesls, lai visu nodaļu novērtētu kā bīstamu.

Analīzes rezultāts ir kontroles jautājumu novērtējums, apkopots vienā tabulā, kas ļauj uzskatāmi izcelt eksistējošās problēmas (sk. I. tabulu).

Analīzes rezultātā iegūtā informācija kalpo lēmumu pieņemšanai par pasākumiem, kas saistīti ar komercbankas aktīvu struktūras pilnveidošanu.

Tātad, SWOT analīzes rezultātā tiek sistematizētas bankas aktīvu stāvokļa stiprās un vājās puses, tiek izceltas visvairāk un vismazāk ienesīgas aktīvās operācijas un to iespējamie iemesli. SWOT analīze var būt pielietota arī kopējo bankas salīdzinošo pozīciju un tās stratēģisku perspektīvu novērtēšanai, ja jautājumu loks tiek paplašināts un iegūtie rezultāti ir salīdzināti ar rezultātiem nozarē. Uz šīs salīdzināšanas pamata tiek veikti secinājumi par bankas finanšu darbību, tiek veikti maksātspējas risku aprēķini (piemēram, Altmana z-faktors, u.c.).

1. tabula

**SWOT analīzes kontroles jautājumu vērtējumu apkopojums
(nosacīts piemērs)**

Nr.	Aptaujas lapas nosaukums	Lapas kopējais novērtējums			
		Bīstami	Nestabili	Pieņemami	Labi
1.	Bankas produkti un pakalpojumi (aktīvās operācijas)			X	
2.	Klienti un tirgi			X	
3.	Konkurenti		X		
4.	Produktu un pakalpojumu (aktīvo operāciju) realizācija			X	
5.	Personāls, telpas un organizācija		X		
6.	Uzskaitē, finanšu plānošana un kontrole			X	

Literatūra

1. Latvijas Unibankas "Latvijas makroekonomiskais apskats", 2000.g.
2. LETA aģentūras "Banku apskati", 2000.g. oktobris.
3. Latvijas Komercbanku asociācijas nepublicētie materiāli, 2001.g. I ceturksnis.

Kopsavilkums

Rakstā tiek apskatīti tādi jautājumi, kā bankas aktīvu ienesīguma un izdevumu samazinājuma nodrošināšanas nozīme aktīvu optimāla portfeļa veidošanā, kā arī bankas aktīvu SWOT analīzes nozīme.

Pēc autores domām, Latvijas banku adaptācija finanšu instrumentu ienesīguma samazināšanas tendencei pašlaik var būt īstenota divos veidos: *aktīvu ienesīguma normas krišanas tempu minimizēšana un peļņas masas maksimizēšana*. Savā darbībā bankām pastāvīgi jāveic aktīvu transformāciju, kas paaugstina to manevrēšanas spēju, nodrošinātu aktīvu saglabāšanos un ienesīgumu.

Balstoties uz SWOT analīzi, ir iespējams noteikt ne tikai bankas aktīvu stiprās un vājās puses, bet novērtēt arī to stāvokli. Autore piedāvā veikt SWOT analīzi komercbanku aktīvu stāvokļa novērtēšanai, izmantojot speciāli šim mērķim radītās aptaujas lapas – anketas, kuru tematika aptvertu visas banku aktīvu savstarpējās sakarības un ar tām saistīto problemātiku.

Ēriks Sauljūns (Latvijas Universitāte)

ATKRITUMU APSAIMNIEKOŠANAS UZLABOŠANAS IESPĒJAS UN ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA RĪGAS PILSĒTĀ

POSSIBILITIES OF WASTE MANAGEMENT IMPROVEMENT AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN RIGA CITY

The main objective of the investigation is to provide the insight of the importance of the environment quality in the economical development of Riga city and Latvia, as well as to show the main position of Environment Strategy of Riga in context of sustainable development. The significance of accordance of Latvia's legislation with EC requirements is also analyzed in this work. The investigations of the separate waste collection in Riga city and its significance in the improvement of environment quality are examined in details as well as the conservancy of natural resources. 13 literature works and unpublished materials are used in this work.

On the basis of conclusions the author has given several proposals for the possibilities of improving the accordance of legislation in waste management.

Latvija ir apliecinājusi savu nostāju vides aizsardzībā, pievienojoties starptautiskajām vides aizsardzības konvencijām, noslēdzot starptautiskos līgumus par vides kvalitātes uzlabošanu, kā arī iesaistoties pasaules ilgtspējīgas attīstības stratēģijas "Agenda 21" un lokālās "Baltic Agenda 21" izstrādē un realizācijā. Latvijas galvenais mērķis ir ilgtspējīga attīstība, lai nodrošinātu sociāli ekonomisko attīstību, saglabājot augstu vides kvalitāti, racionāli izmantojot dabas resursus, samazinot piesārņojuma slodzi, veicinot reģionu attīstību un saglabājot kultūras mantojumu [1, 1].

Šī mērķa sasniegšanai ir nepieciešams integrēt vides aizsardzības jautājumus visu tautsaimniecības nozaru attīstības plānos. Šis mērķis saskan gan ar Latvijas vēlmi kļūt par ES dalībvalsti, gan ar mūsu valsts ieguldījumu starptautiskās vides politikas realizācijā.

Vides kvalitāte tieši ietekmē cilvēka veselību, darbaspējas un labklājību. Sākoties straujai ekonomiskajai izaugsmei, pastiprinās spiediens uz vidi un pasliktinās vides kvalitāte, ja netiek ievēroti vides aizsardzības noteikumi. Spēkā esošajā Rīgas attīstības plānā noteikts, ka pilsētas attīstības mērķis ir veidot veselīgu pilsētvidi, tās turpmākajā attīstībā īpašu prioritāti pievēršot dabas vērtību saglabāšanai un degradētās vides atjaunošanai un pilnveidošanai. Strauji mainīgie ekonomiskie, sociālie un vides apstākļi prasa tālāk attīstīt un konkretizēt Rīgas kā Latvijas galvaspilsētas attīstības politiku jautājumos, kas nosaka vides kvalitāti, saskaņojot intereses vides, sociālajā un ekonomikas jomā [9, 2]:

- Rīgas pilsētas parakstītā Olborgas harta par pilsētu ilgtspējīgu attīstību paredz, ka viens no pilsētas ilgtspējīgas attīstības priekšnoteikumiem ir pilsētas vides stratēģija:

- vides stratēģija Rīgas pilsētā ir solis tālākai darbībai pasaulē akceptētajā Vietējās darbības plāna 21. gadsimtam (Local Agenda 21) procesa aktivizēšanā;
- vides stratēģija ir modernas Eiropas un Baltijas jūras baseina valstu pilsētu vizītkarte.

Vides kvalitātei ir būtiska loma gan Rīgas pilsētas, gan visas Latvijas ekonomiskajā attīstībā. Pievilcīga daba un kultūrvide ir unikāla aizvien pieaugoša ekonomiska vērtība. Vides aizsardzības, tās saudzīgas apsaimniekošanas un attīstības jautājumi kļūst aizvien nozīmīgāki. Rīgas pilsētas un tās apkārtējo teritoriju vides kvalitāte arvien vairāk kļūst par svarīgu faktoru investīciju piesaistei. Pieņemot lēmumus par jaunu ekonomisko aktivitāšu izvietojumu, investori vērtē arī dzīves un vides kvalitāti, kas ietver labi saglabātu dabas un kultūras mantojumu, kā arī sakārtotu infrastruktūru un vides pārvaldi.

Rīgas vides stratēģijas mērķis ir radīt priekšnoteikumus ilgtspējīgai Rīgas attīstībai, risinot prioritārās vides problēmas un novēršot to cēloņus, tajā skaitā arī atkritumu apsaimniekošanas jomā.

Stabilas un līdzsvarotas attīstības pamatā ir saskaņotas ekonomikas, sociālās sfēras un dabas vides intereses. Attīstīta ekonomika, harmoniska sabiedrība un veselīga vide ir vēlami ērējie priekšnosacījumi katra indivīda un pilsētas attīstībai. Rīgas vides stratēģijā kopumā, kā arī tās atsevišķās sadaļās, dziļi integrētas idejas par ilgtspējīgu attīstību. Ilgtermiņa mērķi un problēmu risināšanai izvēlētas rīcības rada priekšnoteikumus pilsētas virzībai ilgtspējīgas attīstības virzienā [9. 3].

Ilgtspējīga attīstība ir tādas attīstības nodrošināšana, kas spēj apmierināt sabiedrības pašreizējās vajadzības, nesamazinot iespējas nākošajām paaudzēm apmierināt viņu vajadzības ne sliktākā līmenī kā pašreizējās.

Pie ilgtspējīgas attīstības kritērijiem ir pieskaitāmi [12]:

- Neatjaunojamo dabas resursu krājumu (dabas dzīļu bagātību) izlietošanas tempu palēnināšana perspektīvā, nomainot tos ar citiem, nelimitētiem resursiem, t.sk., daļēja ogļu, naftas produktu un dabas gāzes aizstāšana enerģētikā ar alternatīvajiem enerģijas veidiem – vēja, saules, ūdens u.c. enerģijas veidiem.
- Atjaunojamo dabas resursu (augu produktu, koksnes u.c.) daudzuma vai to spējas producēt biomasu samazināšanas nepieļaušana laika gaitā jeb vismaz vienkāršās šo resursu atražošanas nodrošināšana.
- Jānodrošina piesārņojuma samazināšana atbilstoši valsts sociāli ekonomiskajam līmenim, nepieļaujot, ka apkārtējās vides piesārņojums, gan summārais, gan pa veidiem, perspektīvā pārsniegtu tā līdzšinējo līmeni;
- Pārpalikumu daudzuma samazināšana industriālajā ražošanā, ieviešot mazatlikuma un bezatlikuma tehnoloģijas.
- Pārpalikumu jeb atkritumu daudzuma samazināšana sadzīvē, ieviešot daudzkārt lietojamu iepakojumu, piemēram, paplašinot daudzkārt izmantojamās stikla un plastmasas taras lietošanu.

Izstrādājot dažāda līmeņa vides aizsardzības plānus, ir jāņem vērā Riodežaneiro deklarācijas par vidi un attīstību svarīgākie principi [12]:

- Šodienas attīstība nedrīkst samazināt tagadējās un nākošo paaudžu attīstības iespējas un vajadzības pēc nepiesārņotas vides, tas nozīmē. nedrīkst izsmelt vides un dabas resursus.
- Cilvēkam ir tiesības uz veselīgu un produktīvu dzīvi saskaņā ar dabu.
- Katrai valstij ir suverēnas tiesības izmantot savus dabas resursus, bet tas jāveic, nenodarot kaitējumu videi savā valstī un aiz tās robežām.
- Jāievieš princips – “piesārņotājs maksā”.
- Valstīm ir jāpanāk ilgtspējīga attīstība, ieviešot praksē zinātniskos izgudrojumus un jaunākās pieejamās tehnoloģijas.
- Valstīm jāveicina un jāsekmē sabiedriskā apziņa un līdzdalība, padarot vides informāciju plaši pieejamu ikvienam.

Lai garantētu Latvijas iedzīvotāju tiesības dzīvot kvalitatīvā vidē, ir nepieciešams sakārtot vides likumdošanu, saskaņojot to ar ES direktīvām un Latvijas starptautiskajām saistībām un nodrošināt šo juridisko aktu ieviešanu. Līdz 2002. gada beigām ir paredzēts panākt vides likumdošanas aktu atbilstību pašreizējām ES prasībām un, ņemot vērā Latvijas ierobežotos finansu resursus, līdz 2015. gadam panākt šo normatīvo aktu ieviešanu.

Ievērojot Riodežaneiro deklarācijas principus, Rīgas vides stratēģijā uzsvērta sabiedrības izglītošanas, informēšanas un līdzdalības nozīme vides kvalitātes uzlabošanā pilsētā. Sabiedrības neinformētības un izglītības trūkuma dēļ zināšanu līmenis par vides stāvokli un problēmām nav pietiekams, un sabiedrība ne vienmēr aktīvi iekļaujas ilgtspējīgas attīstības principu īstenošanā dzīvē.

Pašlaik Rīgas vides centra Agenda 21 vadībā tiek izstrādāta Rīgas vides stratēģijas rīcības programma, kurai jau ir notikusi sabiedriskā apspriešana un kura balstās uz iepriekšminēto 2000. gada 20. jūnijā apstiprināto Rīgas vides stratēģiju 2000.-2010. gadam.

Lai uzlabotu Rīgas pilsētas sabiedrības izglītošanu, informēšanu un līdzdalību vides jautājumu risināšanā, vides stratēģijas rīcības programmā iekļauti jauni vides stratēģijas mērķi, kuru realizācijai paredzētie projekti skar arī atkritumu apsaimniekošanas jomu [10, 59]:

Mērķis. Vides izglītība. kā līdzeklis pilsētas dabas vides kvalitātes saglabāšanā un aizsardzībā un sociālās vides uzlabošanā.

Projekts. Izglītības projekti par atkritumu ietekmi, par dalītas atkritumu savākšanas nepieciešamību bērnu audzināšanā un skolu auditorijām.

Mērķis. Palielināt pilsētas iedzīvotāju interesi par vidi un tās aizsardzību, nodrošinot iedzīvotāju informētību par pilsētas vidi, vides aizsardzības aktuālajām problēmām un pilsētas domes darbību vides kvalitātes paaugstināšanā.

Projekts. Informācijas materiāla par bīstamo atkritumu šķirošanu sagatavošana un iespiešana;

Projekts. Bukleta “Plastmasas un bīstamie atkritumi” sagatavošana un iespiešana.

Iepriekšminētais labi ilustrē vienu no mūsu valsts vietējās darbības plāna Agenda 21 sastāvdaļām, tā mērķus un to realizēšanai paredzētos projektus.

ES reģionālā politika no citām sfērām atšķiras ar mazāku likumdošanas aktu skaitu. Dažus no tiem varētu jau šodien ieviest Latvijas likumdošanā bez būtiskām izmaiņām. Tomēr, lai realizētu ES prasības reģionālās politikas jomā, kopumā ir nepieciešams izstrādāt un ieviest normatīvos aktus, kas nodrošina tādas reģionālās politikas realizēšanu, kas ir saskaņā ar ES prasībām šajā jomā.

Kā vienu no piemēriem var minēt likuma "Par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem" pieņemšanu. Tomēr jāatzīst, ka, neskatoties uz starptautisko ekspertu pozitīvajām atsauksmēm, šim likumam piemīt būtiski trūkumi. Latvijas atkritumu saimniecības uzņēmumu asociācijas (LASUA) speciālisti, iepazīstoties ar pieņemtajiem normatīvajiem aktiem, kas saistīti ar Sabiedrisko pakalpojumu regulatora institūcijas izveidi, norāda uz vairākām iespējamām problēmām šā likuma ieviešanai [7]:

- "Atkritumu apsaimniekošanas likumā" [1] ir noteikta kārtība par atļaujas saņemšanu atkritumu apsaimniekošanai. "Atkritumu apsaimniekošanas likums" ir nozares likums, līdz ar to Regulatoru likumā noteiktā licenču izsniegšanas kārtība nevar attiekties uz atkritumu apsaimniekošanu.
- Licenču izsniegšanas kārtība nav atbilstoša likumam "Par valsts un pašvaldību pasūtījumu", kurā noteikts, ka visus pasūtījumus izskata konkursa kārtībā.
- Tāpat var saskatīt saistību starp regulatora tiesībām izsniegt licences un tiesībām saņemt valsts nodevas maksājumus, jo valsts nodeva tiek rēķināta no pakalpojumu sniedzēju neto apgrozījuma.
- Likumā nav paredzēti kritēriji licenču izsniegšanai – piemēram, uz kādu termiņu regulators ir tiesīgs izsniegt licenci, vai tiek ņemti vērā investīciju ieguldījumi utt..
- Pastāv pretruna ar likumu "Par grāmatvedību", kurā noteikts, ka uzņēmums nosaka, kādu grāmatvedības uzskaiti uzņēmums vedīs un kādas pozīcijas atsevišķi izdalīt. Tāpat uzņēmuma gada bilancē nav obligāti jānorāda neto apgrozījums atsevišķi par dažādiem pakalpojumiem, līdz ar to arī, piemēram, "Lursoft" datu bāzē tiek parādīts uzņēmuma kopējais apgrozījums, neizdalot atsevišķi sabiedriskos pakalpojumus.
- Pretruna ir ar likumu "Par uzņēmuma ienākumu nodokli", kurā paredzēts, ka uzņēmums 25% no peļņas var izlietot ziedojumos vai novirzīt citiem mērķiem pēc saviem ieskatiem.
- No likuma pantiem par tarifu noteikšanu izriet, ka katrs sabiedrisko pakalpojumu sniedzējs var iesniegt savu aprēķināto tarifu pieprasījumu. Rodas jautājums – vai regulators katram pakalpojumu sniedzējam nosaka savu tarifu. Piemēram, pilsētā var izveidoties situācija, kad ir vairāki pakalpojumu sniedzēji atkritumu apsaimniekošanas jomā, kuri darbojas katrs savā rajonā, un katram ir savs tarifs. Tādā situācijā noteiktas

teritorijas iedzīvotāji būs spiesti maksāt noteikto tarifu par pakalpojumu, jo saņā ar licenci katrs pakalpojumu sniedzējs darbosies noteiktā teritorijā, un iedzīvotājiem nebūs iespējams izvēlēties citu pakalpojumu sniedzēju, kura tarifs būs zemāks.

- Būtu nepieciešams noteikt tarifu uz visu pašvaldības administratīvo teritoriju, ņemot vērā visu pakalpojumu sniedzēju iesniegtos priekšlikumus. Regulatora noteiktais tarifs tad attiektos uz visiem attiecīgās teritorijas pakalpojumu sniedzējiem. Tāpat no likuma pantiem var secināt, ka jebkuru brīdi kāds pakalpojumu sniedzējs, kā arī uzņēmumi, kas no jauna vēlas nodarboties ar līdzīgu pakalpojumu sniegšanu, var sniegt regulatoram pieprasījumu tarifu izmaiņām.
- Nav saprotamas pantā par pakalpojumiem noteiktās tiesības pakalpojumu lietotājiem (iedzīvotājiem) iesniegt priekšlikumus par tarifu projektiem. Ministru kabinets ir izstrādājis tarifu noteikšanas metodiku, pēc kuras regulatoram arī ir jānosaka tarifi [8].

Ministru kabineta noteikumi nosaka, kā tarifi aprēķināmi šādiem atkritumu apsaimniekošanas veidiem [8]:

- sadzīves atkritumu savākšana un pārvadāšana;
- sadzīves atkritumu uzglabāšana;
- sadzīves atkritumu pārkraušana;
- sadzīves atkritumu apglabāšana.

Tarifu nosaka latos un santīmos par viena kubikmetra vai vienas tonnas sadzīves atkritumu:

- savākšanu un pārvadāšanu;
- uzglabāšanu;
- pārkraušanu;
- apglabāšanu;
- atsevišķu sadzīves atkritumu apsaimniekošanas veidu dažādām kombinācijām.

Uzņēmumi un uzņēmēj sabiedrības (turpmāk – uzņēmumi), kuri apsaimnieko sadzīves atkritumus, tarifu aprēķinā iekļaujamas izmaksas aprēķina latos. Uzņēmumi, kuri veic cieto sadzīves atkritumu savākšanu un pārvadāšanu, ieskaitot lielgabarīta atkritumu savākšanu, tarifu aprēķina pēc sekojošās formulas [8]:

$$T_{sp} = [(I_t + I_e + I_k + I_i + K + N) : A_{sp}] \times R,$$

kur T_{sp} – sadzīves atkritumu savākšanas un apglabāšanas tarifs, Ls/m³;

I_t – autotransporta izmaksas, Ls;

I_e – administratīvās izmaksas, Ls;

I_k – sadzīves atkritumu konteineru uzturēšanas izmaksas, Ls;

I_n – lielgabarīta sadzīves atkritumu savākšanas un pārvadāšanas izmaksas, Ls;

K – ilgtermiņa kredītaizņēmumi, Ls;

N – nodokļi, Ls;

A_{sp} – savāktais un pārvadātais sadzīves atkritumu daudzums viena gada laikā, m^3 ;

R – noteiktā rentabilitāte, %.

Sadzīves atkritumu savākšanas un pārvadāšanas izmaksas aprēķina atbilstoši šo noteikumu 52. punktam [8].

Autors uzskata, ka šai formulai ir daži trūkumi. Tā, piemēram, I_a (administratīvās izmaksas) pielikuma atšifrējumā nav paredzēti līdzekļi personāla apmācībai un kvalifikācijas celšanai (atestācijai).

I_k – (sadzīves atkritumu konteineru uzturēšanas izmaksas) ir paredzēta konteineru apdrošināšana. Neviena no apdrošināšanas kompānijām neuzņemsies apdrošināt konteinerus par summu, kas ir mazāka kā 30% no konteineru vērtības, ņemot vērā spēkā esošo normatīvo aktu nosacījumus (kuri neparedz klienta atbildību par lietošanā saņemto konteineru). Līdz ar to konteineru iegādes, uzstādīšanas un apdrošināšanas izmaksu absolūtā vērtība būs ievērojami lielāka nekā plānotā (pieļaujama). Šeit jāņem vērā apdrošināšanas sabiedrību nedrošība augstā riska faktora dēļ, jo līdz 25% no ikgadēji uzstādītā konteineru skaita tiek nozagti vai sadedzināti.

Ar pēdējiem grozījumiem likumā "Par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem" pašvaldībām tika dotas tiesības līdz 01.06.2002. gadam vai nu pašām veikt pilnas regulēšanas funkcijas to pārziņā nodotajās nozarēs (regulēt tarifus, licencēt uzņēmumus u.c. funkcijas), vai arī slēgt līgumus ar Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisiju par šo funkciju veikšanu.

Konsultējoties ar LASUA speciālistiem, autors secina, ka šo funkciju kvalificētai veikšanai nepieciešama augsta ekspertu kvalifikācija un pieredze, kā arī to, ka līdz šim atkritumu apsaimniekošanas tarifu regulēšana Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisijai nebija uzdots un patlaban tās štatos nav kvalificētu atkritumu apsaimniekošanas speciālistu. Arī pašvaldībās, (piemēram, vietējās lauku pašvaldībās) ne vienmēr ir pietiekami pieredzējuši un kvalificēti eksperti. Tādēļ autors ierosina LASUA un citu nevalstisku organizāciju speciālistu (ekspertu) piesaisti atkritumu apsaimniekošanas regulēšanas jomā:

- Izveidojot Regulēšanas konsultatīvo komisiju (RKK), kurā ietilptu gan tarifu eksperti, gan citi kompetenti speciālisti, kas var strādāt licencēšanas jomā. Papildus var piesaistīt Pašvaldību savienības pārstāvjus, atkritumu radītāju interešu ievērošanai tiktu iesaistīti vietējo pašvaldību pārstāvji. Atbilstoši likumam, sēdē varētu piedalīties arī patērētāju tiesību aizsardzības organizāciju pārstāvji.
- RKK profesionālā līmenī sagatavotu atzinumus un priekšlikumus regulatoram, tā funkciju veikšanai un lēmumu pieņemšanai atbilstoši likuma prasībām – neatkarīgi no tā, vai pašvaldība regulēšanu veic pati vai ir noslēgusi līgumu ar Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisiju par regulēšanas veikšanu.

Regulēšanas konsultatīvajai komisijai būtu sekojošās funkcijas:

- Izskatīt atkritumu apsaimniekošanas uzņēmumu iesniegumus jaunu licenču piešķiršanai un sniegtu savu atzinumu regulatoram lēmumu pieņemšanai.
- Sekot atkritumu apsaimniekotājiem izsniegto licenču nosacījumu, vides aizsardzības prasību un standartu ievērošanai, uzraudzītu tehnisko noteikumu ievērošanu un informētu par to regulatoru.
- Izskatīt atkritumu apsaimniekošanas uzņēmumu sagatavotos un iesniegtos tarifu projektus un dot savu atzinumu par to pamatotību.
- Uzkrāt un apkopot informāciju par atkritumu apsaimniekošanas jomas uzņēmumiem un ar to regulēšanu saistītiem jautājumiem.
- Sagatavotu informāciju sabiedrībai par atkritumu apsaimniekošanas uzņēmumu darbību un to sniedzamajiem pakalpojumiem.

Tā kā regulatora pārziņā ir arī siltumapgādes, ūdensapgādes un kanalizācijas regulēšana, šāda shēma var tikt piemērota kompleksai šo triju nozaru regulēšanai, iesaistoties pārējo nozaru profesionālajām asociācijām un ekspertiem. Sadarbojoties ar visu šo nozaru profesionālajām asociācijām, tiktu sagatavoti priekšlikumi visās pašvaldību regulējamās nozarēs, un tas atvieglotu regulatoram profesionālu un kompetentu lēmumu pieņemšanu.

Tomēr, lai praktiski realizētu dzīvē šādu sadarbību, vispirms ir nepieciešama principiāla regulatora piekrišana priekšlikumam izveidot šādu shēmu, un, ja regulators tam piekrīt, tad tālāk var vienoties par praktiskās sadarbības jautājumiem.

Tādēļ svarīgi būtu tuvākajā laikā apzināt to institūciju viedokli, ko varētu skart iepriekšminētās izmaiņas likumā "Par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem" – Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisijas un vietējo pašvaldību ar Latvijas pašvaldību savienību priekšgalā, viedokļus.

Lai plānotu un organizētu atkritumu apsaimniekošanu, t.i., to savākšanu, pārveidāšanu, šķirošanu un pārstrādi, ļoti svarīgi ir noteikt atkritumu daudzumu un sastāvu.

Jāatzīmē, ka līdz šim Latvijā nav veikta sistemātiska atkritumu apsaimniekošanu raksturojošo datu vākšana un apkopošana. Tiesa, izdarītie atsevišķie pētījumi šajā jomā ļauj aptuveni novērtēt ikgadējo atkritumu daudzumu un sastāvu. Ikdienas patēriņa procesā radušies atkritumi ir sadzīves atkritumi. Turklāt patēriņa procesā atkritumu daudzums pieaug desmitreiz ātrāk nekā iedzīvotāju skaits. Tas savukārt ļauj izvērtēt sadzīves atkritumu savākšanas, šķirošanas un, ja iespējams, pārstrādes aktualitāti. Pēc veiktajiem pētījumiem kopējais sadzīves atkritumu daudzums uz vienu iedzīvotāju gadā Latvijā ir ievērojami mazāks nekā vairumā attīstītu Rietumvalstu, kur tas svārstās no 300 kg Austrijā līdz 670 kg Dānijā. Latvijā atkritumus saražo no 150 kg gadā uz vienu mazpilsētas iedzīvotāju līdz 300 kg Rīgā vai kopumā vidēji 270 kg. Valstī kopējais sadzīves atkritumu ražošanas apjoms ir aptuveni 600 tūkst. t gadā [5, 4-8].

Pašreizējā atkritumu apsaimniekošana valstī daudzos parametros būtiski atšķiras no vadošo Rietumvalstu atkritumu saimniecību līmeņa. Esošā stāvokļa apzināšana ir Latvijas cieto sadzīves atkritumu (CSA) saimniecības izveides sākuma posms. CSA apsaimniekošanas attīstības primārais uzdevums ir pēc

iespējas pilnīgas atkritumu savākšanas organizēšana no visām māsaimniecībām, apkalpojošiem un ražojošiem uzņēmumiem un organizācijām.

Galvenie cieto sadzīves atkritumu radītāji ir iedzīvotāji, apkalpojošās iestādes un uzņēmumi (bērnu iestādes, skolas, tirdzniecības un sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumi u.tml.) un ražošanas uzņēmumi.

Sadzīves atkritumu daudzuma iedalījums masas procentos atkarībā no to radītāja Latvijā ir šāds [2, 36]:

- iedzīvotāju radītā atkritumu daļa – 70%;
- uzņēmumos un iestādēs radītā atkritumu daļa – 30%.

Iedzīvotāju radītais atkritumu daudzums un sastāvs ir saistīts ar viņu dzīves līmeni un veidu, gada laiku u.c. faktoriem, bet apkalpojošo iestāžu, uzņēmumu un ražošanas uzņēmumu radīto atkritumu daudzumu nosaka to darbības profils un apjoms.

Ražošanas procesā, reizē ar gatavo produkciju veidojas pārpalikumi jeb ražošanas atkritumi.

Ražošanas pārpalikumu daudzums ir tieši atkarīgs no tehnoloģisko procesu pilnības pakāpes, no inženiertehnisko darbinieku un strādnieku ieinteresētības racionāli izmantot izejvielas un materiālus. Tādēļ jācenšas samazināt pārpalikumu daudzumu, ieviešot ražošanā mūsdienīgas mazatlikuma un bezatlikuma tehnoloģijas un, kur iespējams, nodrošinot materiālo resursu komplekso pārstrādi [6, 49], bet neizbēgamus pārpalikumus jācenšas šķīrot tieši darba procesā, savācot tos un nogādājot tālākai izmantošanai pēc to veida un iespējām. Ir jāatceras, ka arī pārpalikums ir izejviela tikai citā vietā un veidā.

Lai realizētu valsts vides politiku un sekmētu Latvijas integrāciju ES, jāizveido šīs organizācijas vides kvalitātes prasībām atbilstoša atkritumu apsaimniekošanas sistēma. Šajā nolūkā izstrādāta un 1998. gadā Ministru kabinetā apstiprināta sadzīves atkritumu apsaimniekošanas stratēģija Latvijai. Tajā noteikti sadzīves atkritumu apsaimniekošanas attīstības virzieni līdz 2015. gadam. Stratēģijas mērķu grupas ir [11, 15]:

- sadzīves atkritumu apsaimniekošanas (savākšanas) sistēmas sakārtošana;
- nelegālo atkritumu izgāztuvju radītās negatīvās ietekmes uz vidi samazināšana;
- izgāztuvju radītās negatīvās ietekmes uz vidi samazināšana;
- atkritumu ražošanas apjomu samazināšana un atkritumu otrreizējās izmantošanas palielināšana.

Jāatzīmē arī, ka valsts atkritumu saimniecības tālākās izveides pamatā jābūt vienotai likumdošanas sistēmai, kas bez vispārējā nozares likuma "Atkritumu apsaimniekošanas likums" [1], ietvertu arī noteikumus un norādījumus, kas regulē praktiskās darbības ar atkritumiem. Šai likumdošanas sistēmai ir jāiekļauj vienota standartu darbības ar atkritumiem. Šai likumdošanas sistēmai ir jāiekļauj vienota standartu un normatīvu sistēma, kontroles veidi un par pārkāpumiem piemērojamas sankcijas.

Latvijā sadzīves atkritumu struktūra ir šāda: melnie un krāsainie metāli 4%, stikls 8%, makulatūra 16%, plastmasas 6%, tekstils 4%, gumija 1%, koks 2%, dārza atkritumi 18%, pārtikas atkritumi 37%, saslaucas 4% [3, 2].

Pie tam jāatzīmē, ka arvien lielāku īpatsvaru iegūst iepakojuma daudzums atkritumos: papīrs, kartons, plastmasa, stikls, metāls. Šajā ziņā mēs tuvojamies Rietumvalstu rādītājiem. Tā, piemēram, ES dalībvalstīs iepakojuma apmērs sadzīves atkritumos pēc dažādiem datiem svārstās no 25 – 30% [4, 2], Latvijā tas sastāda aptuveni 20%.

Latvijas likumdošanā ir stājušās spēkā ES direktīvas “Par iepakojumu un izlietoto iepakojumu” (94/62/EC) prasības. ES direktīvas pamatprincips ir visu iepakojuma ķēdes dalībnieku, sākot ar produkcijas un iepakojuma ražotāju un, beidzot ar izlietotā iepakojuma savācēju un pārstrādātāju, dalītas rūpes par izlietotā iepakojuma apsaimniekošanu. Šī direktīva nosaka, ka līdz 2001.gadam katrā dalībvalstī ir jāizveido izlietotā iepakojuma savākšanas un pārstrādes sistēma, kura ļautu otrreizēji izmantot 50 līdz 65 procentus izlietotā iepakojuma. Iestājoties Eiropas Savienībā, direktīva kļūst saistoša arī Latvijai. Uzņēmumu dalība iepakojuma apsaimniekošanas sistēmā kļūs par obligātu pienākumu. Sakarā ar likumdošanas harmonizācijas procesu uzņēmumiem šis pienākums būs jāpilda arī pirms Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā. Minētās direktīvas prasības un ražotāju brīvprātīgās atbildības principu Latvijā ieviests topošais Iepakojuma likums, kurš, kā plānots, stāsies spēkā 2002.gada 1.jūlijā. Turklāt, lai nodrošinātu ES direktīvā (94/62/EC) noteikto prasību izpildi, iniciatīvas grupa, izmantojot Vācijas pieredzi, ir nodibinājusi **Latvijas Zaļo punktu**, kura viens no pamatprincipiem nosaka, ka ražotājs, kurš izgatavo un piegādā materiālus vai iepakojumu, vai iepakoj savu produkciju, vai realizē to, nodrošina izlietotā iepakojuma atpakaļ savākšanu un pārstrādi [4, 2].

Bezpeļņas organizācija SIA “Latvijas Zaļais punkts” ir dibināta 2000. gada 11. janvārī, kļūstot par pirmo organizāciju Austrumeiropā, kas rūpējas par iepakojuma apsaimniekošanu, pārstrādi un atkritumu dalītās vākšanas sistēmas attīstīšanu.

No 2000. gada 25. janvāra “Latvijas Zaļais punkts” (LZP) ir PRO Europe (Eiropas organizācija, kas apvieno 13 valstis, kurā darbojas Zaļā punkta programmas) dalībnieks. LZP aktīvi izmanto citu valstu pieredzi, lai ieviestu optimālu izlietotā iepakojuma apsaimniekošanu Latvijā.

Sobrīd “Latvijas Zaļajā punktā” ir iesaistījušies deviņi līgumpartneri, ar kuriem ir noslēgti līgumi par sadarbību izlietotā iepakojuma apsaimniekošanā - AS Aldaris, AS Laima, AS Rīgas Miesnieks, AS Cido, SIA Spilva, PAS Gutta, AS Latvijas Balzams, SIA Alus Avots, SIA PTC.

“Latvijas Zaļā punkta” darbības mērķi ir [4,2]:

- ražotāju brīvprātīgās atbildības principu ieviešana iepakojuma un izlietotā iepakojuma apsaimniekošanā Latvijā;
- vides aizsardzības un atkritumu apsaimniekošanas procesu optimizācija;
- ilgtermiņa stratēģijas veidošana izlietotā iepakojuma reģenerācijas programmu īstenošanā un iedzīvotāju izglītošanā resursu taupīgā izmantošanā.

Viens no galvenajiem "Latvijas Zaļā punkta" uzdevumiem ir iesaistīt sabiedrību aktīvi līdzdarboties izlietotā iepakojuma dalītās vākšanas, šķirošanas un pārstrādes sistēmas ieviešanā Latvijā.

Šī uzdevuma sekmīgai realizācijai tika nolemts rosināt sabiedrību izveidot sabiedrisku organizāciju, kurā varētu iesaistīties gan fiziskas, gan arī juridiskas personas. Un tā jau 2001.gada 3.martā ar 130 interesentu atbalstu tika nodibināts Zaļā punkta klubs. Tā darbības mērķis ir panākt vides sakopšanas un resursu taupīšanas daudzpusīgu izpratni un veicināt sabiedrības aktīvu līdzdarbību šo jautājumu risināšanā.

Šobrīd klubs ir sācis aktīvu sadarbību ar skolām, veiksmīgi organizējot vairākas izglītojošas kampaņas. Sabiedrības atbalstu gūst arī kluba sarīkotās talkas.

Pašreiz LZP darbību regulē šādi LR likumdošanas akti: 1. Latvijas Republikas 1995. gada 14. septembra likums "Par dabas resursu nodokli". 2. Latvijas Republikas Ministru kabineta 2000.gada 10.oktobra noteikumi Nr. 356 "Likuma "Par dabas resursu nodokli" atsevišķu normu pievienošanas kārtība". 3. Latvijas Republikas Ministru kabineta 2000.gada 31.oktobra noteikumi Nr. 377 "Dabas resursu nodokļa atvieglojumu un atlaīžu piemērošanas kārtība uzņēmumiem (uzņēmēj-sabiedrībām), kuri realizē brīvprātīgu izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmu".

Sadzīves atkritumu apsaimniekošanu savā administratīvajā teritorijā organizē vietējās pašvaldības atbilstoši "Atkritumu apsaimniekošanas likuma" prasībām. Saskaņā ar tām vietējā pašvaldība [1]:

- organizē sadzīves atkritumu apsaimniekošanu;
- pieņem lēmumus par jaunu sadzīves atkritumu pārstrādes objektu un poligonu izvietojumu;
- izdod saistošus noteikumus, kas reglamentē sadzīves atkritumu apsaimniekošanu, kā arī kārtību, kādā veicami maksājumi par šo atkritumu apsaimniekošanu;
- pieņem lēmumus par jaunu bīstamo atkritumu pārstrādes objektu un poligonu izvietojumu.

Tādēļ Rīgas pašvaldība Atkritumu apsaimniekošanas plāna (1995.-2005.g.) ietvaros ir veikusi 12 pilotprojektus, no kuriem nozīmīgākie ir bijuši saistīti ar šķirotu atkritumu savākšanu, atkritumu radītāju uzskaites sistēmas izveidošanu un konkursu par atkritumu savākšanu un transportēšanu rīkošanu.

Šo projektu ieviešanas rezultātā tika izveidota šķirotu atkritumu savākšanas un pārstrādes sistēma, un tās uzlabošana pašlaik notiek Rīgas pilsētā. Apmēram 9% no radītajiem atkritumiem (stikls, papīrs, metāls, celtniecības atkritumi un plastmasa) tika savākti un pārstrādāti. Šķirotu atkritumu daudzums Rīgas pilsētā bija pieaudzis no 22,6 tūkst. tonnām 1996. gadā līdz 30,4 tūkst. tonnām 1999. gadā, toties 2000. gadā tas ir samazinājies līdz apmēram 5,8%, kā redzams 1. tabulā.

2000. gadā Getliņu poligonā ievestais sadzīves atkritumu daudzums bija 1017833 m³, tas ir, 223934 t (vidējais atkritumu blīvums ir rēķināts 220 kg/m³) [13.1].

Neskatoties uz to, ka daļa radīto atkritumu tiek šķiroti un pārstrādāti, tomēr otrreizējo vielu pārstrādes jaudas pilsētā un Latvijā kopumā nav apmierinošas. Tādēļ liels daudzums no šķirotajiem atkritumiem tiek eksportēts uz Lietuvu, Krieviju un citām valstīm.

1. tabula

Atšķīrotie atkritumu daudzumi Rīgā 2000.gadā [13.1]

Nosaukums	Mērvienība	Daudzums
Stikla lauskas	t	221,6
Papīrs, kartons	t	10183,1
Plastmasa	t	768
Melnais metāls,	t	1396
tajā skaitā. ķets	t	210,8
Krāsainais metāls,	t	129,6
tajā skaitā. alumīnijs, varš, svins, cinks, misiņš, niķeļa lūžņi		
Tekstilijas izstrādājumi	t	7,8
Kopā:	t	13046,5
Stikla tara	t	15538,5
Autoriepas	t	45
Pavisam kopā:	t	28630

Aprēķinātais saražoto māsaimniecības atkritumu daudzums 1995. gadā Rīgas pilsētā bija 1,1 m³ uz iedzīvotāju gadā, bet 1999. gadā tas sasniedza 1,7 m³ uz iedzīvotāju gadā. 2000.gadā uz vienu iedzīvotāju savāktais atkritumu daudzums atspoguļots 2.tabulā, pie tam tas ir atšķirīgs dažādos Rīgas rajonos [13.1].

2. tabula

Kopējais savāktais sadzīves un lielgabariņa atkritumu daudzums Rīgā 2000.g.

	Centra rajons	Kurzemes rajons	Latgales priekšpilsēta	Vidzemes priekšpilsēta	Ziemeļu rajons	Zemgales priekšpilsēta	Kopā vai vidējais lielums
Savāktais sadzīves atkritumu daudzums, m ³	11090,8	155694,7	139936,0	138790,5	102630,4	74320,0	622462,4
Savāktais lielgabariņa atkritumu daudzums, m ³	5332,6	14228,0	15118,0	8632,0	3191,0	17896,0	64397,6
Iedzīvotāju skaits	7449	97426	114917	103549	54871	57169	435381*
Sadzīves atkr.daudz. uz 1 iedz. bez lielgab. atkrit., m ³	1,49	1,60	1,22	1,34	1,87	1,30	1,43
Lielgabariņa atkr.daudz. uz 1 iedz., m ³	0,76	0,15	0,13	0,08	0,06	0,31	0,15
Kopējais sadzīves un lielgab. atkr. daudz. uz 1 iedz., m ³	2,2	1,7	1,3	1,4	1,9	1,6	1,58

* - iedzīvotāju skaits, ar kuriem ir noslēgti līgumi par atkritumu apsaimniekošanu

Rīgas pašvaldības atkritumu apsaimniekošanas speciālisti vērtē, ka 2000. gadā sadzīves atkritumu daudzums uz vienu iedzīvotāju ir 1,6 m³.

Lai risinātu atkritumu apsaimniekošanu Rīgas pilsētā, ar ieviestajiem projektiem vien ir par maz. Joprojām ir neatrisinātas vairākas atkritumu

apsaimniekošanas problēmas Rīgas pilsētā. Šo problēmu risināšanai tiek plānoti sekojošie projekti [13]:

- Ieviešanas stadijā ir projekts “Getliņu izgāztuves rekultivācijas uzsākšana” un projekts “Par atsevišķas bīstamo sadzīves atkritumu savākšanas sistēmas izveidošanu Rīgā”.
- Sagatavošanas stadijā ir vairāki projekti: “Medicīnas atkritumu apsaimniekošanas sistēmas radīšana”, “Pārskats par bīstamo atkritumu izgāztuvi Rīgā, Bukaišu ielā un rekomendācijas tās rehabilitācijai”, “Bīstamo atkritumu izgāztuves Rīgā, Bukaišu ielā rehabilitācijas projekta attīstība” un “Bīstamo atkritumu izgāztuves Rīgā, Bukaišu ielā rehabilitācija”.

Arī Rīgas vides stratēģija ir vērsta uz atkritumu daudzuma samazināšanu un vides piesārņojuma samazināšanu no atkritumu deponēšanas, kā arī atbalsta rīcības, kas saistītas ar Rīgas pilsētas sadzīves cieto atkritumu deponēšanas vietu sakārtošanu Getliņos.

Rīgas vides stratēģijas rīcības programmas projekts apskata sekojošos Vides stratēģijas mērķus atkritumu apsaimniekošanas jomā [10]:

1. Noglabājamo sadzīves atkritumu daudzuma samazināšana uz vienu iedzīvotāju.
2. Pilsētas ekosistēmu piesārņošanas ar sadzīves un citiem atkritumiem un to sadedzināšanas produktiem novēršana.
3. Bīstamo atkritumu uzglabāšanas, transportēšanas un noglabāšanas sakārtošana atbilstoši Eiropas Savienības prasībām.

Tomēr, kā jau iepriekš tika minēts, lai aktivizētu plašas sabiedrības iesaistīšanu atkritumu apsaimniekošanas uzlabošanā, ir jāveic sabiedrības izglītošanas darbs, iesaistot masu medijus un nevalstiskās organizācijas, kā arī sākot mācīt vispārizglītojošās skolās un tehnikumos vides zinības priekšmetu, ietverot tajā arī atkritumu apsaimniekošanu.

Literatūra

1. “Atkritumu apsaimniekošanas likums”.– Neatkarīgās Rīta Avīzes pielikums “Likumi un lēmumi”. – 2001. –31.janv. – Nr.5 // *Neatkarīgā Rīta Avīze.* – 2001. – Nr.26.–3.lpp.
2. Atkritumu saimniecības pamati. – R.: Latvijas Atkritumu saimniecības asociācija, 1998. –159 lpp.
3. Bendere R. Sadzīves atkritumu sastāva un daudzuma novērtējums Latvijā// *Poligons.* – 2000. – Nr.6. – 1.–3.lpp.
4. Būde U. Latvijā nodibināts Zaļais punkts// *Poligons.* – 2000.– Nr.2 –2.lpp.
5. Cudečkis V., Magidenko A. Atkritumu ražošanas apjomu prognozēšana Latvijā// *Ekonomiskie pētījumi uzņēmējdarbībā.* – R.: RTU, 1999.– 4.–9.lpp.
6. Krūzs K. Materiālu ekonomika. –R.: 1999.– 142 lpp.
7. LR likums “Par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem”. – *Latvijas Vēstnesis.* – 07.77.2000. Nr.394. – 3.lpp.

8. LR MK noteikumi nr. 281. "Sabiedrisko pakalpojumu tarifu aprēķināšanas metodika pašvaldību regulējamās nozarēs." 26.06.2001. (prot Nr.30, 21Š) - *Latvijas Vēstnesis*. – 2001. – 04.jūlijs.
9. Rīgas vides stratēģija 2000.-2010.g. - R.: Rīgas vides centrs. 2000. – 124 lpp.
10. Rīgas vides stratēģijas rīcības programmas projekts (oktobris, 2001 - sabiedriskā apspriešana), npublicēti materiāli.
11. Vides un reģionālās attīstības investīciju stratēģija 2000.–2002. – R.: VARAM, 2000. – 26 lpp.
12. Krūzs. K. LU Tautsaimniecības institūta npublicētie lekciju materiāli.
13. Rīgas Domes Vides departamenta npublicētie materiāli.
- 13.1. Pārskati par Vides departamenta darbību 2000.gadā.

Kopsavilkums

Savā pētījumā autors galvenokārt ir akcentējis Vides kvalitātes nozīmi Rīgas pilsētas un Latvijas ekonomiskajā attīstībā. Tāpat darbā ir analizēta Rīgas vides stratēģija tās ilgtspējīgas attīstības kontekstā, kā arī likumdošanas saskaņošanas nepieciešamība atbilstoši Eiropas Savienības prasībām. Plašāks pētījums ir veikts par "Likuma par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem" iciešanu praksē. Pamatojoties uz pētījuma rezultātiem, autors ir izvirzījis vairākus priekšlikumus, kas, viņaprāt, ļautu uzlabot šī likuma piemērošanas kārtību. Darbā ir atspoguļota dalītās atkritumu savākšanas nozīme, kā arī Latvijas Zaļā punkta loma šajā procesā.

Ilmārs Skārds (University of Latvia)

HOMICIDE AND SUICIDE DEATH AND THE WHEAT YIELD IN LATVIA DURING THE PERIOD OF SWITCHING OVER FROM PLANNED ECONOMY TO MARKET ECONOMY

PAŠNĀVĪBU UN SLEPKAVĪBU SKAITS LATVIJĀ UN KVIEŠU RAŽĪBA LATVIJĀ PĀREJAS PERIODĀ NO PLĀNOTĀS EKONOMIKAS UZ TIRGUS EKONOMIKU

Key words: Planned economy, Market economy, Yield of wheat, Homicide death, Suicide death

Pašnāvību un slepkavību skaits Latvijā ir liels. Skandināvijas valstīs, arī Anglijā, Vācijā, Austrijā, Portugālē un daudzās citās attīstītās zemēs slepkavību

skaitis ir vairākus desmitus reizu mazāks nekā Latvijā. Literatūras dati liecina, ka liels slepkavību skaits ir saistīts ar agresivitātes izpausmēm neveselīgā sabiedrībā.

Dotā darbu mērķis bija parādīt, ka Latvijas iedzīvotājiem nav raksturīga agresivitāte, jo slepkavības ir saistītas ar pārejošām ekonomiskām grūtībām.

Pašnāvību un slepkavību skaits Latvijā ir palielinājies pēc Latvijas neatkarības atgūšanas. Maksimumu abi rādītāji sasniedza 1993.g., t.i., 3 gadus pēc pāriešanas uz jaunu politisku un ekonomisku sistēmu. Abiem rādītājiem bija vienāds izmaiņu raksturs. Paralelitāte tika novērota arī starp pašnāvību un slepkavību skaita palielināšanos, no vienas puses, un kviešu ražas samazināšanos, no otras puses. Paralelitāte tika novērota ne tikai lauku rajonos, bet arī pilsētas rajonos, kur ar lauksaimniecību nenodarbojas. Tas liecina, ka agresivitātes izpausmēm un lauksaimniecības ražības pazemināšanai varētu būt arī kāds cits kopīgs cēlonis. Tā varētu būt stresa situācija, kas rodas pie pārslēgšanās no plānotās ekonomikas uz tirgus ekonomiku. Pamazām šī situācija tiek pārvarēta. Par to liecina kviešu ražas palielināšanās un agresivitātes izpausmju samazināšanās. Slepkavību skaits pilsētu rajonos tomēr ir 1,4 reizes lielāks par 1999. gada slepkavību skaitu, lauku rajonos – 1,6 reizes lielāks. Pašnāvību skaitu attiecīgie rādītāji attiecas kā 1,2 pilsētu rajonos un 1,3 lauku rajonos. Tādā kārtā lauku rajonos joprojām izjūt lielākas grūtības pie pārslēgšanās uz tirgus ekonomiku. Iespējams, ka tas saistīts ar Latvijas aramzemes īpatnībām, kas neatļauj sasniegt pietiekami lielas ražas sekmīgai strādāšanai tirgus ekonomikas apstākļos. Par to liecina analīze pa rajoniem. Latgales rajoni sasniedz ievērojami mazākas ziemāju ražības kā Kurzemes rajoni. Pašnāvību skaits Latgales rajonos ir ievērojami lielāks nekā Kurzemes rajonos. Vardarbīgas nāves skaita samazināšanu varētu būt iespējama pie ekonomiskās situācijas uzlabošanās.

Introduction

Latvia is a state with a high homicide rate (D.C. Stolinsky, 2000, <http://www.haciendapub.com/stolinsky.html>) In general; Northern and Eastern European and Asian nations tend to have high suicide rates, while countries in Southern Europe and Latin America tend to have low rates. Russia has a rate 41.2, U.S. only 11,19. In USA appreciable part of homicides and suicides is motor vehicle-related accidents and firearm-related violence. They are the first and second leading causes of adolescent death (Kelton-GM Shank-JC 1998). Fortunately, considerable progress has been made in reducing motor vehicle-related injuries and death through state-level legislation designed to decrease alcohol use and increase seat belt use. Observations in France have been reported on social, medical, and psychological outcomes of adolescents hospitalised subsequent to an attempted suicide (Laurent-A Foussard-N David-M Bouchariat-J Bost-M 1998).

Evaluation took place by means of mailed questionnaires completed by the adolescents, their parents, and the general practitioner. Using regression analysis, responses were compared with those of a comparison group.

In the suicidal group, the mean annual mortality rate was seven-fold greater than in the general population of the same age. Education level was lower, and the consumption of alcohol, psychiatric hospitalisations, and contacts with the criminal justice system were more frequent than in the control group. That shows of an unhealthy population, which is submitted, to high suicides and homicide death rates.

In Latvia the suicide and homicide rates per 100000 population 1996, reported by C.D. Stolinsky have been 40.7 and 18.2; in Lithuania: 45.6, 11.7; in Estonia: 40.1, 22.2; in Belarus: 27.19, 10.4; in Ukraine: 22.5; 11.3 ; in Poland: 14.2, 2.8; in Norway: 12.3 , 0.8 ; in United Kingdom: 8.0 , 0.9. From these date one can make a misleading conclusion that population in Latvia is not a wealth one.

However it is not true, because according our investigation economic difficulties, which arose during the switching over from planned to market economy are responsible for high suicide and homicide rates in Latvia.

The aim of the investigation was to show that in Latvia the high homicide and suicide death is coupled with economic difficulties arising after sudden switching over from planned to market economy.

Economic difficulties should be characterised by the falling of the temporarily lowering of wheat yield during the period after 1990, by reaching its minimum at 1993, that is, 3 years restoring of independent Latvia.

Materials and methods

Data were taken from Statistical Yearbook of Latvia 2000. The program Quattro Pro printed diagrams. The "Constant " is the y value if X= 0. Std Err of Y Est is the standard error of "Const". R Squared is the squared correlation coefficient. X Coefficient is the steepness of the regression line. Std Err of Coef. shows the standard error of the steepnes.

Results and discussion

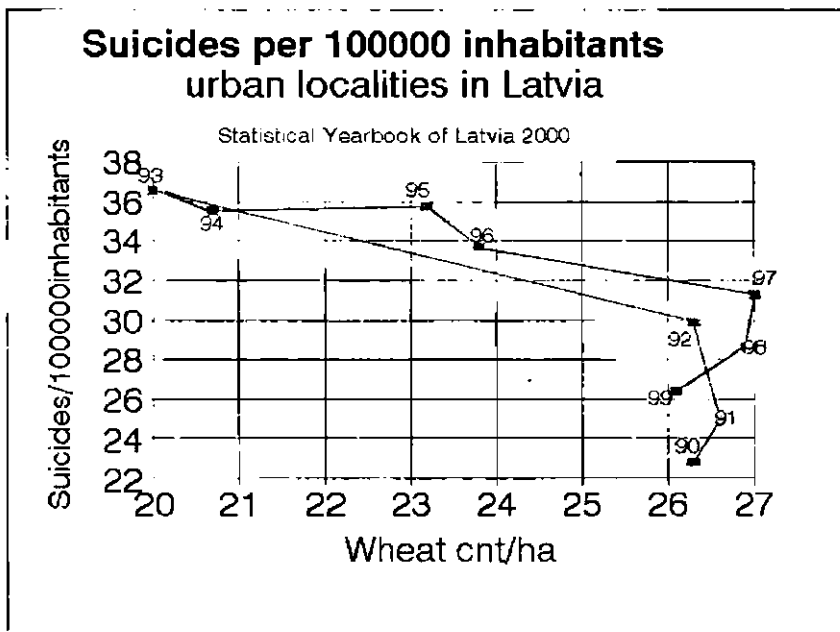


Fig.1.

Regression Output:

Constant	66.59
Std Err of Y Est	3.09
R Squared	0.632
No. of Observations	10
Degrees of Freedom	8
X Coefficient(s)	-1.46
Std Err of Coef.	0.39

A lowering of the wheat yield has been observed in the period of switching over from planned economy to market economy. Between the year 1992 and 1997 have been observed the highest changes of the yield of wheat and suicide rate. The maximum of suicide rate and the minimum of the yield of wheat have been observed at 1993. However the suicide rate at 1999 is higher than it was at 1990. Presumably not only the yield of wheat, but also other factors act as environmental factor which determines the suicide rate.

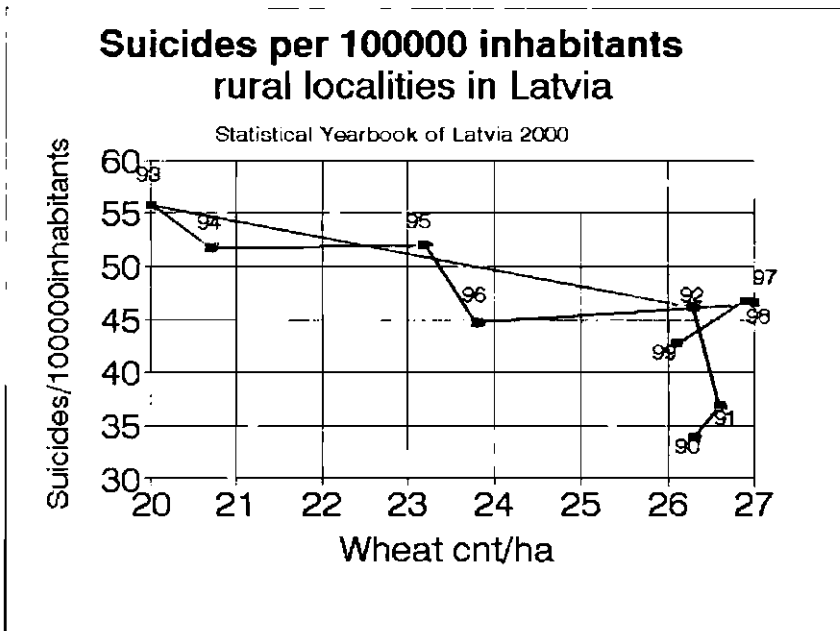


Fig. 2.

Regression Output:

Constant	91.54
Std Err of Y Est	4.90
R Squared	0.525
No. of Observations	10
Degrees of Freedom	8
X Coefficient(s)	-1.85
Std Err of Coef.	0.623

In rural localities the suicide rates are higher than in urban ones (previous fig.). Presumably the rural population is more dependent of the economic difficulties of the transition period than the urban one. However the dynamic of changes of suicide death rate is the same as on urban regions:

Between the year 1992 and 1997 have been observed the highest the highest changes of the yield of wheat and suicide rate. The steepness of the regression line is a little higher (-1.85) than in the previous diagram (-1.46) (The maximum of suicide rate and the minimum of the yield of wheat have been observed at 1993. Statistical significance in diagrams 1 and 2 is high. In this diagram the X coefficient divided by the standard error is 3, in previous - 3.7. However the suicide rate at 1999 is higher than it was at 1990. Presumably no only the yield of

wheat, but also other factors act as environmental factor which determines the suicide rate.

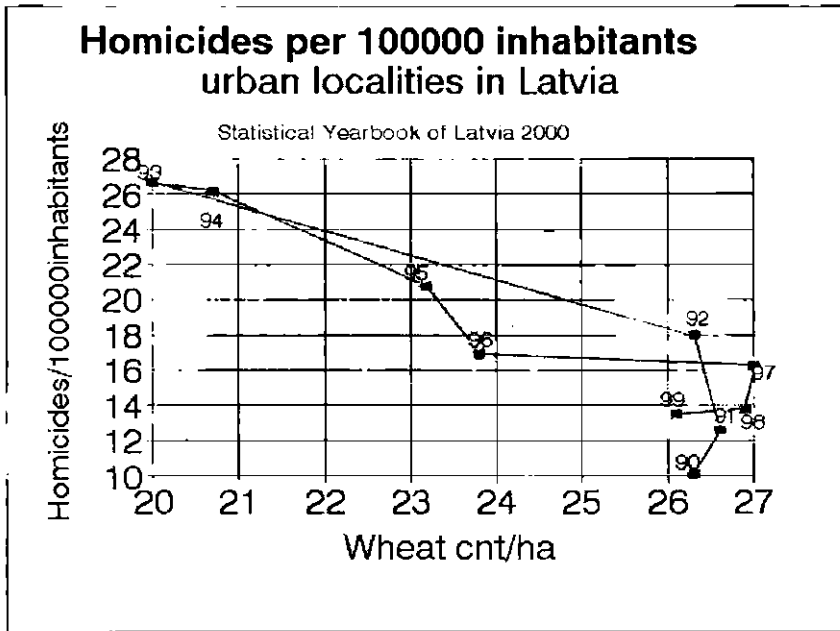


Fig. 3.

Regression Output:

Constant	65.02	
Std Err of Y Est	2.55	
R Squared	0.815	--
No. of Observations	10	
Degrees of Freedom	8	
X Coefficient(s)	-1.92	
Std Err of Coef.	0.34	

In Latvia the homicide rate is lower than suicide rate. Both value increases in the period after switching from planned to market economy. The dynamics of both during the period of switching over from planned to market economy is the same. Just after the starting of the period both indicators are increasing. There is a period at which maximum values have been attained. This occurs at 1993. After that a lowering occurs. However at 1999 the suicides and homicide death rates were higher than they were before the period. A decrease of wheat yield started a little later – after 1992. The minimum of wheat yield has been attained at 1993. That coincides with the maximum of homicide rat.

Suicide death reverse correlates with the yield of wheat.

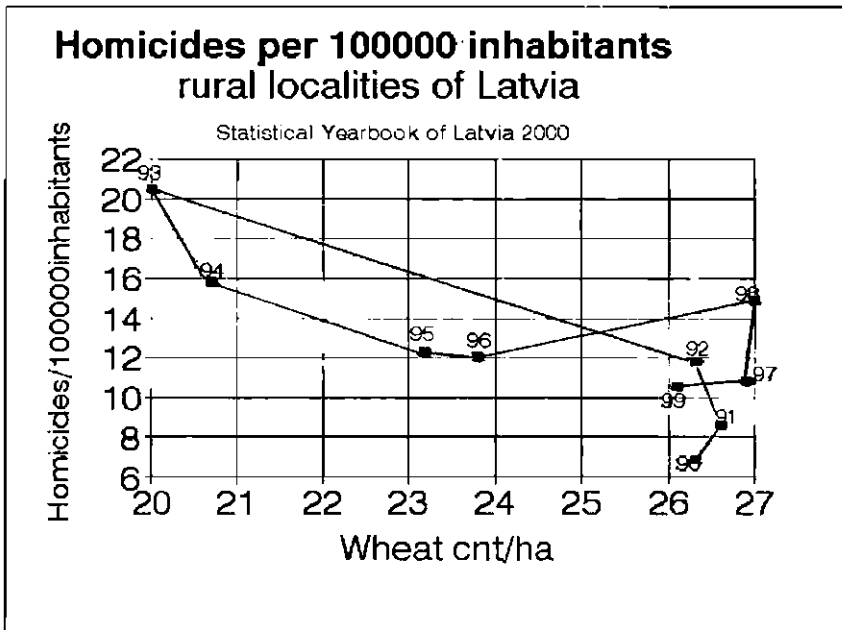


Fig. 4.

Regression Output:

Constant	39.58
Std Err of Y Est	2.71
R Squared	0.559
No. of Observations	10
Degrees of Freedom	8
X Coefficient(s)	-1.1
Std Err of Coef.	0.3

Homicide death rates in rural regions is lower than in urban regions (look at fig.4. and fig. 3)

Both value increases in the period after switching from planned to market economy. In Latvia the homicide rate in rural regions from 1990 till 1993 increased 3.2 times. In urban regions the increase was 1.6 times. The dynamics of both during the period of switching over from planned to market economy is the same. After reaching a maximum the death rates are again decreasing. However at 1999 the homicide death rates in rural localities were 1.5 times higher than the death rates at 1990. In urban regions the division was 1.38. The minimum of wheat yields with the maximum of homicide rat.

Intentional self-harm/ 100000 residents

Demographic yearbook of Latvia 2001

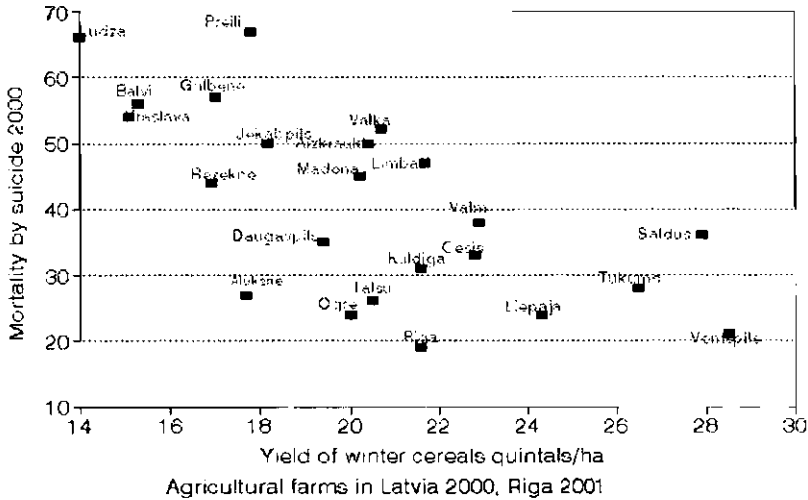


Fig. 5.

Regression Output:

Constant	90
Std Err of Y Est	11
R Squared	0.432
No. of Observations	23
Degrees of Freedom	21
X Coefficient(s)	-2.45
Std Err of Coef.	0.61

In land regions of Latvia the yield of winter cereals are different. In Kraslava, Balvi, Ludza, Priekule they are very low. This can be explained by the low organic matter content in these regions, which are located in the eastern part of Latvia – Latgale.

In these regions the suicide rates are much higher than in regions with higher winter cereal yields

Presumably one of the factors determining the economic situation at land regions is the success in land farming.

Conclusion

In Latvia the suicide death rates are higher than the homicide death rates. In rural districts the ratio is 2.7, in urban districts 1.4. In Latvia the suicides and homicide goes parallel each to another. Both death rates have been changed during the switching over from planned economy to market economy. They reached a maximum at 1993, that is, 3 years after switching over to markets economy. After that time the death rates from violence causes decreased. However the homicide and suicide death rates are still higher as they were at 1990. However the are still higher than they have been at 1990.

Data of Latvian Statistics have been used to build pair correlation between the yield of wheat and suicide and homicide death rates in different periods after switching over from planned to market economy.

Investigations showed a close correlation between both indicators. Before 1990 Latvia was a part of the Soviet Union. At 1993, that is 3 years after liquidation of Soviet Union has been observed a lowering of wheat yield and increasing of homicide and suicide death rates. After that period both indicators have a trend to return to the 1990 level.

Correlation between suicide rates and winter cereal yield has been also calculated for the year 2000 for different regions of Latvia. Higher winter cereal yields correlated with lower suicide rates. Lower winter cereal yields are in Latgale where the arable land is poor with organic matter. That shows, that the role of economic on the aggression of people.

Literature

1. Kelton G.M., Shank J.C. Adolescent Injury and Death - The Plagues of Accident, Self-Infliction and Violence: PRIMARY CARE.1998, Vol 25, Iss 1, pp. 163--.
2. Laurent A., Foussard N., David M., Boucharlat J., Bost M, A 5-Year Follow-Up-Study of Suicide Attempts Among French Adolescents, Journal of Adolescent Health, 1998, Vol 22, Iss 5, pp. 424-430.
3. D.C. Stolinsky. America: The Most Violent Nation, Originally published in the Medical Sentinel 2000; 5(6): 199-201, 2000: <http://www.haciendapub.com/stolinsky.html>

Resume

Data of Latvian Statistics have been used to build pair correlation between the yield of wheat and suicide and homicide death rates in different periods after switching over from planned to market economy.

Investigations showed a close correlation between both indicators. Before 1990 Latvia was a part of the Soviet Union. At 1993, that is 3 years after liquidation of Soviet Union, has been observed a lowering of wheat yield and

increasing of homicide and suicide death rates. After that period both indicators are returning to the 1990 level. However the homicide and suicide death rates are still higher as they were at 1990. Inverse correlation between the suicide death rate and the yield of winter cereals has been found also in various land regions of Latvia. The highest suicide rates and the lowest winter cereal yield has been found in eastern districts of Latvia – Latgale.

Biruta Sloka (University of Latvia)

EDUCATION OF QUALIFIED SPECIALISTS WITH HIGHER EDUCATION IN LATVIA

KVALIFICĒTU SPECIĀLISTU AR AUGSTĀKO IZGLĪTĪBU SAGATAVOŠANA LATVIJĀ

Latvijai kā mazai valstij ar ļoti ierobežotiem dabas resursiem ir ļoti būtiski labi un kvalificēti speciālisti. Rakstā ir apskatītas dažas speciālistu sagatavošanas problēmas dažās no pieprasītākajām specialitātēm: ekonomikā, uzņēmējdarbībā un datorzinātnēs. Analizēts un salīdzināts studējošo skaits dažādās attīstītās Eiropas valstīs un Eiropas Savienības kandidātvalstīs.

Several years ago by the government of Republic of Latvia different legislative acts were accepted to guarantee quality in higher education: all study programs and institutions of higher education have to pass the accreditation process. To guarantee international level for study programs and institutions of higher education – an expert – having to be at least by two foreign highest qualified specialists recommended by the accredited institutions of their home countries and having international experience in accreditation process. The decision about accreditation is taken by accreditation Committee for study programs and by Council of Higher Education – for institutions of higher education.

Experience of several years showed that this way of requirements for quality makes to think about that in all levels: students are interested to study in accredited programs and institutions of higher education; officials and teaching staff are interested to get the accreditation; employers are interested to get highly skilled specialists. Only accredited institutions of higher education are eligible to issue documents on higher education recognised by the state – having state seal.

According the international statistics, Latvia now is among the countries having the most students per 100 000 inhabitants in Europe. Latvia has more students as in any other EU candidate country. More students than in Latvia are only in Norway, Finland and Spain (Table 1).

The transition time in Latvia created new requirements for higher education and also new supplying for higher education: many new institutions of higher education and many new study programs. Now in Latvia (2000) there are 33 institutions of higher education: 19 state higher education institutions and 14 institutions of higher education established by legal persons. State higher education institutions are under different ministries: Ministry of Education and Science (13); Ministry of Culture (3); Ministry of Agriculture (1); Ministry of Welfare (1); Ministry of Interior Affairs (1); Ministry of Defence (1). There were many discussions to arrange all those institutions of higher education under one ministry, but still there are some advantages to have the education institution directly under the appropriate ministry – closer professional co-operation, shorter way to pass the requirements for specialists, etc. The accreditation of study programs and institutions is carried out by the same bodies: Accreditation Committee and Council on Higher Education.

According the data of Ministry of Education and Science of Republic of Latvia, by the end of 1999, 13 institutions of higher education and 148 study programs are accredited in Latvia /1, p.7/.

Now - during the transition time – the most popular study programs are business, economy, law, psychology and information technology. The competition for one study place financed by the state budget in those specialities is often more than 10 persons for one study place. Very often market reacts for this demand and many private institutions of higher education offer programs in Business Administration, Economy, Law and Psychology. Unfortunately some of them are not successful by passing very strict quality control during the accreditation. In 1993 Council of the Baltic Sea states created EuroFaculty – institution for development of high level academic programs in economics, law, public administration/political science. High level academic staff together with local academic staff work on development of study programs and involvement of students into research and academic work. EuroFaculty courses are offered in English and German and they are attended by students from University of Latvia and other institutions of higher education. At present study programs of economics, management, business administration and tourism are among the most popular in Latvia (see Table 2). In 1999 the number of applicants for the budget financed student vacancies was particularly high in management science study program of the University of Latvia: 16.73 applications per one budget financed study vacancy. The next study program the most popular was the program on economy of the University of Latvia – 9.80; business administration program of Stockholm School of Economics in Riga – 9.41; business administration program in Vidzeme College of Higher Education – 8.72; tourism organisation and management program at Vidzeme College of Higher Education – 7.27; economics program at Daugavpils Pedagogical University – 7.06; economics program at the Latvia University of Agriculture – 6.87; business administration program in Rēzekne Higher School – 4.69, management science program at Ventspils College – 2.72, business activity program at Riga Technical University – 2.40.

Table 1

Number of Students in Tertiary Education per 100 000 Inhabitants

Country	Year	Students
European Union		
Austria	1996	2988
Belgium	1996	3551
Denmark	1996	3349
France	1996	3541
Greece	1996	3138
Italy	1996	3299
Ireland	1996	3702
United Kingdom	1996	3237
Luxembourg	1996	640
Netherlands	1996	3018
Portugal	1996	3242
Finland	1996	4418
Spain	1996	4254
Germany	1996	2603
Sweden	1996	3116
EFTA – EEA		
Iceland	1996	2918
Liechtenstein		
Norway	1996	4239
EU Candidate Countries		
Bulgaria	1996	3110
Czech Republic	1996	2009
Estonia	1996	2965
	2000	4024
Cyprus	1996	1193
Lithuania	1996	2251
	2000	3681
Latvia	1996	2248
	2000	4280
Poland	1996	1865
Romania	1996	1819
Slovakia	1996	1897
Slovenia	1996	2657
Hungary	1996	1903

Source: Education Institutions in Latvia 2000/2001, Central Statistical Bureau of Latvia, 2001, p. 115.

The majority of higher educational establishments founded by legal entities are offered also the study programs on economy and management science¹.

Qualitative education, especially on a higher level and investigation of economic processes is not possible without the development of science, including economic science. The following entities act in the area of economic science in Latvia: Institute of Economy of the Academy of Sciences of Latvia, Institute of Agrarian Economy of Latvia, research workers at the University of Latvia, Riga Technical University, Latvian Agricultural University and other higher educational establishments and institutions, for example, Economists Association 2010. Research is made both in the area of fundamental science as well as applied and market oriented studies. Economists of Latvia have widely participated in international research programs especially scientists from the Academy of Sciences of Latvia, Institute of Agrarian Economy and higher educational establishments.

In 1999 the system of awarding degrees for research work was changed. The Cabinet of Ministers has accepted regulations "On the Procedure to Submit, Expert Analyse and Finance State Research Programs". Regulatory documents of state ordered research are in the process of perfection. Concept and proposals on amendments to the regulations of the Cabinet of Ministers on state procured research are prepared.

At the moment there are big problems with the financing of state procured research as distribution of financing between ministries lately is approved on April or May. This is an obstacle for the science linked with weather conditions, like agriculture where experiments are linked with a certain period of vegetation. It would be much useful to approve state financing at the beginning of the year.

Financing in 1999 for state ordered research compared to the preceding years has gone down. For example, Ministry of Economy requires approximately three times larger financing to carry out research ordered by public institutions. The most topical themes for the Ministry of Economy are analysis of basic indicators and sectors of national economy, development of modelling and forecasting tools, development of competitive policies, development of regional economic policy, etc. Research workers from the Academy of Sciences of Latvia, University of

¹ Sometimes there is a terminological uncertainty about the management science and business administration study program names. "Management science" with the decision of March 3, 1999 of the Scientific Council of Latvia is a study program included in the list of sciences. The Higher Education Council has included "Management Science" in the list of bachelor programs: "Business Administration" – in the catalogue of professions covering all the titles of vocational study programs. Table 5.10 is based on the data of the bulletin of the CSB of Latvia where the identified titles of study programs may not correspond to the title included in the accreditation documentation of study programs. For example, study program of the Riga School of Economics is accredited as a program of economics the same as the program of Riga Technical University. Similar situation is also with other study programs of other universities where accreditation was done under the name of "management science study program" and was officially included in the catalogues of academic studies. Foreign experts have marked that the economic study programs submitted to accreditation are closer to management science study programs.

Latvia, Riga Technical University, Latvian Agricultural University, etc. are working at such tasks.

At present the documents for the development of innovation policy² in Latvia are being prepared. Part of the financing of innovative projects at the moment is done from the resources of the Ministry of Education and Science earmarked for market-oriented studies. Finance within the scope of this program envisages that the entrepreneurs are financing 50% of market-oriented studies and 50% is a finance allocated to science.

The demand for specialists in information technology now is getting higher and higher. The capacity of existing programs in University of Latvia, Riga Technical University and some other institutions cannot accept all requests – as there has to be very high qualification and with professional experience teaching staff and it is not possible to prepare them over night. Experience showed that private institutions of higher education do not risk in this field, except Transport and Telecommunications Institute. Now new programs in information technology are opened in one of regional institutions of higher education – in Rēzekne Higher School, Liepāja Pedagogical Higher School, soon will be opened in Valmiera – Vidzeme College of Higher Education and other regions (Table 3).

Table 2

Study Programs of Economics, Management Science, Business and Tourism Organisation and Business Administration at Higher Educational Establishments of Latvia in 1999/2000

Establishment	Study program	Number of applications	Number of enrolled	Enrolment %	Competition per one budget financed place*	The enrolled			
						Budget groups	% of all enrolled	Pay groups	% of all enrolled
University of Latvia	Economics	1644	1139	69.3	11.58	192	12.5	997	87.5
	Management science	3363	2371	70.5	19.67	171	7.2	3200	92.8
Riga Technical University	Business Administration	2452	1767	72.1	2.34	1047	59.3	720	40.7
Daugavpils Pedagogical University	Economics	275	155	56.4	6.39	43	27.7	112	72.3
Riga Higher School of Pedagogues and Management	Business Administration	403	403	100	-	-	-	403	100
Rēzekne Higher School	Business Administration	746	557	74.7	7.69	97	17.4	460	82.6
Ventspils College	Business Administration	339	132	38.9	2.57	132	100	-	-

² in line with the national program for the development of small and medium sized enterprises of Latvia accepted by the Cabinet of Ministers innovation (innovative activity) is a process where new, scientific, technical, social, cultural or other developments and technologies are realised in the demanded (competitive) market product or service.

Establishment	Study program	Number of applications	Number of enrolled	Enrolment %	Competition per one budget financed place*	The enrolled			
						Budget groups	% of all enrolled	Pay groups	% of all enrolled
Stockholm School of Economics in Riga	Business Administration	1616	115	7.1	14.05	115	100	-	-
Banking College of Higher Education	Business Administration	2488	934	37.5	-	-	-	934	100
Latvia University of Agriculture	Economics	989	532	53.8	8.17	121	22.7	411	77.3
Medical Academy of Latvia	Economics	111	52	46.8	-	-	-	52	100
	Business Administration	69	23	33.3	-	-	-	23	100
Riga Institute of Air Navigation	Business Administration	44	36	81.8	-	-	-	36	100
Baltic Russian Institute	Economics	1033	829	80.3	-	-	-	829	100
Business Institute RIMPAK Livonia	Economics	14	11	78.6	-	-	-	11	100
Institute of Social Technology	Business Administration	136	111	81.6	-	-	-	111	100
Riga International College of Economics and Business Administration	Economics	106	106	100	-	-	-	106	100
Riga Humanitarian Institute	Business Administration	332	179	53.9	-	-	-	179	100
School of Business Administration "Turība"	Business Administration	423	325	76.8	-	-	-	325	100
	Economics	36	26	72.2	-	-	-	26	100
	Tourism and Recreation	313	237	75.5	-	-	-	237	100
Vidzeme College of Higher Education	Business Administration	197	71	36.0	19.7	10	14.1	61	85.9
	Organisation and Management of Tourism	161	49	30.4	16.1	10	20.4	39	79.6
Higher Education Institution for Economics and Culture	Economics	64	50	78.1	-	-	-	50	100
Higher School of Information Systems Management	Business Administration	291	291	100	-	-	-	291	100
Transport and Telecommunications Institute	Economics	171	143	83.6	-	-	-	143	100
	Business Administration	77	66	85.7	-	-	-	66	100

* The number of enrolled students in the relevant budget financed group calculates the competition per one budget financed vacancy dividing the number of applications in the respective study program.

Table 3

**Competition and Enrolment in Higher Education Institutions – speciality
“Computer Sciences” in Latvia 1999/2000**

Institution	Number of applications	New enrollees	Percent of enrolment	Of which in groups financed from the budget	Of which % of all enrollees	Of which groups for a fee	Of which % of all enrollees
University of Latvia	645	237	36.7	124	52.3	113	47.7
Riga Technical University	1242	907	73.0	860	94.8	47	5.2
Liepāja Pedagogical Higher School	84	36	42.9	18	50.0	18	50.0
Rēzekne Higher School	67	45	67.2	30	66.7	15	33.3
Latvia University of Agriculture	156	61	39.1	25	41.0	36	59.0
Transport and Telecommunications Institute	343	293	85.4	--	--	293	100

Source: Education Institutions in Latvia 2000/2001, Central Statistical Bureau of Latvia, 2001, p. 86-94.

The studies in information technology are supported by different companies offering scholarships for excellent students – they are very popular, but not very many, not very big to cover tuition fee (if student is not in the state financed study place) and for everyday needs: food, accommodation, books, etc. Market requires information technology specialists and very often the third year, or even the second year students are offered jobs in information technology by salary much higher as for University professors and much higher than the average salary in the country. But to become a good information specialist, it is necessary to pass very hard study program, fulfil strict requirements often it is becoming physically distressing because the time restrictions: there are still only 24 hours a day. To overcome those obstacles very clever decision was taken by Information Technology Company “Dati” in co-operation with “Hansabank” by offering study loans for information technology students. Every student accepting the agreement has an opportunity to study and later on work is guaranteed in the company “Dati”. Working in this

company loan could be returned in a relatively short time – as the salaries often are competitive. It would be even much more successful co-operation between the demanders of high qualification specialists in information technology and Universities, if scholarships would be offered also for the teaching staff – not to overwork and at the same time have appropriate standard of living. But this is only the future, as those who work in education system most of all are enthusiasts loving their job and not receiving appropriate salary for their contribution in development of information technology and technology transfer between higher education and industry.

Latvia must be very proud on school students' success on international level in informatics. Often high places in those competitions take participants from Latvia. That is thanks to good teachers – enthusiasts in their field.

Many of high level specialists and managers of information technology companies are very optimistic on possible future of our country in information technologies. The country without many natural resources can choose its place in the world market by high technology products and we see already the first steps in this way. Of course, much more has to be done in future, particularly in the nearest future.

References

1. Review on Activities of Higher Education Institutions in Latvia, Ministry of Education and Science, Republic of Latvia, 1999, (in Latvian).
2. World Education Report 2000, UNESCO, Paris 2000.
3. UNESCO Statistical Yearbook' 98.
4. Education Institutions in Latvia at the Beginning of School Year 2000/2001, Central Statistical Bureau of Latvia, Riga, 2001.
5. Statistical Yearbook of Latvia, 2000, Central Statistical Bureau of Latvia, Riga, 2000.
6. Laws and Regulations of Cabinet of Ministers in Republic of Latvia.
7. www.aip.lv
8. Articles in mass media in Latvia.

Dmitrijs Solovjovs (Rīgas Tehniskā universitāte)

KVALITĀTES NODROŠINĀŠANAS SISTĒMAS MODELIS UN VADĪBA – UZŅĒMĒJDARBĪBAS PANĀKUMU PAMATS 21. GADSIMTĀ

QUALITY ASSURANCE SYSTEM MODEL AND MANAGEMENT – KEY SUCCESS FACTOR IN ENTREPRENEURSHIP OF THE 21st CENTURY

Atslēgas vārdi: kvalitātes nodrošināšanas sistēma, visaptveroša kvalitātes sistēma (TQM), Eiropas izcilības modelis (EFQM), ISO 9001:2000 standarti.

Developed model and management assurance of the Quality Assurance System is adopted for the functioning principles and development aims of the transition period countries.

The elaboration of the model is based on the Latvian and international experience in quality assurance issues in both macro- and micro levels. Based on the developed Quality Assurance System model the "universal" Quality Assurance System was developed, which is specially adopted for transition period economic structures, among it also for Latvian Republic economic structures.

Разработана модель системы обеспечения качества и ее руководства, которая отвечает требованиям и принципам функционирования стран переходного периода, а также намеченым целям их развития. Разработка модели основана на латвийском опыте в вопросах обеспечения качества на микро- и макро уровнях, а также на опыте других стран. Основываясь на модели системы обеспечения качества разработана "универсальная" система обеспечения качества, отвечающая принципам функционирования экономическим структурам стран переходного периода.

Ievads

Interese par kvalitātes nodrošināšanas un uzlabošanas tehnoloģiju strauji pieaug progresīvo uzņēmēju vidē. Daudzi uzņēmumi un organizācijas ir sākuši apzināties, ka bez kvalitātes sistēmu ieviešanas neiespējama ir to ražoto produktu vai sniegto pakalpojumu realizācija citos pasaules tirgos.

Rakstā ir piedāvāts kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modelis un šī modeļa vadības un pārvaldības nodrošinājums, kas ir piemērots pārejas perioda valstu funkcionēšanas principiem un attīstības mērķiem.

Modelis izstrādāts, veicot analīzi esošai kvalitātes sistēmai un tās modeļiem, kā arī pamatojoties uz kvalitātes nodrošināšanas sistēmas izmantošanas un kvalitātes vadības pielietošanas pieredzi pārejas perioda valstīs.

Modeļa izstrāde balstās uz Latvijas un ārvalstu pieredzi kvalitātes nodrošināšanas jautājumos makro- un mikro (valsts un uzņēmuma) līmenī.

Izmantojot izstrādātās kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modeli, ir piedāvāta "universāla" kvalitātes nodrošināšanas sistēma, kas ir piemērota pārejas perioda ekonomiskajām struktūrām, tostarp arī Latvijas organizācijām un uzņēmumiem.

Uzņēmuma ietvaros "universāla" kvalitātes nodrošināšanas sistēma ir instruments, lai nodrošinātu uzticību vadībai (iekšējā kvalitātes nodrošināšana). Ārpus uzņēmuma robežām līgumu slēgšanas gadījumos ar klientiem kvalitātes nodrošināšana veicina klientu uzticību tam, kā piegādātājs var sasniegt līgumā norādīto kvalitāti (tiktu panākta ārējā kvalitātes nodrošināšana).

Izstrādātais kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modelis ietver:

- kvalitātes vadīšanas sistēmas izveidošanu;
- klienta esošo iespēju un sagaidāmo vēlmju novērtējumu;
- ieceru īstenošanas ekonomisko iespēju analīzi;
- ieceru un iespēju atbilstības novērtējumu;
- neatbilstības novēršanas pasākumu īstenošanu;
- apmācības kvalitātes pilnveidošanu;
- kvalitātes sistēmas tālākas pilnveidošanas pasākumus.

Izstrādātās kvalitātes nodrošināšanas sistēmas pamatā ir pastāvīgas pilnveidošanās princips, kur neaprobežojas tikai ar vienreizējiem uzlabojumiem kāda noteikta kvalitātes līmeņa nodrošināšanai.

Pamatojoties uz izstrādātā kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modeļa ieviešanā gūto pieredzi, piedāvāju jaunas kvalitātes nodrošināšanas sistēmas teorētisko ieviešanas procedūru kvalitātes nodrošināšanas nacionālās programmas ietvaros.

Vispārīgie kvalitātes principi

Kvalitāte ir absolūti nepieciešama patērētāju pārliecināšanai par uzņēmuma ražojumu un pakalpojumu izcilību. Kvalitāte ir garantija tam, ka patērētāji atgriezīsies pie jums atkal un atkal. Kvalitatīva uzņēmējdarbība balstās uz izcilības reputāciju. Uzņēmumi, kas nerūpēsies par labas reputācijas izveidošanu un uzturēšanu, ļoti bieži savā darbībā cietīs sakāvi.

Protams, kvalitāte attiecas ne tikai uz produkciju, bet tāpat arī uz pakalpojumiem. Patiešām, daudzi uzņēmumi galvenokārt rūpējas par ražojumu kvalitāti, bet tajā pašā laikā tiek aizmirsts par ražojumu savlaicīgas piegādes nodrošināšanu. Vai uzņēmumi pietiekami novērtē patērētāju viedokli un pretenzijas? Vai tiek analizētas problēmas, kas ietekmē uzņēmumu reputāciju?

Dažos uzņēmumos kvalitāte tiek uzskatīta par kāda cita atbildības sfērā esošu, tas varētu būt kvalitātes vadītājs. Inspicēšanas nozīme tagad nav uzskatāma par vērā ņemamu, jo tā noņem atbildību no tās personas, kurai patiešām ir nozīme

labas kvalitātes nodrošināšanā. Mēs visi esam atbildīgi par to, lai visu paveiktu labi pirmajā reizē. Mums visiem ir jāapzinās, kurš ir mūsu tiešais patērētājs (var būt iekšējais vai ārējais patērētājs), un jānodrošina viņa prasību apmierināšana, -- sākot ar kvalitāti un beidzot ar piegādi.

Tādēļ kvalitāte organizācijā ir tas, kas dod savu ieguldījumu pilnīgam patērētāja prasību apmierinājumam. Tai ir ārkārtēja nozīme attiecībā uz mūsu darbību un resursu vadīšanu, lai nodrošinātu, ka patērētāji ir pilnīgi apmierināti ar mūsu pakalpojumiem un ka tie izmantos mūsu pakalpojumus vēl un vēl.

Kvalitātes pamatkonceptijas:

- Saprast un definēt patērētāju vēlmes;
- Virzīt uzņēmuma vadības sistēmu un resursus patērētāju vēlmju īstenošanai;
- Definēt kvalitātes standartus;
- Mērīt un novērtēt kvalitāti.

Protams, vairums tirgus ekonomikas apstākļos strādājošo uzņēmumu savus sasniegumus un trūkumus mēra ar finansiālo mērauklu – peļņu vai zaudējumiem. Tādēļ laba metode ir ar kvalitāti saistītās izmaksas pārvērst finansiālos rādītājos.

Pat grāmatvežiem tad parādās interese par kvalitātes programmu!

Domājot par šiem rādītājiem, – it īpaši tad, kad veicas slikti – daudzi uzņēmumi ir pārsteigti, uzzinot, ka ražošanas gala rezultātā 25-30% no apgrozījuma tiek zaudēti defektu un sliktas kvalitātes dēļ.

Uzņēmumos, kas darbojas pakalpojumu sfērā, šie skaitļi bieži vien ir lielāki – 35-40% no apgrozījuma. Tādēļ šo izmaksu pazemināšanas veiksmē ir tieši izmērāma ar to ietekmi uz "apakšlīnijas" finansiālajiem rezultātiem.

Kvalitātes nodrošināšanas sistēmas galvenais uzdevums

Kvalitātes nodrošināšanu var definēt kā sistēmas galveno uzdevumu – visu kvalitātes sistēmas plānoto un nepieciešamo pasākumu sistemātiska realizācija, lai nodrošinātu izvirzīto kvalitātes prasību izpildi.

Kvalitātes nodrošināšanas uzdevumi bieži ir saistīti ar kvalitātes vadības uzdevumiem un tos ir grūti atšķirt. Precizējot – kvalitātes vadība ir pielietojamie līdzekļi kvalitātes prasību izpildīšanai, bet kvalitātes nodrošināšana ir uzticības iegūšana minētajiem pasākumiem, ko veic gan uzņēmuma iekšienē, gan ārpus tā – attiecībā pret klientiem, varas iestādēm un vidi.

Izstrādātie kvalitātes nodrošināšanas sistēmas darbības principi

Par pamatu kvalitātes nodrošināšanas sistēmas izstrādei autors ir pieņēmis visaptverošās kvalitātes vadīšanas sistēmas (TQM – Total Quality Management) darbības principus un pielietošanu praksē. Tāpat kā visaptverošās kvalitātes vadīšanas sistēmā, tajā ir iekļauts pastāvīgas pilnveidošanās princips, lai

neaprobežotos tikai ar vienreizējiem uzlabojumiem kāda noteikta kvalitātes līmeņa nodrošināšanai [1].

Noteicošais elements izstrādātajā kvalitātes nodrošināšanas sistēmā ir nacionālās un starptautiskās godalgas un balvas, kas saistītas ar visaptverošās kvalitātes vadīšanas sistēmām, tādām kā Eiropas kvalitātes vadības fonds (EFQM – European Foundation for Quality Management), *Malchom Baldrige* u.c. Jāatzīmē, ka *Malchom Baldrige* punktu skaitīšanas sistēma un balvas vērtēšanas veids ir kļuvis plaši pazīstams uzņēmēju vidē un to izmanto arī vairāku nacionālo balvu vērtēšanai daudzās pārejas perioda valstīs, piemēram, Čehijā, Slovēnijā, kā arī dažās Latīņamerikas valstīs [2].

Lai iegūtu atbilstošu kvalitātes balvu, pretendenti saņem pašnovērtēšanās anketu, kurā uzņēmējam pašam jānovērtē sava atbilstība izstrādātajām prasībām. Darbojas arī auditoru komanda, kas pēc šo anketu novērtēšanas izbrauc uz uzņēmumiem un veic auditus, tādējādi dodot savu vērtējumu katram pretendētājam (šie auditī, salīdzinot ar auditorfirmu sniegtajiem pakalpojumiem, ir lētāki un to rezultāti autoritatīvāki). Daudzi uzņēmēji piedalās balvas izcīņā nevis, lai uzvarētu, bet gan tāpēc, lai iegūtu objektīvu sava uzņēmuma novērtējumu.

Kvalitātes balvas prasību posteņi un to novērtējums punktos pēc visaptverošās kvalitātes vadīšanas sistēmas prasībām ir šāds:

I. VADĪBA	90
A. Augstāko vadītāju pārvaldība	45
B. Kvalitātes pārvaldība	25
C. Sabiedrības iesaistīšana	20
II. INFORMĀCIJA UN ANALĪZE	80
A. Datu vadīšana	20
B. Konkurentu novērtēšana un "benchmarking"	25
C. Datu izmantošana	35
III. STRATĒĢISKĀ PLĀNOŠANA	60
A. Stratēģijas plānošanas process	35
B. Mērķi, stratēģijas un plānošanas process	25
IV. DARBASPĒKA RESURSU ATTĪSTĪBA	150
A. Cilvēku resursu vadība	30
B. Darbinieku kvalifikācijas uzlabošana	30
C. Darbinieku iesaistīšana	40
D. Atzišana un veicināšana	25
E. Darbinieku apmierinātība	25
V. PROCESU PĀRVALDĪBA	160
A. Galveno procesu attīstība (pilnveidošana)	40
B. Galveno procesu pārvaldība	35
C. Atbalsta procesi	25
D. Sadarbība ar piegādātājiem	20
E. Atbildība par vidi	20
F. Kvalitātes novērtēšana	20

VI. REZULTĀTI	160
A. Rezultāti – preces un pakalpojumi	50
B. Rezultāti – galvenie procesi	35
C. Rezultāti – atbalsta procesi	25
D. Rezultāti – sadarbība ar klientiem	25
E. Rezultāti – atbildība pret vidi	25
VII. KLIENTU PRASĪBU IZPILDE	300
A. Klientu prasības	35
B. Sadarbība ar klientiem	60
C. Klientu uzticēšanās	25
D. Klientu prasību izpildes līmeņa noteikšana	60
E. Rezultāts – klientu prasību izpildīšana	120
<u>PUNKTI KOPĀ:</u>	<u>1000</u>

Jāatzīmē, ka visaptverošās kvalitātes pārvaldības sistēmas uzbūve un darbības principi pārejas perioda valstīm būtiski atšķiras no augsti attīstītām valstīm. Ja augsti attīstītās valstīs pamataakcents tiek likts uz pielietoto kvalitātes nodrošināšanas sistēmu pilnveidošanas un uzlabošanas procesiem, lai kvalitātes sistēmām būtu cikliskais raksturs (W. Deminga aplis un četrpadsmit padomi pārvaldībai [3]), tad pārejas perioda valstīs galveno akcentu ir jāliek uz kvalitātes ieviešanas un tālākas uzlabošanas metodoloģijas izstrādāšanu. Pārejas perioda valstīs uzņēmumu un organizāciju starpā valda uzskats par kvalitātes sistēmu ārkārtīgo sarežģītību, lielo birokrātiju attiecībā uz dokumentiem, ko ir jā sagatavo kvalitātes sistēmas ieviešanai, pārāk augstajām kvalitātes nodrošināšanas sistēmas ieviešanas vai sertifikācijas izmaksām un līdzīgām problēmām. Standartiem nepieciešami skaidrojumi, metodiski materiāli, apmācību kursi utt.

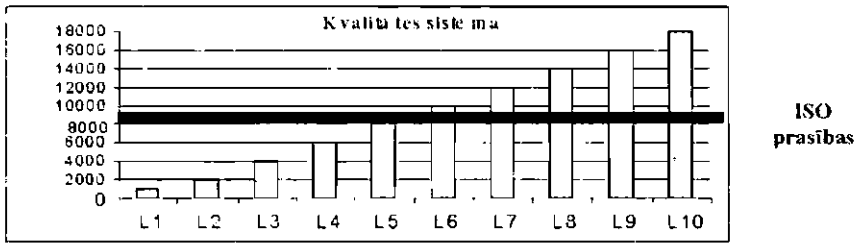
Modelī izstrādāti arī šādi pamatprincipi:

- uzņēmuma politikas un stratēģijas izstrādāšanas nepieciešamība;
- vispusīgas orientācijas uz patērētāju nodrošinājumu;
- kvalitātes sistēmas dokumentēšana; sabiedrības un uzņēmuma kultūras sakaru attīstība.

Lai ieviestu visaptverošās kvalitātes vadīšanas sistēmas modeli, uzņēmumā jāievēro visi šie principi. Turklāt kvalitātes sistēmai vispirms jābūt pamatotai ar ISO 9001:2000 prasībām.

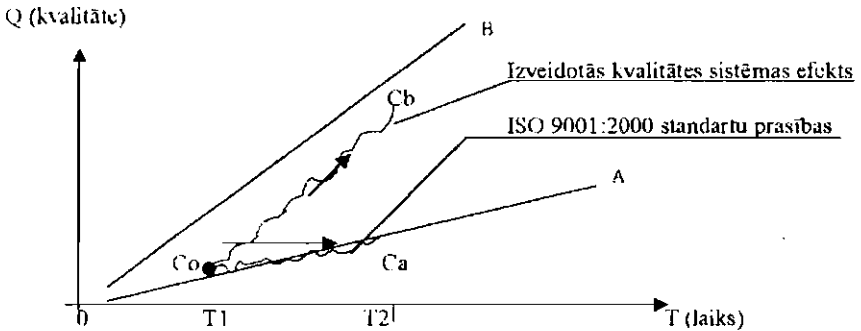
Uz horizontālās ass 1. attēlā parādīti uzņēmuma novērtējuma līmeņi, sākot no organizācijas sākuma kvalitātes nodrošināšanas un vadības līmeņa ieviešanas, kā arī noteikšanas, izmantojot organizācijas iekšējo auditu (L1) un beidzot ar Eiropas izcilības modeļa vai visaptverošās kvalitātes vadīšanas sistēmas ieviešanu (attiecīgi L9 un L10). Uz vertikālās ass ir atzīmēts atbilstošais novērtējums punktos (maksimālais punktu skaits ir 18000). Kā redzams ISO 9001:2000 kvalitātes sistēmas standarta prasībās, kuras ņika pieminētas iepriekš, atrodas apmēram 6000 punktu līmenī, t.i., 1/3 no maksimāli iespējamajiem. Lai organizācijas spētu sasniegt visaugstākos līmeņus, proti, ieviest visaugstākā līmeņa kvalitātes

nodrošināšanas sistēmas, tai obligāti vispirms ir jāizpilda primāras ISO 9001:2000 standartu prasības.



1. att. Starptautiskās kvalitātes reitinga sistēmas (IQRS) 10 līmeņi, kas ir visaptverošas kvalitātes pārvaldes (TQM) izstrādes modeļa pamatā.

Atšķirība no ISO standartiem, kur galvenais darbības princips ir vadības un procesu organizācijas esošā stāvokļa noteikšana un atkarībā no sākumā stāvokļa pozīcijas, iespējamo organizācijas darbības korekcijas pasākumu noteikšana. Jaunas sistēmas darbības efektu panāk, nodrošinot pastāvīgo kvalitātes sistēmas pilnveidošanas un vadības pārraudzības procesu. 2. attēls grafiski parāda procesa efektu:



2. att. Kvalitātes nodrošināšana, pielietojot kvalitātes nodrošināšanas sistēmu ar pastāvīgo pilnveidošanas principu

Apzīmējumi:

A – klientu pieprasījums pēc kvalitātes līmeņa attīstības;

B – uzņēmēja ieceres un ilgtermiņa stratēģiskie plāni, kas saistīti ar organizācijas attīstību un kvalitātes nepārtrauktu ceļšanu (tieksme uz maksimumu);

Co – atskaites punkts organizācijas kvalitātes nodrošināšanas procesā;

- Ca – kvalitātes līmenis, ko organizācija sasniedz laika posmā T1-T2, izmantojot ISO standartu prasības;
- Cb – kvalitātes līmenis, ko organizācija sasniedz laika posmā T1-T2, izmantojot jauno kvalitātes nodrošināšanas sistēmu.

Izstrādāto kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modeli veido ar mērķi, lai attīstītu kvalitātes pārvaldības un visaptverošas kvalitātes nodrošināšanas ideju uzņēmēju un organizāciju vidē, kuri darbojas pārejas perioda valstīs. Modelis ir veidots tā, lai pēc iespējas efektīvāk reaģētu uz uzņēmuma organizatoriskajām problēmām, īpašu uzsvāru liekot uz uzņēmuma attīstībai piemērotas vides veidošanu.

Visaptverošās kvalitātes vadības sistēmai, Eiropas izcilības modelim, ISO 9001:2000 standartu prasībām un daudzām citām kvalitātes sistēmām ir nozīmīga vieta Eiropas un pasaules organizāciju mijiedarbības veidošanā. Jebkuras pārejas perioda valsts efektīva funkcionēšana ir atkarīga no kopējām tendencēm kvalitātes jomā, kā Eiropas, tā arī pasaules mērogā. Esošās pieredze un zināšanas ir ņemtas vērā, izvērtējot jaunizveidotas kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modeli.

Ja Eiropas kvalitātes vadības fonds jau ir izstrādājis un izplata Rietumeiropas uzņēmējiem visaptverošas kvalitātes pārvaldības modeli, kurš piemērots Eiropas attīstīto valstu kultūras un mentalitātes īpatnībām, tad izstrādātais kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modelis, kā jau iepriekš minēju, ir piemērots pārejas perioda funkcionēšanas un attīstības īpatnībām. Pašnovērtēšana, kas pamatojas uz šo modeli, ir nozīmīgs instruments, un to var lietot jebkura uzņēmuma kvalitātes uzlabošanai.

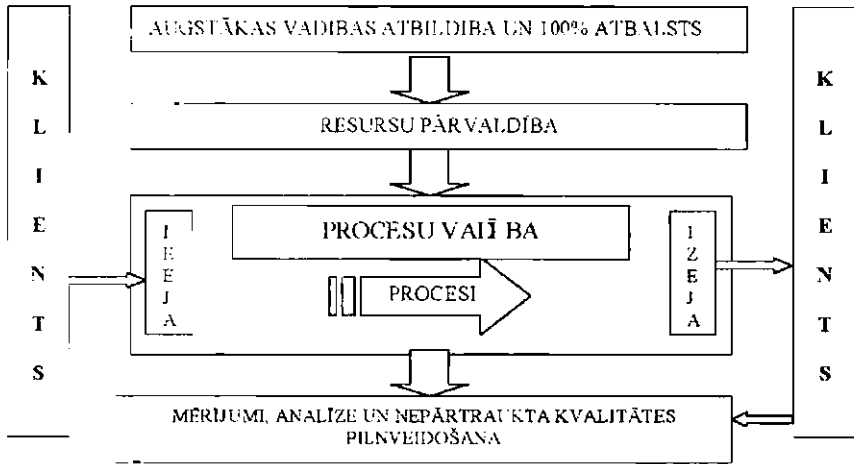
Kvalitātes sistēma, ko piedāvāju, veido kvalitātes vadības sistēmas sapratni, nodrošina motivāciju un palīdz uzņēmumam jeb organizācijai sistemātiski strādāt pie kvalitātes uzlabošanas. Projekts palīdz ieviest un sakārtot kvalitātes nodrošināšanas sistēmu uzņēmumos un organizācijās. Izvēršot plašu informācijas un apmācības shēmu, var vairākkārt paaugstināt projekta realizācijas tempus (sākumperiodā dažādās tautsaimniecības nozarēs), kā arī pacelt vispārējo kvalitātes izpratni kopumā.

Izstrādātās kvalitātes nodrošināšanas sistēmas vadīšana

Svarīgs kvalitātes nodrošināšanas sistēmas darbības un vadīšanas aspekts ir organizācijas augstākās vadības pilnīgs atbalsts tai un vispārējs akcepts tās darbības principiem.

Tikai augstākā vadība izstrādā kvalitātes nodrošināšanas sistēmas politiku, vienlaikus nosakot uzņēmuma darbības mērķus kvalitātes politikas īstenošanai, atbilstoši klienta vēlmēm un interesēm un pašreiz jau ar viņu ciešā sadarbībā.

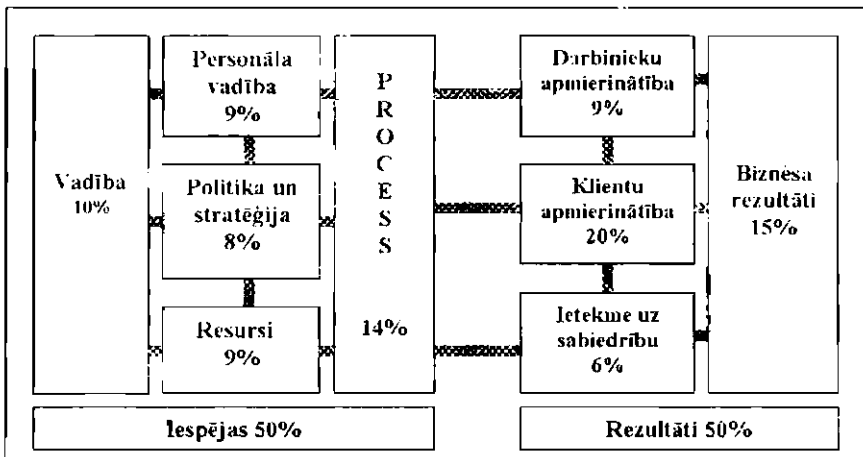
Kvalitātes sistēmas ieviešanas mērķis parasti ir saistīts ar efektīvu darba organizēšanu uzņēmumā, profesionālās rīcības uzlabošanu, personāla pilnveidošanos, efektīvas tehniskās un organizatoriskās metodes ieviešanu. 3. attēlā parādīts izstrādātās kvalitātes nodrošināšanas sistēmas vadīšanas modelis:



3. att. Kvalitātes nodrošināšanas sistēmas vadīšanas modelis.

Galvenie šī kvalitātes nodrošināšanas sistēmas vadības modeļa darbības aspekti ir apkopoti 4. attēlā.

Modeļa sadaļas attiecas uz deviņiem kritērijiem, ko lieto, lai novērtētu kompānijas progresu, veicot maksimālu kvalitātes nodrošināšanu. Procenti katrā sadaļā parāda katra aspekta vērtību.



Izstrādātās kvalitātes nodrošināšanas sistēmas un tās vadīšanas īstenošanas process ir parādīts 1. tabulā.

I. tabula

**Kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modeļa vadīšanas
īstenošanas process**

Vadības procesa objekts	Pirms vadīšanas procesa uzsākšanas	Pēc vadīšanas procesa īstenošanas
Uzņēmuma mērķis	Maksimāli iespējamās peļņas iegūšana administratīvā vadīšanas sistēmā	Ekonomiski pamatota peļņa, ētiska izturēšanās, klienta apmierinātība, nepārtrauktu uzlabojumu stimulējošs klimats
Klienta (pasūtītāja) prasības	Nepilnīga klienta vēlmju izpratne	Sistemātiska iekšējo un ārējo klientu vēlmju izziņāšana, izpratne un izpilde
Piegādātāji / pasūtītāji	Vienpusējas attiecības	Partneru sadarbība
Mērķa izvirzīšana	Orientācija uz īslaicīgiem mērķiem un darbības akcijām ierobežotā laika posmā	Ilgtermiņa perspektīvu un tām pakārtotu īslaicīgu mērķu līdzsvarošana
Procesi	Ar procesa svarstībām saistīti korekcijas pasākumi un izņēmuma stāvokļa pieņemšana par normu	Izpratne un nepārtraukta procesu uzlabošana
Problēmu atrisināšana	Nestrukturēts, individuāls problēmu risinājums un lēmumu pieņemšana	Galvenokārt uz partnerattiecībām orientēts un saskaņots problēmu risinājums un lēmumu pieņemšana, balstoties uz pārbaudītiem datiem
Darbinieki un darba sadalījums	Funkcionālais sadalījums, emocionālas vadības metodes	Darbinieku iesaistīšana uzņēmuma vadīšanā, darba grupu veidošana, integrētas funkcijas
Vadīšanas stils	Vadīšana šaubīgu mērķu sasniegšanai	Atklāta vadīšana ar vienožīmīgiem un noteiktiem mērķiem, atbalstot iniciatīvas grupas ieteiktos uzlabojumus
Vadītāja nozīme	Plānot, organizēt, norādīt, kontrolēt	Būt komunikablam, konsultēties, deleģēt, apsprieties, novērst šķēršļus un radīt uzticību
Atalgošana un atzīšana	Samaksa atbilstoši ieņēmamajam amatam, nenozīmīgs grupu darba novērtējums	Individuāla un uz grupu orientēta atzīšana un samaksa atbilstoši savstarpēji saskaņotiem novērtējumiem
Datu apkopošana	Datu apkopošana, orientējoties uz esošajām problēmām	Datu izmantošana, lai izprastu procesus un tos nepārtraukti uzlabotu

Kvalitātes nodrošināšanas sistēmas politikas īstenošana

Kvalitātes nodrošināšanas politiku uzņēmumā jāpublicē, to izklāstot un tās īstenošanā jāiekļauj viss personāls, darbinieki, bet katrs savā kompetences līmenī.

Atsevišķas struktūrvienības var veidot savu kvalitātes politiku, kas saskan ar kopējo kvalitātes politiku un atbilstoši izvirzītajiem mērķiem un konkrētajiem apstākļiem, kā arī saskaņā ar uzņēmuma ārējo klientu vēlmēm un interesēm.

Lai kvalitātes politiku pilnīgi īstenotu, katrai struktūrvienībai jā rūpējas par iekšējo klientu (piegādātāju un saņēmēju) interešu un prasību (arī tehnisko noteikumu) kopas sagatavošanu, ko veic procesa auditā; izstrādājama ir arī to īstenošanas kārtība, kā arī norišu pareizības pārraudzību sekmējoši pasākumi.

Kvalitātes politika ir visa personāla un katra darbinieku rūpe pamatprincipu un mērķu saskaņošanu plaši un visaptveroši. Sekmīgai tās izveidei vēlamas mācības un praktizēšanās, lai apgūtu vajadzīgās zināšanas un nepieciešamo prasmi.

Augstākās vadības nozīme kvalitātes nodrošināšanas sistēmas veidošanā un kvalitātes politikas īstenošanā

Modernā uzņēmumā īsteno efektīvās vadības principus, izstrādājot kā galvenos mērķus, tā arī to īstenošanas metodes, kas kopumā veido vienotu uzņēmuma politiku, kuras saskaņīgā īstenošanā nozīmīgu vietu ieņem kvalitātes radīšana. Uzņēmuma realizējamā politikā skaidri saskatāmai jābūt augstākās vadības izpratnei, pārliecībai un ieinteresētībai klientam piegādājamā tirgū ievietojamā produkta vai pakalpojuma kvalitātē.

Augstākās vadības primārais uzdevums ir kvalitātes politikas nodrošināšana un attīstība.

Augstākai vadībai jāizstrādā kvalitātes politika, tā jāizskaidro saprotami visām iesaistītām struktūrām – (personālam, darbiniekiem) un rūpīgi jāraugās, lai tā tiktu pilnībā īstenošana.

Veidojot kvalitātes politiku, vadībai skaidri jāpasaka, ka uzņēmuma galvenais mērķis ir pilnīgi apmierināt klientu prasības, ko galvenokārt nodrošina, pastāvīgi domājot un rūpējoties par klientu.

Kvalitāti veido kopēji centieni un to nevar sasniegt tikai ar galvenā rīkotāja prasībām, rīkojumiem un pavēlēm. Nepieciešams, lai kvalitātes politika tiktu kopīgi izvēsta, attīstīta un, lai to vienprātīgi pieņem visi interesenti. Tai jāsakņojas uzņēmuma tradīcijās, pieredzē un darba kultūrā, ievērojot tehnoloģiskās attīstības virzību un tirgus izmaiņu tendences, kā arī vadības nospraustos ilglaicīgos mērķus.

Kvalitātes politikā iekļauj:

- ražojumu, pakalpojumu attīstības stratēģija;
- iespējamās tirgus nišas, domas par klientiem un patērētājiem;
- kvalitātes vadības principus;
- personāla, darbinieku piedalīšanās kvalitātes norisēs un centienos;
- saskaņotība ar drošības, vides noteikumiem un tiesiskām normām.

Kvalitātes politiku publisko ar galvenā rīkotāja parakstu:

- tā apliecinot uzņēmuma patiesos centienus kvalitātes vadībā;
- tā ir vēstījums un aicinājums visiem darbiniekiem;
- uzņēmumā veicina kvalitātes politikas visaptverošu īstenošanu.

Uzņēmumā kvalitātes politika plaši jāafišē, izvietojot piemērotās vietās un dažādās valodās, lai to varētu saprast un apzināt visi darbinieki, kā arī uzņēmuma apmeklētāji – klienti un sabiedrība.

Vadītājiem, lai veidotu darbinieku izpratni un viņu ieinteresētību kvalitātes politikas īstenošanā, vislabāk palīdz uzskatāms prasmīgs praktisks piemērs.

Vadoties pēc izstrādātas kvalitātes nodrošināšanas sistēmas darbības pamatprincipiem, augstākai vadībai aktīvi jāuztur kvalitātes politika vienmēr, kad rodas šķēršļi tās īstenošanā, parādās produktu vai procesu neatbilstības, likstas ar materiāliem, resursu sadārdzināšanās. Kvalitātes nodrošināšanas sistēmas politikas saturā iekļauj pastāvīgās pilnveidošanās princips, neaprobežojoties tikai ar vienreizējiem uzlabojumiem kāda noteikta kvalitātes līmeņa nodrošināšanai.

Gan piekāpšanās rīcībās, gan neatbilstību ātri apjauš visā uzņēmumā, un tam var būt nopietnas tālejošas sekas – darbinieki kvalitātes politiku var sākt uzskatīt par "nenopietnu".

Raksta nobeigumā jāuzsver, ka kvalitāte mūsdienīgā izpratnē nav saistāma tikai ar precīzi mērāmiem tehniskajiem rādītājiem, obligāto standartu piemērošanu un kontroli. Tā ir arī ekonomiska, ergonomiska un estētikas kategorija. Vispārināti vērtējot, arī cilvēku labklājības un drošības kategorija. Tirgus ekonomikā kvalitāte ir viens no svarīgākajiem konkurētspējas rādītājiem.

Produkcijas kvalitātes starptautiska novērtējuma atzīšana ir izšķirošs priekšnoteikums Latvijā ražoto preču un sniegto pakalpojumu iekļūšanai pasaules tirgū. Arī iekšējā tirgū kvalitātei ir nozīmīga vieta. Bieži ilgtermiņa lietošanas precēm produkcijas kvalitātes paaugstināšana dod lielāku ekonomisko efektu, nekā ražošanas apjoma palielināšana.

Literatūra

1. Eric H. Kessler, Alok K. Chakrabarti. An empirical investigation into methods affecting the quality of new product innovations in developing countries, *International Journal of Quality Science*, MCB University Press, London, 1998.
2. Philip B. Crosby. The art of making quality certain. Toronto, Mentor Book, 1999.
3. Deming W. Edwards. Out of the Crisis. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology. Center for Advanced Engineering Study, 1986

Kopsavilkums

Izstrādāts kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modelis un šī modeļa vadības un pārvaldības nodrošinājums, kas ir piemērots pārejas perioda valstu funkcionēšanas principiem un attīstības mērķiem. Modeļa izstrāde balstās uz Latvijas un ārvalstu pieredzi kvalitātes nodrošināšanas jautājumos makro- un mikro līmenī. Uz izstrādātās kvalitātes nodrošināšanas sistēmas modeļa bāzes, ir veidota "universāla" kvalitātes nodrošināšanas sistēma, kas ir piemērota pārejas perioda ekonomiskām struktūrām, tostarp arī Latvijas Republikas ekonomikas struktūrām.

Inese Spīča (Latvijas Universitāte)

MŪSDIENU DIVPUSĒJĀS TIRDZNIECĪBAS ATTĪSTĪBA BALTIJAS VALSTU BRĪVĀS TIRDZNIECĪBAS ZONĀ

CONTEMPORARY BILATERAL TRADE DEVELOPMENT IN FREE TRADE ZONE OF THE BALTIC STATES

By evaluating the results of bilateral trade of the Baltic States during the time period from the year 1996 – 1999, the following conclusions can be made:

- *export volume increases (except the year 1999),*
- *import volume increases (except the year 1999),*
- *foreign trade turnover increases (except the year 1999),*
- *Estonia's foreign trade balance with Latvia and Lithuania is positive,*
- *Latvia's foreign trade balance with Estonia and Lithuania is negative,*
- *Lithuania's foreign trade balance with Estonia is positive (except the year 1999), if Estonia is the state of import origin, but negative – if Estonia is the state of import consignments,*
- *Lithuania's foreign trade balance with Latvia is positive.*

Baltijas valstu ārējās tirdzniecības politika ir cieši saistīta ar šo valstu ārējās politikas pamatmērķi – valsts drošības un nacionālās suverenitātes stiprināšanu. Šī mērķa īstenošanai nepieciešams nosacījums ir valsts integrācija Eiropas Savienībā, reģionālās sadarbības paplašināšana un attiecību veicināšana ar valstīm, kurās ir stabila politiskā situācija.

Igaunija, Latvija un Lietuva turpina īstenot liberālu ārējās tirdzniecības politiku, kas veicina konkurenci un palīdz vispusīgi apmierināt patērētāju pieprasījumu, vienlaikus nodrošinot efektīvu iekšējā tirgus un vietējo ražotāju interešu aizsardzību.

Baltijas valstu sadarbība ir orientēta uz ārējās un drošības politikas mērķu sasniegšanu, integrējoties ES un NATO struktūrā, kā arī uz vienotas Baltijas valstu ekonomiskās telpas izveidi.

Baltijas valstu integrācijas vēlamais virziens būtu saskaņota ES direktīvu adaptēšana, tādējādi veidojot ES modeli un dodot iespēju pielāgot valstu ekonomikas Eiropas Savienības tirgus prasībām. Līdzīgs princips jau ir paredzēts Baltijas valstu un Eiropas Savienības Asociācijas līgumos. (7)

Īpatnība ir tā, ka šos nozīmīgos līgumus autonomi slēdza katra no Baltijas valstīm. Baltijas tirgus kā vienots vesels eksistēja tikai runās, rakstos un sapņos. Brīvās tirdzniecības līgumi, kas vienotā ekonomiskā lokā saslēdza Baltijas draudzīgos kaimiņus, ieskaitot to lauksaimniecību, radīja tiesisku pamatu, lai stātos pie Baltijas vienota tirgus veidošanas. Mazā integrācija kā solis uz lielo integrāciju. (5)

Asociācijas līgumi ir efektīvi tad, ja tie sekmē ekonomikā strukturālas izmaiņas. Līgumi to var veicināt gan tieši, gan netieši. Tieša veicināšana nozīmē atvērt tirgus un tādējādi ļaut jaunajām, konkurētspējīgām precēm nonākt tajos. Turpretī netieša veicināšana nozīmē ar attiecīgu likumu un politiskās stabilitātes atbalstīšanu sekmēt investīciju ieplūšanu. Tirgu atvēršana un finansiāla palīdzība veicina kapitāla un ārzemju valūtas ieplūšanu.

Ciešās savstarpējās saiknes, asociācijas līgumi ar ES ir Baltijas vienotā jeb kopitirgus veidošanas labs pamats. Vienlaikus ir reālas pretrunas, ne vien nozīmīgi izvērtētas nacionālas ekonomiskās intereses, mazi ciniši, kas vezumam pat neļauj iekustēties. Latvijas un Igaunijas reņģu karš, kas brīžiem draud uzliesmot no jauna. Vēl neatklātas naftas atradnes Baltijas jūras ekonomiskajā zonā veido nopietnu pretrunu pamatu, kaut arī strīds atgādina cīņu par nenokertā lāča ādu. Politiskas kaislības, kas virmo ap sādām un citām līdzīga rakstura pretrunām Baltijas tirgu realitātei netuvina.

Baltijas vienotā tirgus ideja savu aktualitāti nezaudē. Baltijas valstu starpā nav vajadzīgas starpvalstu robežas ar divkāršu robežlīniju un muitas kontroli. Šīs liekās robežu procedūras atrauj līdzekļus un spēkus no Baltijas ārējo robežu sargāšanas, kas tuvākā nākotnē kļūs par Eiropas Savienības ārējo robežu, kas patiešām jāsargā kā aurogaus.

Vienotam Baltijas tirgum būs vēl daudz pozitīvu aspektu. Veiksmīga sadarbība turpmāk varētu izvērsties enerģētikas jomā. Ignalinas atomelektrostacijas slēgšana nākotnē, ekoloģijas problēmas sakarā ar Igaunijas degakmeni varētu likt meklēt izeju Baltijai uz integrācijas pamatiem. Saskaņota rīcība eksportprodukcijas ražošanas jomā varētu sekmēt Baltijas rūpniecības nostiprināšanu svešās zemēs. Nozīmīgu impulsu varētu saņemt Latvijas-Lietuvas, Lietuvas-Igaunijas, Igaunijas-Latvijas un pat Baltijas trejvalstu kopuzņēmumu dibināšana.

Baltijas kopējais tirgus būtu visai svētīgs Rietumu-Austrumu tranzītkoridoriem bez robežu un muitu barjerām. "Via Baltica" ir ne tikai drošs sapnis ar vilinošu perspektīvu, bet arī ekonomiskā transportrealitāte Baltijas iecirknī ar iespēju pelnīt naudu katrai no Baltijas valstīm. "Via Baltica" ir ne tikai tranzītartērija, bet varens tautsaimniecisks komplekss ar sazarotu infrastruktūru. Šāda kompleksa veidošanai

tieši noderīgs vienotais Baltijas tirgus ar preču, darbaspēka un finanšu līdzekļu brīvu kustību.

Pasaulē atsevišķas Baltijas valstis ne vienmēr uztver atsevišķi, diferencēti. Baltija ir organisks veselums. Lai tirgus mehānismi visupirms nobriest un noslīpējās šī kopējā tirgus ietvaros. Pastiprināsies svētīga konkurence. Ekonomiskā atlase atsijās tos, kas nespēs pildīt tirgus prasības, spēkā pieņemsies tie, kas saimnieko efektīvi. Tiks saņemts pamatīgs rūdījums, lai nākotnē sekmīgi strādātu Eiropas Savienības plašajā saimē. (5)

Konkurences saasināšanās Baltijas valstīs veicina saimniekošanas nosacījumu, tostarp arī nacionālās naudas valūtas kursu tuvināšanos. Jāievēro tirgus aksioma: augsts kurss sadārdzina eksportu un plaši atver vārtus lētam importam, zems – nosaka tieši pretējo cēloņsakarību. Baltijas kopējais tirgus nedrīkst kļūt par valstu ekonomisko interešu konfliktu avotu. Tieši otrādi: šīs intereses ir jāharmonizē. Tas prasa pakāpeniski izlīdzināt nacionālo valūtu salīdzinošo pirktspēju, kas atkarīga no vairākiem faktoriem, arī no valūtas kursa. Ideālā variantā krona, lits un lats piesaistāmi vienādā proporcijā vienai spēcīgai un stabilai valūtai, piemēram, eiro. Arī šāds solis būtu reāla sagatavošanās iestājai Eiropas Savienībā. (5)

Ekonomiskās integrācijas būtisks faktors ir līgumtiesiskās bāzes izveide. Ir spēkā vairāki Baltijas valstu līgumi – brīvās tirdzniecības līgumi gan par rūpniecības, gan par lauksaimniecības precēm, kā arī līgums par netaarifū barjeru atcelšanu, kas stājies spēkā 1998. gada 1. jūlijā.

Saskaņā ar Lietuvas, Igaunijas un Latvijas valdību vadītāju 1999. gada 9. jūnija rezolūciju īpaša uzmanība jāvelta Baltijas valstu integrācijai ES un vienotas ekonomiskās telpas izveidei. Papildus jau pastāvošajai brīvai preču kustībai ir jāveicina darbaspēka un pakalpojumu brīva tirgus izveide. Šobrīd jau notiek trīspusējās konsultācijas par pakalpojumu un darbaspēka tirgus liberalizāciju. Svarīga ir arī sadarbība stratēģisko preču importa un eksporta kontroles jomā. Minētajā sfērās ir izstrādāti līgumu projekti, kurus pašreiz apspriež dažādas komitejas.

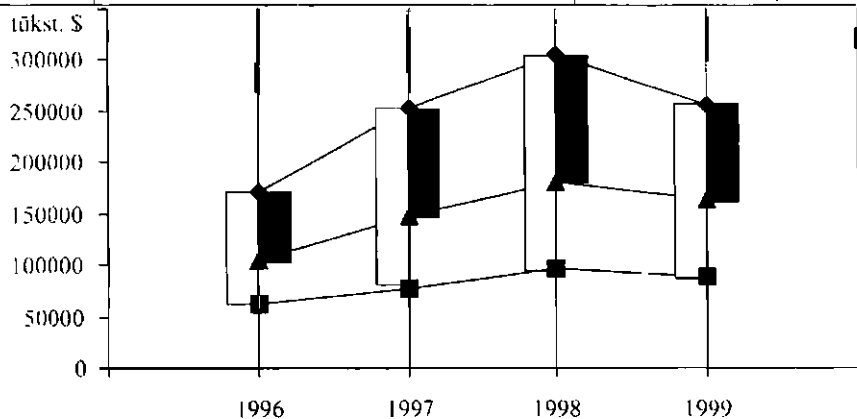
Latvija ir ieinteresēta integrācijas padziļināšanā, kā arī noslēgto līgumu darbības saglabāšanā līdz ar iekļaušanos Eiropas Savienībā. Problēmas varētu rasties, ja Baltijas valstis neiestāties ES vienlaicīgi. Šajā gadījumā būtu ieteicams Baltijas Ministru padomes ietvaros vienoties par kopīgu Latvijas, Lietuvas un Igaunijas pozīciju sarunās ar Eiropas Savienību. (7)

Baltijas valstīs izveidotā brīvās tirdzniecības zona ir pirmais solis uz šo valstu dziļāku ekonomisko integrāciju. Kopš Baltijas valstu brīvās tirdzniecības zonas izveides ir vērojama šo valstu savstarpējā tirdzniecības aktivizēšanās. Gadu no gada palielinās Baltijas valstu divpusējās tirdzniecības apjomi.

Kā redzams 1.attēlā, Igaunijas eksports uz Latviju laikā no 1996. gada līdz 1998. gadam palielinājās gandrīz divas reizes. Šajā laika periodā arī Igaunijas imports no Latvijas gan pēc izcelsmes valsts, gan pēc konsignācijas valsts ir palielinājies, bet nedaudz lēnāk. Iepriekšminētais rādītājs – imports pēc izcelsmes valsts – atspoguļo to Igaunijas preču importu no Latvijas, kuras ražotas Latvijā vai kuru galīgā pārstrāde ir veikta Latvijā. Parasti ārējās tirdzniecības statistikā izmanto

tieši šo rādītāju. Savukārt rādītājs - imports pēc konsignācijas valsts – parāda to Igaunijas preču importa apjomu no Latvijas, kuras iekrautas tālākai nosūtīšanai Latvijā vai kuru neliela apstrāde ir veikta Latvijā. Tāds rādītājs kā imports pēc konsignācijas valsts dod iespēju salīdzināt divu valstu eksportu un importu, izmantojot ārējās tirdzniecības statistikas analizē spoguļa attēla principu un tādā veidā iegūt daudz paliesāku ainu par divu valstu savstarpējo tirdzniecību. Atšķirības ārējās tirdzniecības spoguļa attēla statistikā ir skaidrojamas nevis ar kļūdām statistikas datos vai muitas deklarācijās, bet ar valsts piešķirto kodu nesakrītību tranzītam un daudzpusējai valstu tirdzniecībai. (6)

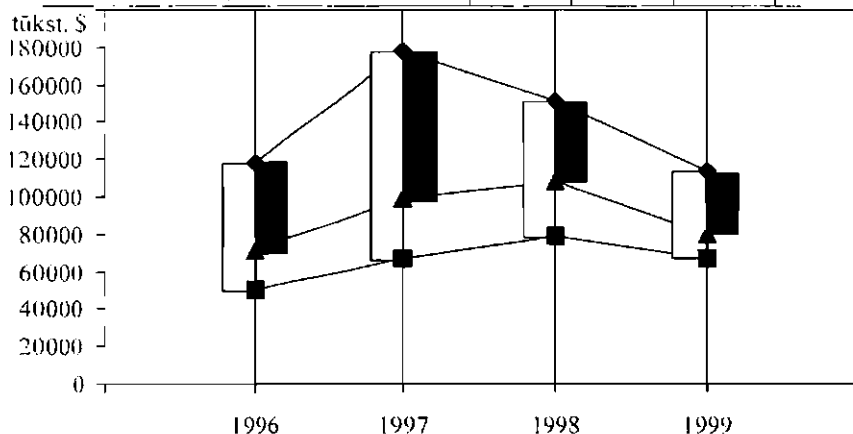
Apzīm.	Ārējās tirdzniecības rādītāji	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.
◆	Igaunijas eksports uz Latviju	171411	252381	305973	256168
▲	Igaunijas imports no Latvijas:				
▲	imports pēc izcelsmes valsts	62036	77304	96653	89015
■	imports pēc konsignācijas valsts	105564	148429	181028	164859
	Igaunijas tirdzniecības saldo ar Latviju:				
□	imports pēc izcelsmes valsts	109375	175077	209320	167153
■	imports pēc konsignācijas valsts	65847	103952	124945	91309



1. attēls. Igaunijas ārējā tirdzniecība ar Latviju (tūkst. USD). (1, 2, 3, 4)

Igaunijas ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju pēdējos četros gados bija pozitīvs. Šis rādītājs 1999. gadā, salīdzinot ar 1996. gadu, palielinājās gandrīz divas reizes. Igaunijas ārējās tirdzniecības pozitīvais saldo ar Latviju ir gandrīz divas reizes lielāks gadījumā, ja imports tiek uzskaitīts pēc izcelsmes valsts nekā gadījumā, ja imports tiek uzskaitīts pēc konsignācijas valsts. Tas liek domāt, ka Latvijā ražoto preču konkurētspēja Igaunijas tirgū ir diezgan zema, bet Latvijas konkurētspēja kā tranzītvalstij ir daudz augstāka.

Apzīm.	Ārējās tirdzniecības rādītāji	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.
◆	Igaunijas eksports uz Lietuvu	118802	178092	151003	113847
▲	Igaunijas imports no Lietuvas:				
▲	imports pēc izcelsmes valsts	50004	67275	78474	67339
■	imports pēc konsignācijas valsts	71831	99443	107873	80202
	Igaunijas tirdzniecības saldo ar Lietuvu:				
□	imports pēc izcelsmes valsts	68798	110817	72529	46508
■	imports pēc konsignācijas valsts	46971	78649	43130	33645



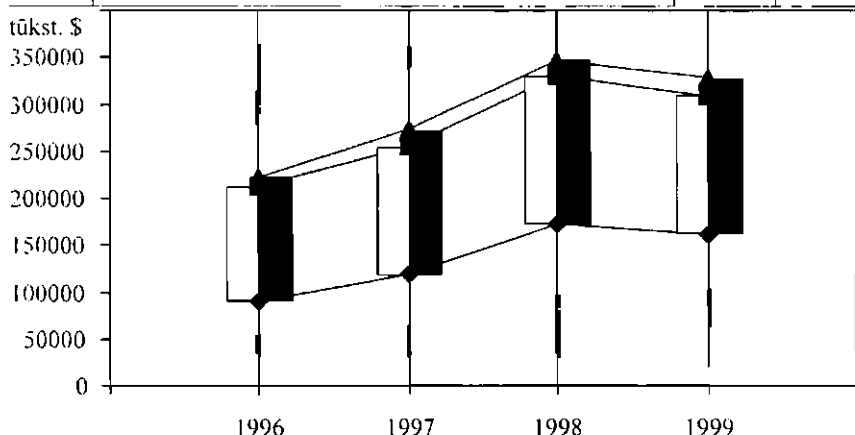
2. attēls. Igaunijas ārējā tirdzniecība ar Lietuvu (tūkst. USD). (1, 2, 3, 4)

Igaunijas ārējās tirdzniecības attīstība ar Lietuvu laikā no 1996. gada līdz 1999. gadam parādīta 2. attēlā. Igaunijas eksporta apjoms uz Lietuvu pēdējos četros gados bija ļoti atšķirīgs. Šis rādītājs mainījās viļņveidīgi, t.i., sasniedzot savu augstāko apjomu 1997. gadā, bet zemāks tas bija – 1996. gadā un 1999. gadā.

Savukārt Igaunijas imports no Lietuvas iepriekšminētajā laika periodā ik gadu palielinājās, izņemot pēdējo gadu. Detalizētāk izvērtējot Igaunijas importu no Lietuvas, var secināt, ka Igaunijas importa apjoms no Lietuvas kā konsignācijas valsts ir lielāks par Igaunijas importa apjomu no Lietuvas kā preču ražotājas valsts. Igaunijas pieprasījums pēc Lietuvā ražotajām precēm ir mazāks, salīdzinot ar Igaunijas pieprasījumu pēc Lietuvas kā importa iekraušanas valsts pakalpojumiem.

Laikā no 1996. gada līdz 1999. gadam Igaunijas ārējās tirdzniecības saldo ar Lietuvu bija pozitīvs. Vislielākais šīs ārējās tirdzniecības saldo bija 1997. gadā, bet tas samazinājās pārējos gados. Iepriekšminētais norāda, ka Lietuvā ražoto preču un Lietuvas sniegto konsignācijas pakalpojumu konkurētspēja Igaunijā paaugstinās.

Apzīm.	Ārējās tirdzniecības rādītāji	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.
◆	Latvijas eksports uz Igauniju	89468	118435	172231	161855
▲	Latvijas imports no Igaunijas:				
▲	imports pēc izcelsmes valsts	212906	255712	329889	308203
■	imports pēc konsignācijas valsts	222675	272628	347421	328877
□	Latvijas tirdzniecības saldo ar Igauniju:				
□	imports pēc izcelsmes valsts	-123438	-137277	-157658	-146348
■	imports pēc konsignācijas valsts	-133207	-154193	-175190	-167022



3. attēls. Latvijas ārējā tirdzniecība ar Igauniju (tūkst. USD). (1, 2, 3, 4)

Kopš 1996. gada Latvijas eksporta apjoms uz Igauniju un Latvijas importa apjoms no Igaunijas ar katru gadu palielinās, izņemot pēdējo gadu (skat. 3. attēlu). 1998. gadā Latvijas eksports uz Igauniju, salīdzinot ar 1996. gadu, palielinājās divas reizes, bet Latvijas imports no Igaunijas palielinājās apmēram pusotru reizi. Bez tam atšķirības Latvijas importā no Igaunijas gan pēc izcelsmes valsts, gan pēc konsignācijas valsts ir nelielas.

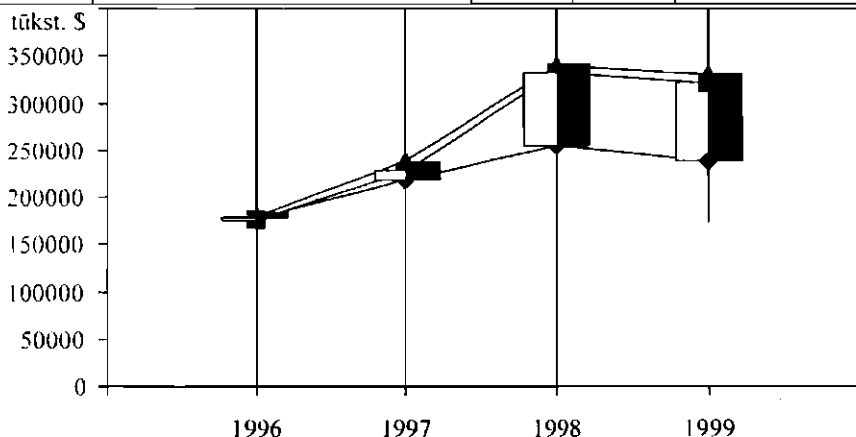
Laikā no 1996. gada līdz 1999. gadam Latvijas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju bija negatīvs. Šī saldo apjoms pakāpeniski stabilizējās. Galvenā Latvijas ārējās tirdzniecības ar Igauniju īpatnība – Latvijas ārējās tirdzniecības negatīvā saldo apjoms ar Igauniju lielāks gadījumā, ja Igaunija ir importa iekraušanas valsts nekā gadījumā, ja Igaunija ir importa ražotāja valsts.

Kā redzams 4. attēlā, Latvijas eksporta apjoms uz Lietuvu laikā no 1996.-1998. gadam, kā arī Latvijas importa apjoms no Lietuvas pakāpeniski palielinās. Tomēr Latvijas importa apjoms no Lietuvas pieaug daudz straujāk nekā Latvijas eksporta apjoms uz Lietuvu. Rezultātā Latvijas ārējās tirdzniecības saldo

ar Lietuvu ir negatīvs. Šī negatīvā saldo apjoms ir neliels, tam ir tendence palielināties nākotnē.

Laika periodā no 1996. gada līdz 1998. gadam Lietuvas eksports uz Igauniju palielinājās ļoti lēni. Piemēram, 1998. gadā, salīdzinot ar 1997. gadu, Lietuvas eksports uz Igauniju palielinājās tikai par 254 tūkst. ASV dolāru, bet 1999. gadā Lietuvas eksports uz Igauniju samazinājās.

Apzīm.	Ārējās tirdzniecības rādītāji	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.
◆	Latvijas eksports uz Lietuvu	178709	218684	255821	237904
	Latvijas imports no Lietuvas:				
▲	imports pēc izcelsmes valsts	176764	226874	332511	320328
■	imports pēc konsignācijas valsts	180076	237828	339160	329864
	Latvijas tirdzniecības saldo ar Lietuvu:				
□	imports pēc izcelsmes valsts	1945	-8190	-76690	-82424
■	imports pēc konsignācijas valsts	-1367	-19144	-83339	-91960



4. attēls. Latvijas ārējā tirdzniecība ar Lietuvu (tūkst. USD). (1, 2, 3, 4)

Līdzīga situācija vērojama arī Lietuvas importā no Igaunijas, jo tā apjoms gadu no gada pamazām pieaug, bet tas aug daudz straujāk nekā Lietuvas eksports uz Igauniju. Bez tam Lietuvas imports no Igaunijas kā konsignācijas valsts apjoma ziņā ir gandrīz divreiz lielāks par Lietuvas importu no Igaunijas kā preču izcelsmes valsts.

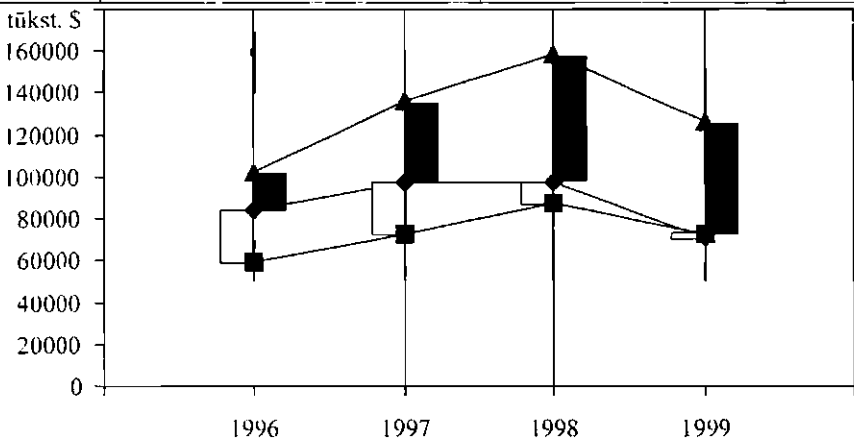
No iepriekšminētā var secināt, ka Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju ir pozitīvs (izņemot 1999. gadu), ja imports tiek rēķināts pēc izcelsmes valsts, bet Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju ir negatīvs, ja imports tiek apkopots pēc konsignācijas valsts. Tā kā Lietuvā ražoto preču eksports uz Igauniju,

kā arī Igauniju ražoto preču eksports uz Lietuvu bija neliels, tad Lietuvas ārējās tirdzniecības pozitīvais saldo arī bija neliels.

1998. gadā šis pozitīvais ārējās tirdzniecības saldo sastādīja tikai 10151 tūkst. ASV dolāru un tas ir samazinājies vairāk nekā divas reizes, salīdzinot ar 1996. gadu, bet 1999. gadā – kļuvis negatīvs.

Laikā no 1996. gada līdz 1998. gadam Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju bija negatīvs un tā apjoms palielinājās vairāk nekā trīs reizes gadījumā, ja Lietuvas imports no Igaunijas bija fiksēts kā no importa iekraušanas valsts.

Apzīm.	Ārējās tirdzniecības rādītāji	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.
◆	Lietuvas eksports uz Igauniju	84124	97315	97569	70612
▲	Lietuvas imports no Igaunijas:				
▲	imports pēc izcelsmes valsts	59662	72751	87418	72911
▲	imports pēc konsignācijas valsts	102032	135938	158810	126387
■	Lietuvas tirdzniecības saldo ar Igauniju:				
■	imports pēc izcelsmes valsts	24462	24534	10151	-2299
■	imports pēc konsignācijas valsts	-17908	-38623	-61241	-55775

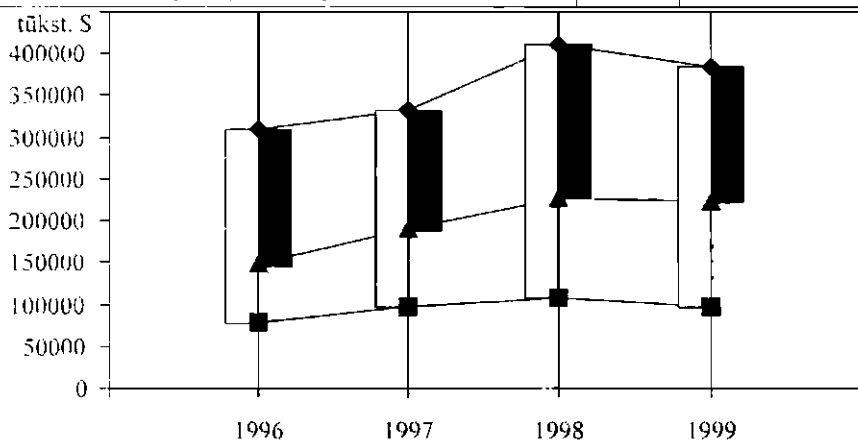


5. attēls. Lietuvas ārējā tirdzniecība ar Igauniju (tūkst. USD). (1, 2, 3, 4)

Lietuvas eksports uz Latviju un Lietuvas imports no Latvijas ik gadu palielinās, izņemot 1999. gadu. Bez tam Lietuvas imports no Latvijas kā importa konsignācijas valsts ir gandrīz divas reizes lielāks par Lietuvas importu no Latvijas kā izcelsmes valsts.

Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju pēdējos gados bija pozitīvs. Savukārt pozitīvais ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju kā importa konsignācijas valsti ir gandrīz divas reizes mazāks, salīdzinot ar Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo, ja Latvija tiek rēķināta kā importa ražotāja valsts.

Apzīm.	Ārējās tirdzniecības rādītāji	1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.
◆	Lietuvas eksports uz Latviju	309085	332321	410087	383750
	Lietuvas imports no Latvijas:				
▲	imports pēc izecsmes valsts	77789	97519	107042	97203
■	imports pēc konsignācijas valsts	148252	189261	226699	222018
	Lietuvas tirdzniecības saldo ar Latviju:				
□	imports pēc izecsmes valsts	231396	234802	303045	286547
■	imports pēc konsignācijas valsts	160833	143060	183388	161732



6. attēls. Lietuvas ārējā tirdzniecība ar Latviju (tūkst. USD). (1, 2, 3, 4)

Izvērtējot Baltijas valstu divpusējās tirdzniecības rezultativitāti laika posmā no 1996. gada līdz 1999. gadam, var secināt:

- eksporta apjoms palielinās, izņemot 1999. gadu,
- importa apjoms palielinās, izņemot 1999. gadu,
- ārējās tirdzniecības apgrozījums palielinās, izņemot 1999. gadu,
- Igaunijas ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju un Lietuvu pozitīvs,
- Latvijas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju un Lietuvu negatīvs,
- Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju pozitīvs, ja Igaunija ir importa izecsmes valsts, izņemot 1999. gadu, bet negatīvs – ja Igaunija ir importa konsignācijas valsts,
- Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju ir pozitīvs.

Literatūra

1. Estonia, Latvia, Lithuania – Foreign Trade, 1996. Vilnius, 1997. 97 p.
2. Estonia, Latvia, Lithuania – Foreign Trade, 1997. Riga, 1998. 106 p.
3. Estonia, Latvia, Lithuania – Foreign Trade, 1998. Tallinn, 1999. 94 p.
4. Estonia, Latvia, Lithuania – Foreign Trade, 1999. Vilnius, 2000. 93 p.
5. Lībermanis G. Starptautiskie ekonomiskie sakari un Latvija. R.: Kamene, 1997. 160 lpp.
6. Sidenko A., Baškatoņ B., Matvejeva B. Mežduņarodņaja statistika. Moskva: Delo i servis, 1999. 268 s.
7. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, 1999. gada decembris.– R.: LR Ekonomikas ministrija, 1999.– 120 lpp.

Kopsavilkums

Izvērtējot Baltijas valstu divpusējās tirdzniecības rezultativitāti laika posmā no 1996. gada līdz 1999. gadam, var secināt:

- eksporta apjoms palielinās (izņemot 1999. gadu),
- importa apjoms palielinās (izņemot 1999. gadu),
- ārējās tirdzniecības apgrozījums palielinās (izņemot 1999. gadu),
- Igaunijas ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju un Lietuvu pozitīvs,
- Latvijas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju un Lietuvu negatīvs,
- Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Igauniju pozitīvs (izņemot 1999. gadu), ja Igaunija ir importa izcelsmes valsts, bet negatīvs – ja Igaunija ir importa konsignācijas valsts,
- Lietuvas ārējās tirdzniecības saldo ar Latviju ir pozitīvs.

Laila Stabuliece (Latvijas Universitāte)

TIRDZniecības Mārketiņga Īpatņības

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ТОРГОВЛЕ

Маркетинг в торговле как новое направление в рамках классической теории общего маркетинга, которая в основном посвящена рыночной деятельности промышленного предприятия, появился только в конце 70-ых

годов. В реферате проведен сравнительный анализ двух подходов характеристики элементов маркетинга—тих розничного торгового предприятия. Составляющими маркетинга—тих торгового предприятия являются: политика ассортимента, политика контрактов, политика распределения, политика коммуникаций, политика местонахождения торгового предприятия.

Jēdziens “mārketings” kopumā raksturo lēmumu pieņemšanas procesu uz tirgu orientētā uzņēmumā. Tā pamatuzdevums ir maiņas procesā iesaistīto pušu vajadzību apmierināšana, no vienas puses, pircēju vajadzību apmierināšana, no otras puses, uzņēmuma mērķu sasniegšana. Līdz septiņdesmitajiem gadiem uzņēmuma mārketingu un realizāciju (noietu) aplūkoja kā identiskus procesus. Šodien starp šiem terminiem pastāv būtiska atšķirība. Ja realizācija ietver uzņēmumā notiekošo transformācijas procesu pēdējo fāzi, kura galvenokārt orientēta uz ražošanā radīto produktu vērtības izmantošanu, tad mārketinga funkcija konsekventi orientējas uz klientu vajadzībām. Kā mērķis tiek izvirzīta ilgtermiņa peļņas iegūšana, to nodrošinot ar orientēšanos uz pircēju vajadzību apmierināšanu. Mārketings kā uz tirgu orientēta uzņēmuma vadības koncepcija neaprobežojas tikai ar noieta (realizācijas) sfēru, tā būtiskākās pazīmes var attiecināt arī uz citām uzņēmuma funkcijām un darbības jomām. Līdz ar to var izcelt vairākus mārketinga veidus:

- noieta mārketingu;
- sagādes mārketingu;
- personāla mārketingu;
- finanšu mārketingu.

Vēl septiņdesmitajos gados mārketinga teorija balstījās pamatā uz industriālās ražošanas pieredzi, it īpaši – patēriņa preces ražojošiem uzņēmumiem. Galvenās pētījumu problēmas saistījās ar to, kādā veidā tirgū vajadzētu realizēt produktus. Tikai septiņdesmito gadu beigās parādījās patstāvīgas mārketinga teorijas atsevišķām nozarēm un darbības jomām. Astoņdesmitajos gados tika norobežotas un izdalītas sekojošas mārketinga jomas:

- ražošanas (respektīvi – kādus labumus ražojošu) uzņēmumu mārketings:
 - ✓ patēriņa preču mārketings;
 - ✓ investīciju preču mārketings;
 - ✓ pakalpojumu (sadzīves pakalpojumu) mārketings;
- tirdzniecības mārketings;
- nekomerciālais mārketings.

Šodien mārketinga sadalījums pa ekonomiskās darbības veidiem ir vēl sīkāks. Pamatojoties uz atziņu, ka mārketinga instrumenti nav vispārināmi un vienādi izmantojami visos ekonomikas sektoros, vispārējā mārketinga teorija tika pilnveidota, ievērojot atsevišķu nozaru specifiskās iezīmes. Tā parādījās banku mārketings, apdrošināšanas mārketings, viesnīcu mārketings, veselības aizsardzības mārketings u.c.

Šī specializācijas tendence pierāda, ka vispārējās teorijas bez pārveidošanas tikai ar grūtībām var piemērot atsevišķām nozarēm, nepieciešami ir būtiski papildinājumi. Turklāt praksē daudzās jomās pastāvīgi attīstās jaunas koncepcijas, kuras ir grūti piesaistīt kādai vienotai generālai koncepcijai.

Sākoties mārketinga specializācijai, parādās arī pirmā speciālā literatūra, kas veltīta tieši tirdzniecības mārketingam (*Hansen: Handelsmarketing, 1976*). Līdz tam tirdzniecību analizēja tikai kā ražošanas uzņēmuma produkcijas realizācijas ceļu. Jāatzīmē, ka tā laika tirdzniecībai, īpaši – mazumtirdzniecībai, bija raksturīga tikai lokāla vai reģionāla nozīme, mazi un vidēji uzņēmumi, kuri komunikācijām un citiem mārketinga instrumentiem varēja izdalīt tikai ļoti ierobežotus finansu līdzekļus.

Pēdējos 20 gados Rietumeiropas tirdzniecībā kā nozarē notikušas ievērojamas pārmaiņas un mainījies spēku samērs. Attīstoties koncentrācijas procesam, rodas koncerni ar daudzām filiālēm un daudzveidīgi tirdzniecības uzņēmumu tipi. To rīcībā ir nepieciešamie resursi, lai pielietotu visus mārketinga instrumentus. Tirdzniecībai, salīdzinot ar citām nozarēm, ir viens no lielākajiem mārketinga komunikācijām atvēlētajiem budžetiem. Lielais filiāļu skaits rada izdevīgus nosacījumus savu privāto tirdzniecības marku izveidošanai. Bez tam jākonstatē, ka cenu konkurences cīņa ir kļuvusi daudz nežēlīgāka, un tirdzniecības uzņēmumi vienkārši ir spiesti pielietot visus pieejamos mārketinga instrumentus, lai noturētos tirgū. Turklāt daudziem tirdzniecības uzņēmumiem nācās atzīt, ka konkurentiem ir ļoti viegli vienam otru imitēt, ņemot vērā visai seklo produkcijas sortimentu. Lai konkurences apstākļos varētu tirgū sevi pozicionēt, jābūt savdabīgam (ideālā gadījumā – oriģinālam) imidžam. Tāpēc mārketinga stratēģijas priekšmets tirdzniecībā ir uzņēmuma tips vai pirkšanas vieta, kamēr ražošanas uzņēmuma mārketinga ir koncentrēts uz atsevišķiem produktiem. Tirdzniecības mārketinga mērķis ir, izmantojot mārketinga kompleksa dažādu instrumentu kombināciju, sasniegt optimālu darbības rezultātu.

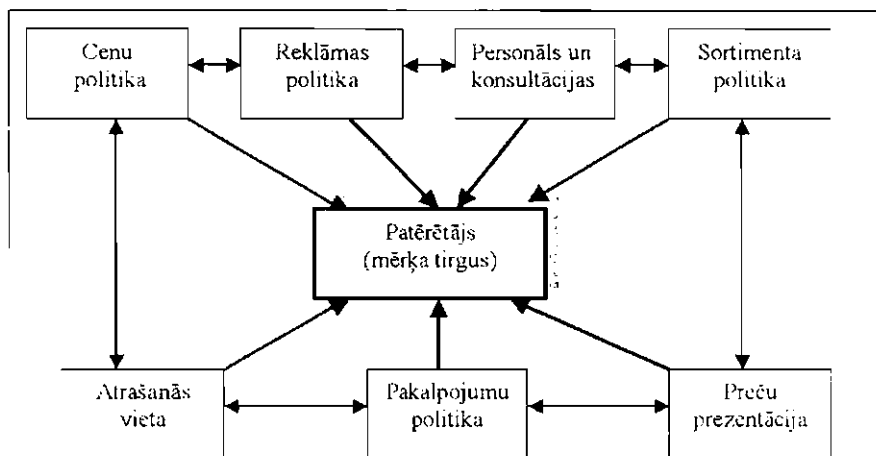
Klasiskajā mārketinga teorijā (respektīvi – ražošanas uzņēmuma mārketingā) pasākumi, kurus piemēro, lai sasniegtu mērķa tirgus klientus un nodrošinātu adekvātu atbildes reakciju, tiek saukti par mārketinga kompleksu jeb mārketinga *mix*. Angloamerikāņu literatūrā mārketinga *mix* tiek skaidrots, izmantojot t.s. 4 P koncepciju: produkts (*product*), cena (*price*), sadale (*place*) un virzīšana (*promotion*). Savukārt vācu valodā iznākušajā mārketinga literatūrā tiek izmantoti termini produkta politika (*Produktpolitik*), cenu politika (*Preispolitik*) utt., akcentējot nevis konkrēto elementu (terminu) kā tādu, bet gan lēmumu pieņemšanu un to realizācijas procesu attiecībā uz konkrēto mārketinga *mix* sastāvdaļu. Jāatzīmē, ka latviešu valodā esošajā mārketinga literatūrā galvenokārt tiek izmantota angloamerikāņu literatūrā sastopamā terminoloģija, dažkārt mārketinga procesa raksturošanai tiek lietoti termini *veidošana* (piemēram, cenu veidošana) un *vadīšana* (piemēram, produkta vadīšana). Tā kā referātā apkopotais pētījums veikts, pamatā balstoties uz vācu valodā iznākušo literatūru, tad saglabāta tajā esošā terminoloģija un specifika.

Ja klasiskajā mārketiņgā teorijā mārketiņgā *mix* sastāvdaļu skaidrojums tomēr ir samērā vienoziņmīgs, tad to nevar teikt par tirdzniecības mārketiņgu. Jēdziens “**tirdzniecības uzņēmuma mārketiņgā *mix***” tiek skaidrots visai dažādi gan no terminoloģijas, gan no saturiskā viedokļa. Tas izskaidrojams ar tirdzniecības uzņēmumu īpašo stāvokli, ja analizē to vietu kopējā produktu sadales sistēmā. Mazumtirdzniecības uzņēmumi pārstāv pēdējo ķēdes posmu produktu ceļā līdz gala patērētājam, t.i. – tie ieņem starpnieka vietu starp ražotājiem un patērētājiem. Starpnieku funkcijas pilda arī vairumtirdzniecības uzņēmumi. Līdz ar to mazumtirdzniecībā mārketiņgā aktivitātes kā noteiktu, mērķtiecīgi vadītu pasākumu kopums tiek virzītas divos virzienos: attiecību veidošanai ar gala patērētājiem (mērķa tirgu) un attiecību veidošanai ar piegādātājiem (lai varētu veidot mērķa tirgus pircēju vajadzībām atbilstošu piedāvājumu). Atbilstoši tam izšķir tirdzniecības uzņēmuma sagādes kompleksa pasākumus (**sagādes *mix***) un noieta kompleksa pasākumus (**noieta *mix***). Tā ir viena no tirdzniecības mārketiņgā literatūrā sastopamajām piecēm, lai raksturotu tirdzniecības uzņēmuma mārketiņgā *mix* (1.att. un 2. att.).

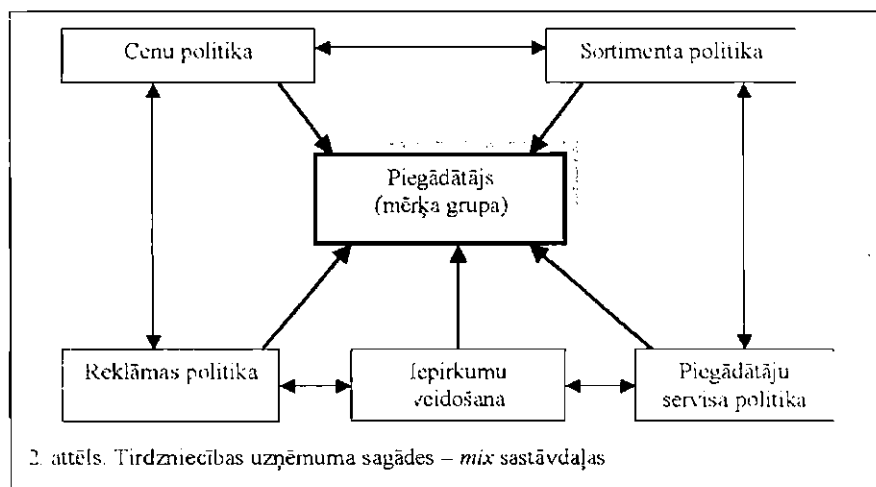
Biežāk speciālajā tirdzniecības mārketiņgā literatūrā tomēr sastopams mārketiņgā *mix* skaidrojums, kas vairāk orientēts uz tirdzniecības uzņēmuma pamatfunkcijām, kuras tas veic kopējā produktu sadales sistēmā, saglabājot arī pēctecību ar tirdzniecības darbības skaidrojumu no klasiskā mārketiņgā viedokļa – tirdzniecības uzņēmums darbojas noteiktā mērķa tirgū, apkalpojot gala patērētājus un nodrošinot viņu vajadzību apmierināšanu atbilstoši noteiktai sortimenta programmai. Sadarbība ar piegādātājiem (ražotājiem) atsevišķi kā patstāvīgs mārketiņgā *mix* virziens izdalīta netiek.

Tirdzniecības uzņēmuma mārketiņgā kompleksu (mārketiņgā *mix*) veido lēmumi attiecībā uz 5 uzņēmuma darbības jomām:

- sortimenta politika;
- kontraktu (līgumattiecību) politika;
- sadales politika;
- komunikāciju politika;
- atrašanās vietas politika.



1. attēls. Tirdzniecības uzņēmuma noieta – mix sastāvdaļas



2. attēls. Tirdzniecības uzņēmuma sagādes – mix sastāvdaļas

Sortimenta politika

Preču daudzveidību, ko tirdzniecības uzņēmums piedāvā kā pieprasījumam atbilstošu un klientu izvēles iespējas nodrošinošu, sauc par tirdzniecības sortimentu. Atbilstoša sortimenta veidošana ir tirdzniecības uzņēmuma sekmīgas darbības pamatfaktors. Sortimentam politikai tiek pakārtota cenu veidošana, komunikācijas līdzekļu izmantošana, preču iepirkšana, veikala iekārtojums un tirdzniecības telpu platība. Sortimentam politikai jānodrošina tirdzniecības

uzņēmuma darbības vispārējo mērķu sasniegšana. Kā specifiskus mērķus sortimenta politikā izvirza:

- skaidru sortimenta tēla parādīšanu;
- individuālu sortimenta stilu;
- sortimentam atbilstošu cenu līmeni.

Ilgtermiņa perspektīvā sortimenta veidošanai jānodrošina optimāls apgrozījums un ienākumi. Ar atbilstošu sortimenta apjomu un skaidru struktūru jāstimulē impulsīvie pirkumi tādiem pircējiem, kuriem ir neizteikta pieprasījuma struktūra, jo cena šajā gadījumā netiek izvirzīta priekšplānā. Sortimenta politikas uzdevums ir arī konkurentu "izspiešana". Tai jāveicina tirdzniecības uzņēmuma pozicionēšana tirgū un pozitīva imidža izveidošana. No šī viedokļa raugoties, īslaicīgā perspektīvā izmaksu aspekts ir sekundārs.

Kopumā visu tirdzniecības uzņēmuma darbību var apzīmēt kā "pakalpojumu pircējam", kurā summējas visi mārketinga instrumenti. Papildus galvenajam pakalpojumam – preču pārdošanai, tirdzniecībā tiek piedāvāti arī citi pakalpojumi. To piedāvājums tiek veidots atbilstoši tirdzniecības uzņēmuma klientu *servisa (pakalpojumu) politikai*, kuru atsevišķi autori aplūko arī kā patstāvīgu tirdzniecības uzņēmuma mārketinga *mix* elementu. Tā kā šie pakalpojumi atrodas tiešā saistībā ar pircēja nodomāto vai jau notikušo pirkumu, tad par pamatotu varētu uzskatīt servisa politikas nenorobežošanu, bet gan iekļaušanu sortimenta politikas sastāvā. Turklāt jāņem vērā, ka galvenā pakalpojuma (pārdošanas) un papildu pakalpojumu norobežošana ne vienmēr ir iespējama, jo daļai tirdzniecības uzņēmumu papildu pakalpojumi veido galveno darbības saturu un preču pārdošana drīzāk ir papildu pakalpojums (piemēram, šauri specializētā ekskluzīvas televīzijas tehnikas tirdzniecībā, kas pamatā virzīta uz konsultācijām, remontu un garantijas apkalpošanu).

Tirdzniecībā reāli sastopama ļoti plaša pakalpojumu daudzveidība, turklāt periodiski parādās jauni pakalpojumu veidi. Piedāvājamo pakalpojumu intensitāte ir atkarīga no uzņēmuma tipa (sākot no minimālas pakalpojumu programmas, līdz pat ļoti pašai papildu pakalpojumu programmai, kas tiek izmantota tirdzniecības uzņēmuma pozicionēšanai tirgū). Pakalpojumu nozīmi tirdzniecībā nedrīkst nenovērtēt vairāku iemeslu dēļ. Tirdzniecības uzņēmumā piedāvātais serviss dod iespēju:

- pozicionēt sevi tirgū attiecībā pret konkurentiem, jo preču sortimenta aizvietojamība būtiski apgrūtina diferenciāciju;
- paaugstināt tirdzniecības uzņēmuma pievilcību (atraktivitāti) klientu acīs;
- izveidot konkurences priekšrocību, kura nebalstās uz cenu;
- veidot ilgtermiņa attiecības ar klientiem;
- atsevišķās tirdzniecības nozarēs (automašīnu, kompjūteru tirdzniecība) tas var būt izšķirošais pirkšanas motīvs;
- uzlabot sadarbību ar ražotājiem un piegādātājiem, jo atsevišķi ražotāji savas piegādes saista ar noteiktu servisa līmeni tirdzniecības uzņēmumā.

Kontraktu politika

Kontraktu politika kā tirdzniecības uzņēmuma mārketinga *mix* sastāvdaļa ietver tādu mārketinga politikas instrumentus kā:

- ✓ cenu politiku;
- ✓ atlaižu politiku;
- ✓ piegādes noteikumus;
- ✓ noieta finansēšanu.

Tirdzniecībā kontraktu jeb līgumattiecību politika veidojas kā monetāras vienošanās starp līgumslēdzējpusēm, slēdzot darījumus par preču pirkšanu un pārdošanu. Dažkārt pēdējos trīs elementus kopā sauc par kondīciju politiku.

Cenu politika kā kontraktu politikas centrālais elements ietver visus pasākumus un lēmumus cenu veidošanā, kuriem jāveicina tirdzniecības uzņēmuma mērķu sasniegšana. Uzņēmums mēģina ietekmēt cenas un piedāvāt tās tirgū. Svarīgākie jautājumi, veidojot cenas tirdzniecībā, ir šādi:

- Kā jārikojas uzņēmumam, pieņemot lēmumus par cenu veidošanu?
- Uz kuru cenu līmeni uzņēmumam būtu jāorientējas?
- Kas jāievēro, veidojot īpašus cenu piedāvājumus?
- Vai pastāv iespēja noteikt vienai precei atšķirīgas cenas dažādos tirgus segmentos?
- Kas jāievēro uzņēmumam, mainot cenas, vai arī, ja konkurenti tās maina?

Mazumtirdzniecībā īpaši nozīmīgs ir jautājums pa to, kādu vietu jāieņem cenu politikai uzņēmuma mārketinga *mix* sastāvā uz tirgū saasinošās cenu konkurences fona. Stratēģija, kurā cenas faktors ir dominējošais, rada visdažādākos efektus:

- pozicionēšanas efektu: ar cenas palīdzību tirdzniecības uzņēmums var sevi pozicionēt tirgū attiecībā pret konkurentiem. Tas pievelk patērētāju uzmanību un līdz ar to rada – vismaz īslaicīgi – zināmas priekšrocības;
- imidža efektu: ja cena bez pretrunām tiek papildināta ar tai atbilstošiem pārējiem mārketinga instrumentiem, tad tas dod iespēju veidot noteiktu tirdzniecības uzņēmuma (vai tirdzniecības uzņēmuma tipa) imidžu;
- pievilināšanas efektu: izdevīgas cenas pievelk pircējus;
- daudzuma efektu: neskatoties uz zemu cenu, apgrozījums aug, ja palielinās nopirkto preču daudzums;
- tirgus varas efektu: lielas iepērkamo preču partijas rada uzņēmumam sagādes un pieprasījuma varu tirgū, dodot iespēju panākt izdevīgākus nosacījumus no piegādātājiem;
- racionalizācijas efektu: tirdzniecības uzņēmuma darbības racionalizāciju nodrošina ātrāka krājumu aprīte un lielu sagādes apjomu priekšrocības;
- izlīdzināšanas efektu: cenu jauktā kalkulācija dod iespēju noteikt agresīvas cenas noteiktām precēm vai preču grupām, kuras tiek "atbalstītas" ar citu preču cenām.

Atlaižu politika dod iespēju nodrošināt zemāku cenu netiecšā veidā. Pretstatā tam tiecšā cenu noteikšana, kas ir cenu politikas kompetencē, paredz uzrādīt konkrētu

cenā, kura pircējam rezultātā ir jāsamaksā. Netiešās cenu noteikšanas galvenās formas ir atlaides un prēmijas. Piedāvātās atlaides samazina cenu, pircējam izpildot noteiktus nosacījumus, bet prēmijas uzlabo saņemtā pirkuma cenas – pakalpojuma vērtības attiecību (pircējs, pārkot vienu preci, papildus saņem vēl kādu lietu kā dāvanu, par to nemaksājot).

Piegādes un samaksas nosacījumi pieder pie vispārējiem pirkšanas – pārdošanas līguma noteikumiem, kuros definēta ar produktu saistītā riska un īpašuma tiesību nodošana, cenas, maksājumu termiņi un forma. Pārdevējs ar piegādes nosacījumu palīdzību var tieši ietekmēt preču realizāciju. Piegādes izmaksas, kas papildus rodas, pieskaitāmas pie netiešās cenu veidošanas formām.

Noietu (realizācijas) finansēšana ir tiešā veidā ar tirdzniecības sniegto pakalpojumu realizāciju saistīts klientu finansējums (pirkšana uz nomaksu tirdzniecības uzņēmumā, maksājot pa daļām; kredītēšana bezskaidras naudas norēķinos; pircēju kartes: līzings u.c.). Noietu finansēšana (precīzāk gan būtu lietot terminu kredītēšana) ir kļuvusi par nozīmīgu tirdzniecības uzņēmumu mārketinga instrumentu. Pircējam tiek dota iespēja iegādāties un lietot preci, maksājot par to vēlāk. Savukārt tirdzniecības uzņēmums gūst iespēju paplašināt pircēju loku, kuri bez finansējuma preci nevarētu iegādāties. Atsevišķās tirdzniecības nozarēs (piemēram, automašīnu tirdzniecībā) tas ir ļoti būtisks attīstības faktors. Noietu finansēšana prasa arī tirdzniecības sadarbību ar apdrošināšanas sabiedrībām, bankām un citām kredītiestādēm.

Sadales (distribūcijas) politika

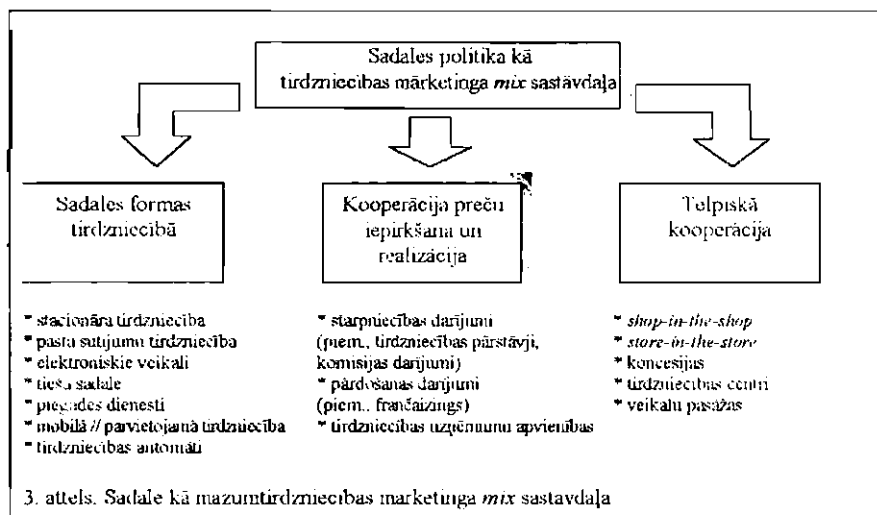
Sadale raksturo produkta ceļu, tam no ražotāja nonākot līdz gala patērētājam. Tirdzniecības mārketingā līdz šim sadales aspektiem nav pievērsta pietiekosa uzmanība. Tas izskaidrojams ar to, ka sadale pārsvarā tiek analizēta no ražošanas uzņēmuma mārketinga viedokļa, kur tirdzniecība veido noteiktu sadales posmu jau izveidotā sadales ķēdē. Mazumtirdzniecība ir noslēdzošais posms, novadot produktu līdz gala patērētājam. Tas, ka arī pašā tirdzniecībā pastāv dažādas sadales formas, lai labāk apkalpotu savus klientus, līdz šim ticis samērā maz pētīts.

Sadales politika tirdzniecībā raksturo uzņēmumam tirgū pieejamās alternatīvas produktu sadalē un realizēšanā pircējiem. Klasiskais sadales iedalījums tiešajā un netiešajā sadalē tirdzniecībā ne vienmēr ir pielietojams, jo mazumtirdzniecībā šajā gadījumā atbilstu tiešajai sadalei. Būtiskāks pētījumu objekts ir dažādas sadales formas un kooperācijas veidi, kuri sastopami tirdzniecībā (3. att.).

Raksturojot *sadales formas tirdzniecībā* (speciālajā tirdzniecības uzņēmējdarbības literatūrā tiek lietots arī termins tirdzniecības formas), par klasifikācijas kritērijiem izvirza būtiskākās tirdzniecības uzņēmuma pazīmes atrašanās vietu un kontaktu veidošanu ar pircējiem.

Stacionārajai tirdzniecībai jeb veikaliem kopīga pazīme ir noteikta pastāvīga atrašanās vieta, kuru apmeklē pircēji, realizējot savus pirkšanas nodomus. Personisko kontaktu intensitāte ar tirdzniecības personālu ir atkarīga no pircēju apkalpošanas metodes. Stacionāro tirdzniecību mūsdienās pārstāv ļoti daudzveidīgu tirdzniecības uzņēmumu kopums, kuru klasificē, izdalot noteiktus tirdzniecības

uzņēmumu tipus. Tirdzniecības uzņēmumu tipu klasifikācijas pamatā ir uzņēmumā pielietoto mārketinga *mix* instrumentu kombinācija.



Alternatīva stacionārajai tirdzniecībai ir t.s. distances tirdzniecība, kurai piešķaitāma pasta sūtījumu tirdzniecība, elektroniskie veikali, piegādes dienesti. Tiešu personisku kontaktu starp pircēju un tirdzniecības personālu noteiktā tirdzniecības vietā nav, preces tiek piedāvātas ar katalogu, CD-ROM, teleteksta, radio vai televīzijas reklāmas ziņojumu starpniecību. Izvēlētas preces klientam tiek piegādātas ar pasta vai piegādes dienestu starpniecību.

Bez tam vēl pastāv parvietojamā un pusstacionārā tirdzniecība, kurai atšķirībā no stacionārās tirdzniecības nav noteiktas atrašanās vietas (atklātās tirgus vietas, ielu tirdzniecība, autoveikali, kā arī atsevišķās valstīs vēl joprojām sastopamie t.s. klejojošie tirgotāji).

Tiešā sadale tirdzniecībā (tiek lietots arī termins tiešā pārdošana) paredz personisku kontaktu veidošanu starp pircēju un pārdevēju tieši pircēja dzīves vietā, piedāvājot patērētājam preces vai to paraugus pirkšanai vai pasūtījuma izdarīšanai. Pārdevējs preces var piedāvāt individuāli katram pircējam atsevišķi vai arī cilvēku grupai (prezentāciju pasākumi). Personisko kontaktu veidošana ietver konsultācijas, preču demonstrēšanu, apskatīšanu, izmēģināšanu utt.

Tirdzniecībā aizvien biežāk sastopama juridiski patstāvīgu *uzņēmumu kooperācija*, veidojot vienotu sadales sistēmu noteiktām precēm. Kooperācijas attiecībām raksturīgs tas, ka viena no līgumslēdzējusēm (preču ražotājs vai piegādātājs jeb līguma devējs) nodod citam uzņēmumam sadales funkcijas kopā ar riska uzņemšanos (līguma ņēmējs). Līguma ņēmēja risks saistīts ar kapitāla, informācijas un /vai darba ieguldījumu. Pastāv daudzveidīgas kooperācijas formas: tirdzniecības pārstāvji, komisijas darījumi, ekskluzīvie pārstāvji, frančaižings,

tirdzniecības uzņēmumu apvienības (grupas) u.c. Mazumtirdzniecībā īpaši nozīmīgas ir tirdzniecības uzņēmumu apvienības, kuras vēsturiski izveidojušās, saasinoties konkurencei tirdzniecībā un cenšoties saglabāt pozīcijas tirgū attiecībā pret jaunpienācējiem.

Analoģiska sadarbība uzņēmumu kooperācijai tirgū kopumā ir arī t.s. *telpiskā kooperācija*, nomājot tirdzniecības telpas (tirdzniecības platības sadales koncepcijas: *shop-in-the-shop*, *store-in-the-store*, koncesijas sistēma mazumtirdzniecības uzņēmumos) vai arī izvēloties kopīgu atrašanās vietu (uzņēmumu telpiskā koncentrācija ir radījusi vairākus sekundāros tirdzniecības uzņēmumu tipus: iepirkšanās centrus un veikalu pasāžas vai t.s. *Shopping Mall*).

Komunikāciju politika

Komunikācijas būtība ir informācijas mērķlīdzīga pārraide, lai vadītu cilvēku viedokļu, uzskatu veidošanās procesu un uzvedību atbilstoši specifiskai situācijai. Komunikācijas no citiem mārketinga instrumentiem atšķiras ar to, ka produkti ar to starpniecību netiek ne substancionāli, ne funkcionāli pārveidoti. Tās var tikai ietekmēt potenciālo pircēju viedokļus un sagaidāmās prognozes. Komunikāciju politika tirdzniecībā ietver sekojošus instrumentus:

- reklāma:
 - klasiskie masu mediji;
 - jaunas pircēju sasniegšanas formas;
 - pārdošanas vietās;
 - tirdzniecības telpu iekārtojums;
- pārdošanas veicināšana;
- personiskā pārdošana;
- sabiedriskie sakari;
- sponsorēšana.

Komunikāciju procesa būtiska īpatnība tirdzniecībā ir tā, potenciālie pircēji ir jāpiesaista nevis produktam, bet gan tirdzniecības vietai (tirgū jāpozicionē ir tirdzniecības uzņēmuma piedāvātais sortiments un pakalpojumi kopumā), un pircējus var ietekmēt tieši tirdzniecības vietā, kur notiek galīgā pirkšanas lēmuma pieņemšana, izmantojot ļoti daudzveidīgus mārketinga līdzekļus, tajā skaitā – personisko ietekmi. Turklāt tirdzniecības uzņēmumi arī bieži saņem ražotāju mārketinga atbalstu, īpaši tas attiecas uz reklāmu un pārdošanas veicināšanas pasākumiem.

Anonīma masu tirgus situācijā tirdzniecībai ir ļoti svarīgi veidot un uzturēt attiecības ar saviem klientiem. Īpaši tas attiecas uz pircējiem, kuri bieži iepērkas un veido pastāvīgo klientu loku. Viņiem ir jārada sajūta, ka apkalpošana ir īpaši pretimnākoša. Svarīgi ir, kā specifiski komunikāciju pasākumi tirdzniecībā tiek veidoti svētku pasākumi par godu dažādiem notikumiem (*Events*), piedāvātas pircēju kartes, dibināti pircēju klubi. Šādi pasākumi tiek veidoti ar mērķi:

- pastiprināt pircēju piesaisti konkrētam tirdzniecības uzņēmumam, lai arī nākotnē viņi iepirktos tieši šajā uzņēmumā;

- stimulēt lielāku pirkumu izdarīšanu;
- piesaistīt jaunus pircējus;
- uzlabot dialogu ar pircējiem: nodrošināt tirdzniecības uzņēmumu ar datiem, kuri raksturotu pircēju mērķa grupas, to preferences preču iegādē, izdodamās naudas summas par pirkumiem u.c., lai varētu intensīvāk orientēt uz tām mārketinga *mix* pasākumus;
- sagatavotos iespējām, ko piedāvā mediju jaunās attīstības tendences.

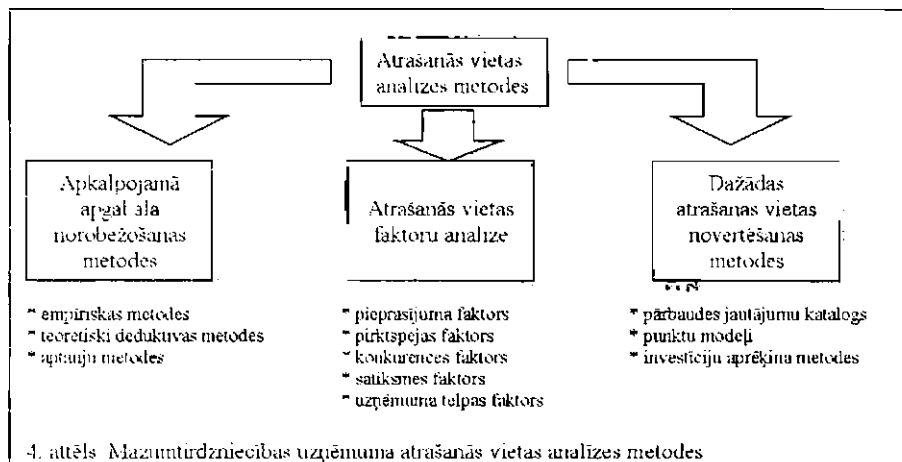
Atrašanās vietas politika

Atrašanās vietas politika ietver visus uzņēmēja lēmumus un ar tiem saistītos pasākumus, kuriem jānosaka un jāpamato tirdzniecības uzņēmuma atrašanās vieta, piedāvājot klientiem savus pakalpojumus. Tas ir stratēģisks uzņēmējdarbības lēmums tirdzniecībā, kuram ir ilgtermiņa raksturs. Uzsākot uzņēmējdarbību jaunā vietā, tirdzniecībā ir paaugstināts izmaksu un imidža zaudēšanas risks.

No vispārējās uzņēmējdarbības teorijas viedokļa uzņēmuma atrašanās vietas izvēle tiek aplūkota kā orientēšanās uz kādu no ietekmējošiem faktoriem (vienu vai vairākiem), kuri primāri nosaka uzņēmuma darbības potenciālos panākumus:

- sagādes orientācija;
- ražošanas faktoru orientācija:
 - personāls;
 - telpa;
 - energoresursi;
- noieta orientācija:
 - klienti;
 - konkurence;
- satiksmes orientācija;
- pārējā orientācija:
 - informācija;
 - apkārtējā vide, tās aizsardzība;
 - izdevumi;
 - politika.

Mazumtirdzniecībā, nosakot uzņēmuma atrašanās vietu, jāņem vērā liels kontakta skaits ar pircējiem, kuri parasti tiek veidoti anonīmi, mazais pirkumu apjoms uz vienu pircēju, kā arī grūti prognozējamā gala patērētāju uzvedība (tā ir mazāk racionāla, salīdzinot ar citiem pircējiem, piemēram – uzņēmumiem). Tāpēc no vispārējiem uzņēmuma atrašanās vietas izvēli noteicošiem faktoriem mazumtirdzniecībā ir izmantojami tikai daži: no ražošanas faktoriem – telpa (īpaši svarīgs ir tirdzniecības uzņēmumiem ar lielu platību saistībā ar zemes cenu un nomas maksu); noieta orientācija (gan saistībā ar pircēju skaitu un gājēju plūsmām, gan ar konkurentiem); satiksmes orientācija (sabiedriskais transports, autostāvvietu pieejamība). Tomēr, lai novērtētu konkrēto atrašanās vietu, šie faktori jāpēta kompleksi, izmantojot gan kvalitatīvās, gan kvantitatīvās pētīšanas metodes (4. att.).



Nobeigumā jāsecina, ka mārketinga literatūrā nav izveidota vienota pieeja mārketinga *mix* elementu skaidrojumam tirdzniecībā. Tirdzniecības mārketinga *mix* sastāvdaļu analīze balstās uz klasiskā mārketinga teorijas pieeju, piemērojot to tirdzniecības darbības īpatnībām. Rakstā aplūkotas divas pieejas nav pretunīgas, bet gan papildina viena otru un raksturo mārketinga īpatnības tirdzniecībā, ievērojot mazumtirdzniecības uzņēmumu darbības specifiku: starpnieku lomu, no vienas puses, un tiešos kontaktus ar gala patērētājiem, no otras puses.

Literatūra

1. Barth K. Betriebswirtschaftslehre des Handels. Wiesbaden, 1996.
2. Birker K., Voss R. Handelsmarketing. Cornelsen, 2000.
3. Haller S. Handels - Marketing. Kiehl, 2001.
4. Tietz B. Der Handelsbetrieb. Muenchen, 1993.

Kopsavilkums

Tirdzniecības mārketinga kā jauns virziens klasiskajā mārketinga teorijā, kura pamatā veļtita ražošanas uzņēmuma darbībai tirgū, parādījās tikai septiņdesmito gadu beigās. Mārketinga literatūrā nav vienotas pieejas tirdzniecības uzņēmuma mārketinga *mix* sastāvdaļu skaidrojumā. Referātā veikta divu pieeju salīdzinoša analīze. Mazumtirdzniecības uzņēmuma mārketinga *mix* elementus veido: sortimenta politika, kontraktu politika, sadales politika, komunikāciju politika, tirdzniecības uzņēmuma atrašanās vieta.

Александр Стетюха (Латвийский Университет)
Владлен Цейтлин (Институт транспорта и связи)

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

PILSĒTAS PASAŽIERU TRANSPORTA SISTĒMAS OPTIMIZĀCIJA

The article deals with the problem of the bettering of the transport service provided to urban population. The urban passenger transport is considered from the point of a big system, in which the main subsystems and elements are determined and the necessity of their coordinated development is shown. The global and local criteria of optimisation, which take into account the specifics of transport branch in overall and specifically urban passenger transport, are suggested. The main optimisation tasks, which are topical for urban passenger transport systems in Latvia, are formulated.

Городской пассажирский транспорт, является частью городской инфраструктуры, призванной осуществлять перевозки населения к местам работы и отдыха, учебы и лечения и в других целях. Уровень его развития и бесперебойная и ритмичная работа должны обеспечивать решение как экономических, так и социальных задач; как в удовлетворении индивидуальных, так и общественных потребностей.

Городской пассажирский транспорт представляет собой сложную систему, неподдающуюся однозначной характеристике, что делает неоднозначным и сложным проблему его оптимизации. Понимая систему на транспорте как совокупность элементов, объединенных взаимодействием и взаимосвязанностью [1, с. 8], несложно убедиться, что в городском пассажирском транспорте состав элементов и характер их взаимодействия отличаются огромным разнообразием.

Прежде всего, городской пассажирский транспорт включает различные виды транспорта: электротранспорт (трамвай, троллейбус); автомобильный транспорт (автобус, легковые автомобили); пригородные электропоезда, проходящие в черте города; подземный транспорт (метро, подземный трамвай); новые и перспективные виды транспорта (монопорельсовые поезда, поезда на магнитном подвешивании и др.). Каждый из видов транспорта, в свою очередь, также является сложной системой, характеризующейся своим набором взаимосвязанных и взаимодействующих элементов (также достаточно обширным). Следовательно, они являются подсистемами, входящими в более крупную систему городского пассажирского транспорта.

В развитии пассажирского транспорта в городах Латвии в последнем десятилетии выявилась устойчивая тенденция снижения объема перевозок общественным транспортом. Среди причин, обусловивших эту тенденцию, весьма существенной является рост количества легковых автомобилей, находящихся в индивидуальном пользовании. Как можно видеть на рис.1, почти трехкратное снижение городских пассажирских перевозок в Латвии автобусами, троллейбусами и трамваями за период с 1990 по 2000 год произошло на фоне почти двухкратного увеличения индивидуальных легковых автомобилей.

Однако рост парка индивидуальных автомобилей означает увеличение количества участников дорожного движения в городах и, как результат, увеличение числа дорожно-транспортных происшествий и связанных с ними негативных последствий, как экономических, так и социальных. В этом плане наглядным является сопоставление данных по Риге и Лиепae (рис.2). В Риге объем перевозок пассажиров общественным транспортом снижался, в том числе трамваями с 79606 тыс.пассажиров в 1998 году до 71377 в 2000-м. В Лиепae, в отличие от Риги, объем перевозок трамваями за этот период возрос с 5515 до 6814 тыс.пассажиров. Это положительно повлияло на ситуацию с безопасностью дорожного движения в Лиепae по сравнению с Ригой; если в Риге число дорожно-транспортных происшествий с 1999 по 2000 годы возросло с 1620 до 1655, то в Лиепae имела место устойчивая тенденция их снижения: 128 дорожно-транспортных происшествий в 1998 году, 118 - в 1999-м и 105 - в 2000-м году. Безусловно, фактор безопасности должен присутствовать при оптимизации транспортной системы.

Особое место в городском пассажирском транспорте занимает велосипед, ренесанс интереса к которому со стороны горожан, при разумном его использовании и стимулировании, может способствовать существенному снятию транспортной напряженности в городах.

Каждый вид транспорта и вся система городского пассажирского транспорта, как и транспорт в целом состоят из транспортных средств и постоянных устройств. Транспортные средства на каждом виде транспорта представлены различными типами, марками, разновидностями подвижного состава, имеющими свои технико-экономические характеристики - вместимость, скорость, производительность, стоимость (цену приобретения), себестоимость километра пробега, себестоимость пассажира-километра.

Однако, названные и другие технико-экономические характеристики транспортных средств могут быть реализованы в большей или меньшей степени, что во многом определяется соответствующим уровнем развития и состоянием постоянных устройств транспорта.

Постоянными устройствами на транспорте являются транспортные линии: пункты их пересечения, примыкания, разветвления; станции, остановочные пункты, пункты посадки и высадки пассажиров; места стоянки, хранения транспортных средств; предприятия по заправке, энергообеспечению и обслуживанию подвижного состава; системы

управления и диспетчирования работы транспорта, включая управление транспортными потоками. Все названные постоянные устройства также не являются одноэлементными, а представляют собой подсистемы городского пассажирского транспорта.

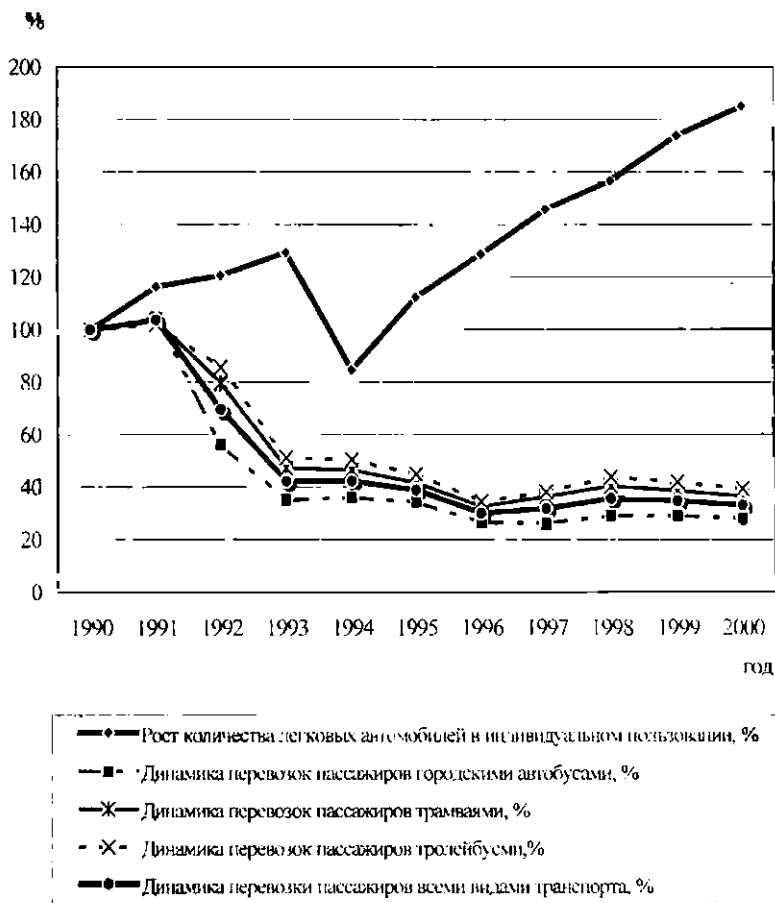
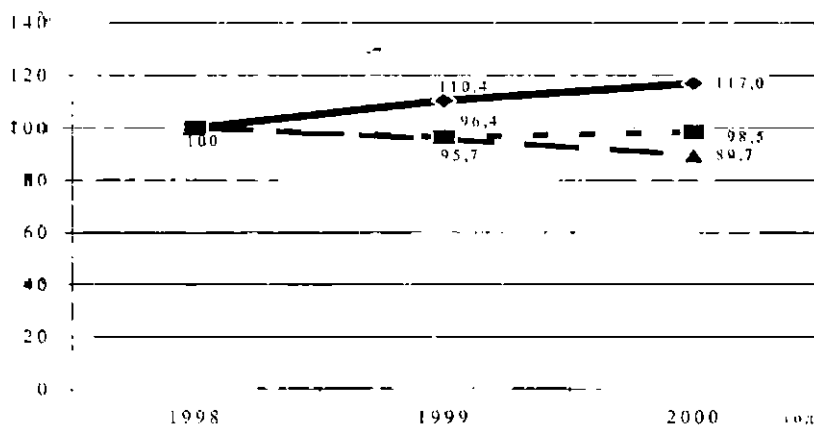


Рис. 1. Динамика показателей развития городского пассажирского транспорта в Латвии, %.

Динамика выборочных показателей транспорта, %
а) в Риге



б) в Лиепае

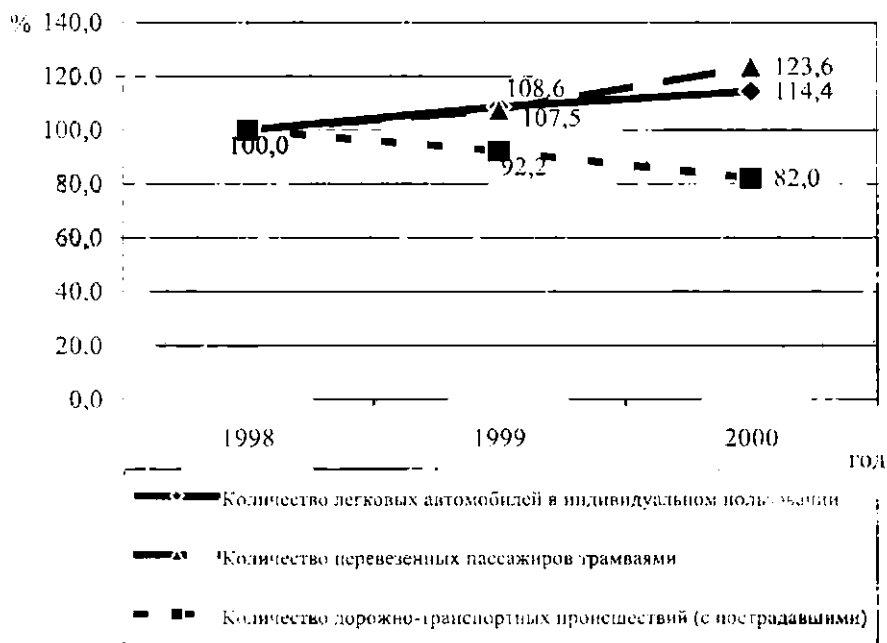


Рис.2.

В системе городского пассажирского транспорта к транспортным линиям относятся не только постоянные устройства, созданные специально для обеспечения пассажирских перевозок транспортными средствами конкретных видов транспорта – трамвайные и троллейбусные линии, туннели метрополитена или траншеи подземного трамвая, но и сложившаяся сеть городских улиц, совместно используемых как пассажирским, так и грузовым транспортом, как общественным, так и индивидуальным. Поэтому рассматривать городской пассажирский транспорт и принимать связанные с его развитием решения необходимо с учетом других составляющих городской инфраструктуры – не относящихся прямо к системе городского пассажирского транспорта, но влияющих на ее функционирование – прямо или косвенно, в большей или меньшей мере.

Исходным моментом в формировании городского пассажирского транспорта как сложной системы (или входом в систему) являются потребности населения в пассажирских перевозках по направлениям, объему и качеству перевозок. Они определяются численностью населения, его структурой, занятостью, уровнем благосостояния, структурой потребления, транспортной подвижностью, источниками формирования пассажирских потоков и другими факторами.

В качестве выхода из системы следует рассматривать степень удовлетворения этих потребностей и уровень затрат по их обеспечению. Достижение определенного результата на выходе обусловлено количественным и качественным составом всех внутренних подсистем и элементов. Следовательно, оптимизация в системе городского пассажирского транспорта связана как с проблемами входа и выхода, так и со всеми входящими в систему подсистемами и элементами.

Оптимизационные задачи по своей природе являются экстремальными. Это означает, что их решение заключается в поиске экстремального т.е. максимального или минимального значения некоторой функции. Многие конкретно-экономические задачи связаны с поиском наилучших хозяйственных решений, обеспечивающих максимум прибыли или минимум себестоимости, максимум производительности или минимум трудоемкости, а в общем виде – максимум результата или минимум затрат. Совершенно очевидно, что «результат» и «затраты» являются факторами, действующими в противоположных направлениях, – невозможно одновременно достичь максимума результата и обеспечить минимум затрат. Поэтому в оптимизационных задачах исходным, постановочным моментом является установление критерия, по которому принимается решение, т.е. критерия оптимальности.

Критерий оптимальности должен обязательно отвечать следующим трем требованиям:

- быть количественно определяемой величиной;
- быть единственным для данной оптимизационной задачи;
- выражать конечную цель решения оптимизационной задачи.

Первое требование очевидно по определению – поскольку результат (минимум или максимум) должен быть количественным, значит и критерий, по которому этот результат оценивается, должен быть измеряемым. Например, максимум провозной способности или минимум себестоимости.

Второе требование вытекает из объективной невозможности одновременного достижения экстремальных значений в отношении нескольких целей, зачастую противоречащих друг другу. Необходимо выбрать что-то одно, являющееся главным и составляющим цель решения оптимизационной задачи, и определить это «одно» в качестве критерия оптимальности. Все остальные факторы должны выступать в качестве ограничений. Например, получение максимального результата (критерий оптимальности), при условии, что затраты не превысят определенной величины (ограничение).

Третье требование является наиболее сложным и проистекает из взаимосвязанности экономических задач. Ни одна частная экономическая задача не существует изолированно, каждая является составной частью другой, более крупной задачи. Результаты решения частной задачи проявляются не только в ее рамках, но и влияют на результаты взаимосвязанных с ней задач более высокого уровня, что может являться более существенным. В связи с этим, в определении конечной цели необходимо выбрать тот уровень задачи, в рамках которой следует искать экстремум.

В то же время данное требование позволяет в оптимизационных задачах рассматривать **глобальный** и **локальные** оптимумы. Поиск экстремума в масштабах наиболее крупной экономической задачи осуществляется по глобальному критерию. В самом общем виде - это **максимальный экономический эффект народнохозяйственных затрат**. Применительно к системе городского пассажирского транспорта глобальный оптимум рассматривает затраты и эффект не только предприятий и фирм транспортных и обеспечивающих транспортную деятельность отраслей, но и затраты и результаты в сферах народного хозяйства, обслуживаемых городским пассажирским транспортом (например, снижение производительности и качества труда работника, расстроенного или даже озлобленного доставкой в переполненном автобусе или трамвае).

Поиск экстремума в рамках отдельных подсистем или элементов городского пассажирского транспорта осуществляется по локальному критерию – максимальному (или минимальному) значению критериального показателя, характеризующего данную подсистему или данный элемент. Однако локальные критерии, при этом, должны быть согласованы с глобальным критерием - решение на данном уровне должно быть оправдано и с точки зрения интересов народного хозяйства в целом. Разумеется, (с учетом второго требования) в качестве критерия оптимальности будет выступать только один, в данном случае локальный критерий; глобальный – будет являться ограничением.

В литературе в отношении выбора критериев оптимальности встречается большое разнообразие мнений экономистов – более 30 критериев [4, с.571-583].

Авторы трудовой теории стоимости все виды экономии сводили к экономии труда – живого и прошлого. Такой подход в теоретическом плане вполне обоснован и оправдывает оптимизацию с позиции достижения максимальной производительности общественного труда. Его практическая реализация ограничена сложностью межотраслевого соизмерения производительности труда.

В конкретных экономических задачах городского пассажирского транспорта в качестве критерия оптимальности могут использоваться:

- минимум себестоимости перевозок. При этом, следует помнить, что на транспорте термин «себестоимость перевозок» означает себестоимость единицы транспортной продукции (пассажирокilометра, платного километра пробега, перевозки одного пассажира);
- минимум непроизводительных потерь. К ним, в частности, относятся затраты, связанные с нулевыми и холостыми пробегами, а также с неоправданными простоями транспортных средств;
- минимум единовременных затрат в развитие транспорта. Могут рассматриваться также затраты в развитие городской инфраструктуры, используемой пассажирским транспортом наряду с другими пользователями. При этом очень важно правильно оценить ту долю результатов, которая реализуется населением через систему городского пассажирского транспорта;
- минимум текущих затрат – эксплуатационных расходов транспорта (годовых или за другой определенный период);
- минимум дисконтированной суммы приведенных затрат, включающих как текущие, так и соизмеренные с ними единовременные затраты. В качестве критерия может использоваться как годовая (или другого периода) сумма, так и удельная величина – в расчете на единицу транспортной продукции;
- минимум дисконтированной величины пароднохозяйственных затрат, которые включают в себя приведенные затраты и стоимостную оценку качественных результатов транспортного обслуживания, проявляющихся, как правило, за пределами транспортной отрасли. Стоимостная оценка качественных результатов (например, скорости доставки, регулярности движения, комфортности перевозки), разумеется, также должна использоваться в соизмеренном виде. Именно этот критерий, являясь интегральным и выходящим за пределы корпоративных интересов, следует рассматривать как наиболее подходящий для использования в качестве глобального;
- максимум прибыли. Данный критерий, являясь наиболее заманчивым с позиции предпринимательства, в то же время концентрирует в себе в

наибольшей степени противоречия между транспортниками и пользователями транспорта.

В отношении почти всех перечисленных критериев можно встретить в литературе достаточно возражений и критики. На первый взгляд она может показаться обоснованной, как, например, в отношении упомянутого противоречия интересов транспортников и пользователей транспорта, или возражений против использования в качестве критерия минимума затрат, основанных на том, что минимальными затраты будут при отсутствии работы. Однако все возражения могут быть отвергнуты напоминанием о том, что в оптимизационных задачах критерии оптимальности нельзя рассматривать в отрыве от целевой функции и ограничений, что позволит избежать абсурдных выводов.

В качестве примера основных оптимизационных задач, актуальных для Риги и других городов Латвии, решение которых следует искать с использованием глобального критерия – минимума народнохозяйственных затрат могут быть приведены следующие:

- оптимальное сочетание общественного и индивидуального городского пассажирского транспорта;
- выбор оптимального состава системы городского пассажирского транспорта (по видам транспорта);
- оптимальное развитие городской инфраструктуры способствующей функционированию городского пассажирского транспорта;
- развитие городской инфраструктуры, способствующей оптимизации потребности в общественном городском пассажирском транспорте;
- оптимальное распределение пассажиропотоков между видами городского пассажирского транспорта;
- оптимизация маршрутов городского пассажирского транспорта;
- оптимальное размещение остановок на маршрутах городского пассажирского транспорта;
- оптимизация парка подвижного состава городского пассажирского транспорта;
- оптимальное размещение парков подвижного состава;
- оптимизация графиков движения по маршрутам городского пассажирского транспорта.

Оптимизационные задачи в сфере городского пассажирского транспорта приобретают особую актуальность в условиях сочетания рыночных отношений и государственного регулирования. Для решений, способствующих развитию предпринимательства, конкуренции перевозчиков, критерии оптимальности – глобальные и локальные – необходимы для адресной государственной финансовой поддержки системы общественного пассажирского транспорта.

Литература

1. Грунтов Н.С. Эксплуатационная надежность станций. – М.: Транспорт, 1986. - 247 с.
2. Мазикин Ю.Н., Пирогов В.И. Реформирование общественного пассажирского транспорта: трамвайно-тролейбусного и автобусного. – М.: ООО Издательско-Консалтинговая Компания «ДеКА», 2001. –250 с.
3. Руднева Е.В. О народнохозяйственном критерии оптимальности // *Экономика и математические методы*, 1978. т. XIV, вып.3, с.571-583.
4. Transports un sakari 2000. gadā. R.: Latvijas CSP, 2001. –109 lpp.

Kopsavilkums

Raksts ir veltīts iedzīvotāju apkalpošanas un transporta uzlabošanas problēmai. Pilsētas pasažieru transports tiek izskatīts no lielas sistēmas teorētiskā viedokļa, kurā atzīmēti tās ieeja un izeja, galvenās apakšsistēmas un elementi, un parādīta to saskaņotas attīstības nepieciešamība. Tiek piedāvāti optimizācijas kritēriji kā globālie, tā arī lokālie, kuri ņem vērā transporta nozares specifiku, t.sk. pilsētas pasažieru transporta specifiku. Tiek formulēti galvenie optimizācijas uzdevumi, kuri ir aktuāli Latvijas pilsētas pasažieru transporta sistēmām.

Dzintars Striks (Latvijas Universitāte)

LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBAS ATTĪSTĪBAS TENDENCES

DEVELOPMENT TRENDS OF LATVIA NATIONAL ECONOMICS

The paper deals with one of the most important problems in the world – economics globalization. The tendency of this process is observed in Latvia as well, in particular, it concerns the development of Latvia economics on regions. The differences in the development of economics at the regions characterize the level of unemployment and the income taxes.

The main task of this report is to investigate interconnection between those two economic indicators and factors, which influence the development of the national regions.

Pasaules ekonomikai attīstoties, tiek novērotas arvien izteiktākas tendences un likumsakarības, kas ietekmē daudz nacionālo ekonomiku tautsaimniecības, tajā skaitā Latvijas.

Ekonomikas attīstības procesiem pasaulē raksturīga to norise trīs galvenajos līmeņos: lokālajā, nacionālajā un globālajā (starpautiskajā). Pastāv daudzi faktori, kas vienlaikus pastiprina gan globalizācijas, gan lokalizācijas tendences. Globalizācijas un lokalizācijas padziļināšanās ietekmē arvien vairāk mainās daudzi ekonomiskie mehānismi, kā arī valsts pārvaldes un sabiedrības funkcionēšanas pamatprincipi.

Globalizācijas procesā katra valsts daudz ātrāk iegūst informāciju par jaunām tehnoloģijām, izgudrojumiem, atklājumiem vai praktisku pieredzi jebkurā jomā. Tas veicina ātrāku šīs valsts attīstību. [1; 58]

Lokalizācija (reģionalizācija) radās un turpina attīstīties kā pretstats globalizācijai, lai gan patiesībā tā ir papildinājums globalizācijas procesiem. Viens no globalizācijas galvenajiem mehānismiem ir starptautiskā darba dalīšana. Tas nozīmē, ka atsevišķas valstis vai pasaules reģioni pakāpeniski specializējas atsevišķās tautsaimniecības nozarēs, kurās tām ir salīdzinošās priekšrocības.

Savukārt specializācija rada nepieciešamību pēc intensīvākas preču un pakalpojumu apmaiņas starptautiskā mērogā, kas, tieši pretēji, izpaužas kā globalizācija. Bez lokalizācijas (specializācijas) nebūtu globalizācijas, un otrādi. Abi šie procesi organiski papildina viens otru.

Tajā pašā laikā jāņem vērā, ka valsts ekonomiskais potenciāls un attiecīgi tās specializācijas iespējas ir tieši atkarīgs no to iedzīvotāju labklājības. Tautsaimniecības attīstību nosaka ne tikai globālas likumsakarības, bet arī katra indivīda materiālā labklājība, izglītība, veselība, fiziskā un garīgā attīstība. Attīstības efektivitāte ir atkarīga no vairākiem faktoriem, it īpaši no sociālās infrastruktūras un tās pieejamības, sabiedrības pārticības, ekonomiskās attīstības līmeņa un cilvēkresursu kvantitatīvajiem un kvalitatīvajiem rādītājiem.

Uz vispārējās globalizācijas un specializācijas fona Latvijas tautsaimniecības tālākā attīstībā būtiska loma ir reģionu ekonomiskā potenciāla nevienlīdzības samazināšanai. Kā viens no reģionu attīstības pamatelementiem ir budžeta līdzekļu izmantošana attiecīgu reģionu sociālekonomisko jautājumu risināšanā. Savukārt reģiona attīstībai budžeta līdzekļus pamatā veido nodokļi, kurus maksā vietējie iedzīvotāji un uzņēmēji. Tādējādi veidojas apburtais loks, jo mazāka ir iedzīvotāju ekonomiskā aktivitāte, jo mazākas ir pašvaldību iespējas veicināt savas teritorijas ekonomisko attīstību, kas savukārt rada jau tē zemās ekonomiskās aktivitātes pasīkumu. Tā rezultātā pieaug bezdarbs, sociāli aktīvākie iedzīvotāji dodas projām un uzņēmējiem arvien grūtāk nākas nodrošināties ar nepieciešamās kvalifikācijas darbaspēku.

Reģionālās atšķirības uzskatāmi parādās bezdarba līmeņa un ienākuma nodokļa apjoma rādītājos (skat. 1. tabulu). Jāatzīst, ka bezdarbs un ienākuma nodokļa ieņēmumi ir savstarpēji atkarīgi reģionā ekonomiskās attīstības ietekmējošie faktori - jo lielāks bezdarbs, jo zemāki ienākumu nodokļa ieņēmumi, rēķinot uz vienu iedzīvotāju, un otrādi. Sevišķi izteikti šī sakarība novērojama Latgales reģionā - Rēzeknes rajonā bezdarbs pārsniedz vidējo valsts rādītāju 3,53

reizes, un savukārt ieņēmumi no ienākuma nodokļa ir tikai 0,34 no valsts vidējā rādītāja, tāpat Balvu rajonā – 2,84 un 0,47 attiecīgi, Krāslavas rajonā – 2,7 un 0,47. Faktiski vidējos valsts rādītājus nodrošina Rīga un lielākās Latvijas pilsētas, bet no rajoniem tikai Rīgas rajonā ieņēmumi no ienākumu nodokļa ir virs valsts vidējā rādītāja. Šo būtisko tautsaimniecības reģionu ekonomiskās atpalcības padziļināšanos iespaido dažādi faktori:

- Latvijas tautsaimniecības vispārējās attīstības tendences;
- Dažādu reģionu attīstības specifika;
- Pieprasījuma un piedāvājuma sabalansētība darba tirgū;
- Iedzīvotāju mobilitāte;
- Nodarbinātības kvalitāte;
- Ekonomiskā kultūra.

Latvijā ir zems vispārējais tautsaimniecības attīstības līmenis – iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju, izteikts Eiropas norēķinu vienībās, pēc pirktspējas paritātes standartiem Latvijai 1998. gadā bija tikai 27% no ES valstu vidējā līmeņa, un arī pēdējos gados nav izdevies būtiski šo atšķirību samazināt. Tas ir otrais zemākais rādītājs kandidātvalstu vidū. Lai gan patēriņa cenu pieaugums Latvijā nav augsts (2000. gadā, salīdzinot ar 1999. g., – 2,6%), tomēr pakalpojumu cenu pieaugums joprojām ir visai ievērojams (2000. gadā, salīdzinot ar 1999. g., – 5,4%). Iespaidīgs bija ar mājokļu uzturēšanu saistīto pakalpojumu cenu un tarifu kāpums: maksa par ūdens apgādi un kanalizāciju pieauga par 6,5%, par siltumenerģiju – 4,4% un sabiedriskā transporta pakalpojumi sadārdzinājās par 8,7%.

Sakarā ar ielgušo tautsaimniecības pārstrukturizāciju Latvijā ir augsts bezdarba līmenis. Krievijas krīzes ietekmē bezdarba līmenis sāka strauji palielināties, sasniedzot 1999. gada aprīlī 10,2%. 2000. gadā to izdevies samazināt līdz 7,4%. Liels ir to cilvēku skaits, kuri vēlētos strādāt pilnu darba laiku, bet nespēj atrast šādu darbu. Īpaši grūti ir atrast labu darbu personām bez darba pieredzes, sievietēm ar bērniem un gados vecākiem cilvēkiem. 26-27% no bezdarbnieku kopskaita ir personas ar vienkāršām profesijām. Vairāk nekā puse no bezdarbnieku kopskaita ir sievietes – 1999. gada vidū sievietes sastādīja 58% no bezdarbnieku kopskaita.

Pēc ievērojamā iekšzemes kopprodukta samazinājuma pārejas perioda sākuma posmā, sākot ar 1996. gadu, tas pieaug. Taču nav radīti priekšnoteikumi, lai ekonomiskās izaugsmes augļus līdzvērtīgi baudītu visu sabiedrības slāņu iedzīvotāji, pieaug sabiedrības noslāņošanās. Mājsaimniecību budžetu apsekojumu dati liecina, ka iedzīvotāju rīcībā esošais vidējais ienākums uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī pēdējo gadu laikā ir pieaudzis no 55,45 latiem 1997. gadā līdz 64,73 latiem 1999. gadā. Vienlaikus iezīmējas bīstama tendence – nepieaug ienākumi trūcīgākajās mājsaimniecībās, bet mazturīgo mājsaimniecību ienākumu pieaugums ir būtiski mazāks nekā vidējais ienākumu pieaugums, kas liecina, ka Latvijā pieaug ekonomiskā nevienlīdzība. Džini (Gini) koeficients, kas raksturo nevienlīdzību ienākumu sadalē 1999. gadā Latvijā bija 0,33 pret 0,30 1996. gadā (skat. 2. tabulu).

1. tabula

**Bezdarba līmeņa un iedzīvotāju ienākuma nodokļa rādītāji
Latvijā 2000.gadā [4.6;9.1]**

	iedzīvotāju kopskaits	Bezdarbs (%)	Ienākumu nodoklis Ls/cilv.	Bezdarba līmeņa koeficients	Ienākuma nodokļa koeficients
Pavisam valstī	2375339	7,6	71,18	1	1
Pilsētās:					
Rīga	764328	3,6	101,35	0,47	1,42
Daugavpils	114829	8,4	61,95	1,11	0,87
Jelgava	63269	7,4	68,62	0,97	0,96
Jūrmala	55671	8,8	72,34	1,16	1,02
Liepāja	89439	10,6	72,52	1,39	1,02
Rēzekne	39462	10,4	73,81	1,37	1,04
Ventspils	43891	5,9	147,04	0,78	2,07
Rajonos:					
Aizkraukles	41881	9	55,61	1,18	0,78
Alūksnes	26418	8,6	37,71	1,13	0,53
Balvu	30651	21,6	33,39	2,84	0,47
Bauskas	53178	8,4	48,73	1,11	0,68
Cēsu	60614	7,3	47,81	0,96	0,67
Daugavpils	42743	16,2	34,83	2,13	0,49
Dobele	40275	9,9	52,91	1,3	0,74
Gulbenes	28226	9,9	43,73	1,3	0,61
Jelgavas	37110	11,4	38,59	1,5	0,54
Jēkabpils	56462	12,4	39,23	1,63	0,55
Krāslavas	36825	20,5	33,39	2,7	0,47
Kuldīgas	38198	8,8	46,23	1,16	0,65
Liepājas	46851	12,9	38,33	1,7	0,54
Limbažu	40160	6,9	55,7	0,91	0,78
Ludzas	35112	20,2	33,85	2,66	0,48
Mađonas	46412	11,1	45,87	1,46	0,64
Ogres	62908	6,2	58,39	0,82	0,82
Preiļi	41722	19,8	22,04	2,61	0,31
Rēzeknes	42930	26,8	24	3,53	0,34
Rīgas	143764	6,5	81,16	0,86	1,14
Saldus	39006	5,9	45,43	0,78	0,64
Talsu	49842	7,9	54,93	1,04	0,77
Tukuma	53889	6,8	49,97	0,87	0,7
Valkas	34324	7,3	54,02	0,96	0,76
Valmieras	60345	7,2	57,33	0,95	0,81
Ventspils	14610	8,8	62,99	1,16	0,88

2. tabula

Džini koeficients [5.12]

	1996	1997	1998
Visas mājsaimniecības	0,30	0,31	0,32
Pilsētās dzīvojošās mājsaimniecības	0,30	0,31	0,32
Laukos dzīvojošās mājsaimniecības	0,27	0,30	0,30
Novadi:			
Kurzeme	0,29	0,30	0,31
Zemgale	0,29	0,30	0,29
Latgale	0,27	0,28	0,30
Vidzeme	0,29	0,30	0,30
Rīgas reģions	0,30	0,31	0,32

Dažādi Latvijas reģioni atšķirīgi izmanto tirgus ekonomikas radītās iespējas. Atsevišķiem reģioniem ir neattīstīta infrastruktūra, tajos ir sarežģīti piesaistīt investīcijas. Atšķirīgas ir dažādu reģionu iedzīvotāju iespējas iegūt kvalitatīvu izglītību. Intelektuāli spējīgākie cilvēki bieži pamet ekonomiski nelabvēlīgos rajonus, lai pārceltos uz tiem, kuri attīstās dinamiskāk. Tā rezultātā ekonomiskā atpalicība turpina nostiprināties.

Vispārējās un profesionālās izglītības kvalitāte nepietiekoši atbilst tautsaimniecības vajadzībām un prasībām. Izglītības iestāžu absolventiem bieži ir grūtības atrast darbu pat tajās specialitātēs, kurās darba tirgū ir vakantas darba vietas, vai arī viņi ir apguvuši profesijas, kurās darba piedāvājuma līmenis ir ļoti zems. Bezdarbnieku apmācība ir nepietiekoši pielāgota darba devēju prasībām un vajadzībām, kā arī bezdarbnieku iespējām. Latvijā vēl nav nostiprinājusies sistēma, kas motivētu indivīdus, darba ņēmējus un darba devējus rūpēties par kvalifikācijas celšanu, izglītības deficīta kompensēšanu.

Trūcīgiem un mazuļiem iedzīvotājiem ir būtiski ierobežotas iespējas meklēt darbu vai strādāt attālināti no pašreizējās dzīvesvietas – infrastruktūras un dzīvokļu tirgus attīstības līmenis ir nepietiekams, ceļi ir slikti, sabiedriskā transporta pakalpojumi samazinās. Iespējamais atalgojums nespēj segt transporta vai mājokļa potenciālās izmaksas.

Trūcīgo un mazuļiem iedzīvotāju vērtību sistēma, stereotipi un dzīves veids apgrūtina viņu profesionālo mobilitāti, kā rezultātā viņi nespēj pielāgoties straujajām tautsaimniecības strukturālajām un ražošanas tehnoloģiju pārmaiņām.

Latvijā ir zema nodarbinātības kvalitāte – liels zemi apmaksāto darba vietu īpatsvars, darba vietu aprīkojums ne vienmēr ir atbilstošs darba drošības prasībām, bieži ir vērojami darba tiesisko attiecību pārkāpumi.

Pilsētās nodarbinātībai ir labāka kvalitāte nekā nodarbinātībai laukos. Vīriešiem ir lielākas iespējas atrast labāk apmaksātu darbu nekā sievietēm. Augstākā izglītība nodrošina augstākas kvalitātes darbu, bet cilvēkiem ar zemāku

izglītību parasti ir pieejams zemākas kvalitātes darbs. Īpaši zema darba kvalitāte ir lauksaimniecībā nodarbinātajiem. Lauksaimniecība arvien lielākā mērā kļūst par zemas produktivitātes izdzīvošanas sektoru ar ļoti augstu nepilna darba laika un sezonas rakstura nodarbinātību.

Latvijā, tāpat kā citās pārejas ekonomikas valstīs, ir izplatīta "zemas algas nabadzība" - ienākumi no darba bieži ir pārāk zemi, lai nodrošinātu iztiku pat vienam cilvēkam. Algu līmeni tautsaimniecībā iespaido zemā darba produktivitāte, augstā konkurence darba tirgū un algu līmenis budžeta finansētajās iestādēs. Vispārējo algu līmeni iespaido arī noteiktais minimālās algas apjoms, kas ir zems.

Daļa darba devēju neveic sociālās apdrošināšanas iemaksas, kā rezultātā darba ņēmējiem rodas problēmas, gan aizejot pensijā, gan darba nespējas vai bezdarba gadījumā. Izvairīšanās no nodokļu un sociālo iemaksu veikšanas samazina līdzekļus, kas varētu tikt izlietoti pensiju un pabalstu izmaksai un līdz ar to negatīvi ietekmē arī citu Latvijas sociālo grupu labklājību. Daudzi darba devēji nav pievienojušies Latvijas Darba devēju konfederācijai. Daudzos uzņēmumos nav izveidojušās darbinieku pārstāvniecības institūcijas. Tās ne vienmēr spēj pilnvērtīgi aizstāvēt darba ņēmēju intereses. Bieži uzņēmumos netiek slēgti koplīgumi.

Nodarbinātības kvalitāti ietekmē zemais investīciju un tehnoloģiju līmenis, kas neveicina pieprasījumu pēc augsti kvalificēta darba spēka.

Līdz šim darba devēju un darba ņēmēju atbildībai ir pievērsta nepietiekoša sabiedrības uzmanība. Darba devēji nereti nespēj nodrošināt uzņēmumu kvalitātīvu pārvaldi un attīstības ilgtermiņa plānošanu. Daudzi Latvijas iedzīvotāji nespēj pielāgoties jaunajām ekonomiskajām attiecībām, viņiem ir raksturīga neuzņēmība, konservatīvisms vai zema darba kultūra. Līdz ar to, ne tikai nepietiekoši dinamiskā institucionālā reforma, bet arī sabiedrības zemā ekonomiskā kultūras kavē tautas labklājības attīstību.

Literatūra

1. Pārskats par tautas attīstību. R., UNDP, 2000. 131.lpp.
2. Pārskats par tautas attīstību 2000/2001. R., UNDP, 2001, 151.lpp.
3. Latvijas Statistikas gadagrāmata. LR CSP, 2000, 229 lpp.
4. 2000.gada tautas skaitīšanas provizorisks dati. LR CSP, 2000. 6 lpp.
5. Nabadzības novēršanas stratēģija. LR LM, 2000. 201 pp.
6. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens 2001//1(80). CSP, 2000, 144 lpp.
7. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. LR EM <http://www.lcm.gov.lv/.lv/News/Reports/> 2000, (01.04.01.) 148 lpp.
8. 2000 regular report from the commission on Latvia's progress towards accession. -R., Eurostat -[http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/](http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop) Public/datashop, 2000, (20.04.01) 114 p.
9. Zemes dienesta npublicētie materiāli.

Kopsaviikums

Pasaules ekonomikas globalizācijas ietekmes dziļākai izpratnei ir nepieciešams izprast arī Latvijas tautsaimniecības attīstības tendences valsts reģionu līmenī, kuru nevienmērīga attīstība ir viens Latvijas tautsaimniecību attīstību kavējošiem faktoriem. Uzskatāmākais šo atšķirību rādītājs ir bezdarba līmenis. Savukārt reģiona ekonomiskās attīstības potenciālu raksturo ienākuma nodokļa ieņēmumi. Šādā griezumā novērojams apburtais loks - jo mazāka ir iedzīvotāju ekonomiskā aktivitāte, jo valsts rīcībā nonāk mazāk līdzekļu ar kuriem ietekmēt reģionu ekonomisko potenciālu, kas savukārt noved pie jau tā zemās ekonomiskās aktivitātes pasīkuma. Tālākai reģionu attīstības plānošanai būtiski ir izprast kā bezdarba tā arī zemās ekonomiskās aktivitātes cēloņus.

Александр Шенкман (Латвийский Университет)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ КАК ФАКТОР ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

FIRMAS INVESTĪCIJU AKTIVITĀTE KĀ TĀS EFEKTIVITĀTES UN KONKURĒTSPĒJAS FAKTORS

The article deals with the investments as primary factor of efficiency and competitive strength on the grounds of neoclassical theory. The analysis based upon definition of macroeconomic criteria of investment efficiency (net discount value, internal rate of return) and macroeconomic factors (inflation rate, level of interest rate). Investment sources are described: internal, external, diversified. Recommendations are formulated on the bases of macroeconomic investment dynamics in the countries with economics in transition: direct and indirect tax benefits for firms in nations with high inflation: stimulating monetary-credit policy for nations with moderate inflation. Special methods for stimulating investment activity are offered: leasing, alternative banking networks, direct consumer investments against governmental guaranties and "displacement effect" overcoming.

1. Инвестиции являются важнейшим фактором, влияющим на благополучие фирмы в долгосрочном периоде. От интенсивности инвестиционной деятельности фирмы зависят ее доходность, конкурентоспособность, экологичность и другие экономические и социальные показатели. Поэтому позитивные и нормативные исследования в области инвестиций находятся в

центре внимания основных направлений современной экономической теории. Наибольшую популярность приобрело неоклассическое направление. Оно основано на сопоставлении маржинальных (дополнительных, предельных) издержек по наращиванию капитальных ресурсов и предельных выгод (дохода). Фирме выгодно наращивать основной капитал до тех пор, пока предельный (дополнительный) доход от каждой приобретаемой единицы капитала будет превышать дополнительные издержки, связанные с приобретением соответствующих единиц капитала, которые принято называть рентными издержками. Следовательно, инвестиционное равновесие фирмы может наступить в условиях равенства предельного дохода от инвестиций и рентных издержек.

$$MR=RC$$

MR – предельный доход

RC – рентные издержки.

В рамках неоклассического подхода предельный доход (соответственно предельный продукт) убывает с увеличением применяемого капитала, а основу рентных издержек капитала составляет ссудный процент.¹ Поэтому лишь один определенный уровень концентрации капитала образует эффективный объем инвестиций. Если $MR > CR$, то фирма недоинвестирует капитал и упускает возможность увеличения чистого дохода; если $MR < CR$, то фирма переинвестирует и часть капитала приносит дохода меньше, чем обходится в рентных издержках. Исходя из изложенного, желаемая величина используемого капитала зависит от рентных издержек и объема выпуска

Неоклассический подход разработан достаточно детально, но у него имеются существенные недостатки. Технический прогресс в рамках данного подхода рассматривается как экзогенный (внешний) фактор даже в долгосрочном периоде. На этой основе, собственно, и возможно, предположение об убывающей предельной доходности капитала, основанное на убывающей предельной производительности. Между тем, инвестиции, как правило, связаны с технологическим прогрессом, что ограничивает научные возможности положения об убывающей отдаче (производительности) капитала по мере его увеличения. С этим связаны ограничения неоклассической теории инвестиций. Поэтому существуют и иные, альтернативные подходы. Приведем некоторые из них.

Дисконтирование денежных потоков

Данная теория, возникающая как альтернативная, на самом деле может быть совмещена с неоклассическим подходом для анализа долгосрочных инвестиций.

¹ На рентные издержки капитала влияют и другие факторы, например, налоги. Но для раскрытия сути проблемы без излишнего усложнения достаточно ограничиться основным фактором. Привлечение дополнительных факторов будет иметь своим результатом увеличение рентных издержек и уменьшение эффективного объема инвестиций.

Она основана на том, что цена капитала изменяется во времени под влиянием различных факторов, главным из которых являются процентная ставка и инфляция. При таком подходе капитальная стоимость путем дисконтирования приводится к сопоставительным значениям. Этот подход будет подробно рассмотрен ниже при изложении критериев эффективности инвестиций.

Существуют и некоторые другие подходы, в том числе и классический, отличительными особенностями которого являются технический прогресс как эндогенный (внутренний) фактор в форме роста органического строения капитала, а средняя норма прибыли, устанавливается межотраслевым переливом капитала.

Мотивом для инвестирования здесь выступает разница между индивидуальной и общественной (отраслевой) нормой прибыли. Инвестируемый капитал перетекает в те отрасли и инвестиционные проекты, где более высокая (относительно) норма прибыли. Как правило, такие инвестиционные потоки сопряжены с технологическим прогрессом, а последний является органическим (эндогенным) фактором инвестиций. Но у данного подхода есть свои недостатки. Переливы капитала сталкиваются проблемой мобильности капитала, которая имеет отраслевую специфику. Чем крупнее фирма и чем больше у нее основных фондов с низкой мобильностью (например, фирма олигополистического типа), тем труднее ей конвертировать ресурсы. Стоимостная мобильность капитала наталкивается на ограничения, связанные с физическим составом основного капитала. Кроме того, в рамках данного подхода не учитывается такой важнейший фактор как процентная ставка и альтернативная доходность капитала.

Модель акселератора

Она показывает пропорциональную связь нормы инвестирования и общего уровня производства. Модель акселератора чаще используется для анализа инвестиционных процессов при циклических колебаниях. Во время роста общего выпуска пропорционально растут и инвестиции. Во время спада инвестиции сокращаются абсолютно, и их доля в ВВП падает.

2. Главной проблемой инвестиционных решений, даже при наличии эффективных инвестиционных проектов является нахождение источников инвестиций. В идеальном случае проблема источников инвестиций решается через банковский кредит. Но этот источник будет открыт и будет четко работать лишь при определенных условиях. Во-первых: активность реального сектора должна быть такова, чтобы доходность инвестиционных проектов массово превышала процентную ставку. Во-вторых: даже при благоприятной конъюнктуре в реальном секторе экономики существуют ограничения по размеру кредитования по разным причинам (ограниченность залогового имущества, гарантийность, ликвидность и т.д.). Кроме внешних источников для инвестиционных целей используются внутренние источники. Прежде всего, внутренним источником является прибыль, точнее нераспределенная прибыль корпораций, остающаяся

после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Соответственно в инвестиционно активный период деятельности фирма может сокращать выплаты дивидендов, чтобы увеличить её инвестируемую часть. Государство, в свою очередь может сокращать или даже отменять налоги с той части прибыли, которая используется для инвестирования. В странах, где правительства проводят инвестиционно активную политику используются разные льготы: прямые льготы на инвестируемую часть прибыли, инвестиционный налоговый кредит и др. Применяются также таможенные льготы.

Перечисленное выше относится к чистым инвестициям. К валовым инвестициям относится амортизация, и методы ускоренной амортизации тоже могут быть отнесены к внутренним источникам инвестиций. Кроме внутренних и внешних используются смешанные, диверсифицированные источники инвестиций. К их числу может быть отнесен лизинг, получивший большое распространение в последние годы по следующим причинам:

а) современный этап индустриального развития требует вовлечения в производственный процесс сложных и дорогостоящих элементов основного капитала; применение подобных систем может носить разовый, сезонный и периодический (дискретный) характер.

К сложным и комбинированным источникам инвестиций вынуждает обращаться сам характер современной экономики. Максимизирующую прибыль целевую установку фирмы вынуждены решать, сопоставляя издержки и доходы. Реализация данного подхода потребовала отказаться от классической (римской) правовой традиции абсолютизации прав собственности. Для решения конкретных инвестиционных и вообще предпринимательских задач выгодно приобретать лишь необходимый объем правомочий, сокращая издержки. Лизинг не дает полных прав собственности предпринимателю. Но они ему и не всегда нужны. Достаточно иметь права пользования или владения для решения производственно-предпринимательских задач. При отсутствии средств на покупку оборудования в собственность лизинг выступает эффективной и доступной формой инвестиций. В некоторых случаях: сезонность, дискретность производства лизинг может оказаться незаменимым средством и источником инвестиций.

На основе расщепленных правомочий собственности могут формироваться и другие эффективные наборы (кластеры) прав для решения инвестиционных задач: совместная аренда, прокат, долевое приобретение промышленных прав и т.п.

3. Выше отчасти уже упоминалась проблема эффективности инвестиционных решений, в частности, при обращении к неоклассической теории. Однако проблема эффективности столь важна, что заслуживает специального рассмотрения на критериальном уровне. Наиболее распространенными в современной теории и практике инвестиций являются следующие 2 критерия: чистая приведенная стоимость (NPV) и внутренняя норма эффективности (IRR). Экономическая суть чистой приведенной стоимости (NPV) состоит

сопоставлении затрат на инвестиции и дохода за весь период функционирования проекта. При этом предполагаемый в будущем доход приводится (дисконтируется) к стоимости средств, израсходованных на инвестиционный проект в текущем (сопоставимом) периоде. Роль дисконтного коэффициента играет процентная ставка. Приведенная стоимость за один период (год) равна:

$$PV = R / (1+i)$$

PV – приведенная стоимость

R – сумма дохода

i – процентная ставка

За ряд периодов

$$PV = \sum R_j / (1+i)^j$$

j – изменяется от 1 до n и показывает число периодов.

После определения приведенной стоимости за весь период функционирования инвестиционного проекта ее следует сравнить с инвестиционными затратами (C) и получить чистую приведенную стоимость

$$(NPV) = -C + \sum R_j / (1+i)^j$$

Если NPV > 0, то проект выгоден.

Роль процентной ставки как важнейшего элемента приведения (дисконтирования) свидетельствует о том, что при данном подходе реализуется неоклассический подход к альтернативной стоимости инвестиционных ресурсов (капитала). Если NPV окажется меньше 0, то предпочтительной альтернативой будут вложения денежного капитала в банк, поскольку процентная ставка будет выше внутренней нормы окупаемости инвестиций. Здесь следует заметить, что выгодность на микроэкономическом уровне может не совпадать с выгодами с макроэкономической точки зрения. Например, вложения средств в высокодоходные ценные бумаги в России (1995-98 гг.) продемонстрировали на практике доказанный теорией эффект вытеснения реального сектора с инвестиционного рынка, который не мог состязаться с государством по уровню доходности средств и результатов заимствования.

Другим критерием, тесно связанным с первым, является норма окупаемости. По экономическому содержанию – это чистый доход с инвестиций, выраженный в процентах к инвестиционным затратам. Определяется по формуле:

$$g = (R-C) / C \times 100\%$$

где:

g – норма окупаемости,

R – доход с инвестиций,

C – издержки (без учета ссудного процента)

Если норма окупаемости выше все той же процентной ставки, то инвестиции выгодны. А инвестиционное равновесие наступает при равенстве процентной ставки и нормы окупаемости ($r=i$). Но следует учитывать, что на практике норма окупаемости выше процентной ставки и объясняется это рядом факторов, важнейшими из которых являются риски и налоги. Как правило, реальные инвестиции, особенно долгосрочные, связаны с большим риском, чем вложения в банк при той же доходности. В таком случае компенсацией для инвестиционных предпочтений может быть более высокая доходность. В том же направлении действуют и налоги.

4. При определении критериев эффективности инвестиций выявилась роль процентной ставки. Являясь альтернативной стоимостью капитала она служит «пропускным пунктом» для денежного капитала в область реальных инвестиций. Но принимающие инвестиционные решения фирмы не могут влиять на уровень процентной ставки даже косвенно. Последняя является экзогенным фактором для фирм. На процентную ставку, являющуюся макроэкономическим фактором может влиять денежно-кредитная политика Центрального банка и правительства. Если проводится стимулирующая политика, то процентная ставка снижается, и инвестиции растут. Обратные последствия будет иметь сдерживающая денежно-кредитная политика. Основными средствами денежно-кредитной политики являются: изменение нормы обязательного резервирования и учетной ставки, а также операции на открытом финансовом рынке. На последнем следует остановиться подробнее. Государственные ценные бумаги являются альтернативным вариантом прибыльного вложения денежного капитала. Уровень их доходности определяется не рынком и конкуренцией, а решениями государственных органов. Если в борьбе за финансовый рынок правительство будет намеренно устанавливать норму доходности бумаг выше рентабельности в реальном секторе экономики (как это делалось в России до кризиса 1988 г.), то будет срабатывать эффект вытеснения. Поскольку вложения в государственные ценные бумаги считаются не очень рисковыми, то и доходность по ним не должна превышать доходность инвестиций с более высоким риском.

К макроэкономическим факторам инвестиций относится и темп инфляции. Ее рост является отрицательным фактором. Для определения эффективности инвестиций необходимо все расчеты корректировать с учетом темпов инфляции. Но это скорее техническая (расчетная) проблема. Гораздо важнее вопрос об инфляции. Если инфляция является результатом случайных и внешних для национальной экономики явлений (например, мировые финансовые кризисы) или необоснованные эмиссии, то инвестиционный процесс сталкивается с отрицательными результатами. Но инфляция может являться результатом стимулирования денежно-кредитной политики, которая в любом случае имеет инфляционный потенциал. Но в данном случае сама инфляция является побочным результатом политики стимулирования инвестиций.

Таким образом, инфляция инфляции рознь.

Следует отличать инфляцию как внутренний результат стимулирующей политики, и инфляцию как деструктивный внешний фактор. С последней надо бороться, в том числе и средствами сдерживания, а первую надо отслеживать с тем, чтобы ее уровень не перешел за опасную черту.

В качестве макроэкономического фактора может выступать и законодательно-нормативная база, особенно в области фискальной и денежно-кредитной политик. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономически развитых странах ведется активная работа по законодательному стимулированию инвестиционного процесса. Более того, само экономическое благополучие достигнуто за счет активного государственного участия в создании благоприятного институционального нормативного фона для инвестирования.

5. В состоянии переходной (трансформационной) экономики оказалась все республики бывшего СССР. Она имеет существенно отличные признаки, определяющие инвестиционный процесс. Рассмотрим некоторые из них:

- 5.1 Во всех странах с переходной экономикой произошел спад производства и других макроэкономических результатов. При этом спад инвестиций опережал спад производства ВВП. Сократилась и доля инвестиций в ВВП и по данному показателю, очень важному для характеристики качественного состояния экономики эти страны попали в разряд развивающихся. В тех странах, где намечился устойчивый рост производства, наблюдается тенденция роста инвестиций. Темп роста инвестиций опережает темп роста ВВП, но по доле инвестиций в ВВП эти страны отстают от развитых стран на порядок (соответствующие показатели в среднем составляют 15 и 30%).
- 5.2 Наблюдался высокий уровень инфляции и процентной ставки и эти факторы сдерживали инвестиционный процесс.
- 5.3 Основные направления реформ не послужили инвестиционными факторами и не содержали инвестиционных источников. Либерализация цен обесценила амортизационные фонды и средства на счетах предприятий. Приватизация тоже не принесла инвестиционных источников, хотя в нескольких странах Восточной Европы (например, Чехия) приватизация включала в себя и структурную перестройку. Либерализация внешнеэкономической деятельности привела к вывозу капитала и истощению внутренних инвестиционных источников. Финансовая стабилизация вызвала спросовые ограничения (как по потребительским, так и по инвестиционным товарам).
- 5.4 В некоторых странах (Россия) государство «успешно» занималось вытеснением реальных инвестиций, выстраивая финансовые пирамиды из высокодоходных инструментов заимствования.
- 5.5 Финансовый кризис 1998 года и его последствия подорвали доверие к банковской системе и в механизации потоков, «сбережения – инвестиции» образовались сбои. В России, например, сбережения населения

составляют по оценкам около 50 млрд. долларов. Но они не попадают в коммерческие банки и соответственно не реализуются в инвестиции.

Эти и некоторые иные особенности свидетельствуют о том, что обычные механизмы инвестиций в переходной экономике не срабатывают. Нужны особые средства стимулирования инвестиций. Сложно выработать особые рецепты, но в порядке постановки и обсуждения можно назвать следующее:

- Лизинг является, перспективной формой инвестиций в условиях отсутствия достаточных внутренних источников инвестиций и недоступности внешних источников.
- Следует использовать альтернативные механизмы превращения сбережений в инвестиции. В качестве вариантов может быть «запуск» иностранных банков с высоким уровнем надежности; прямые потребительские инвестиции сбережений под государственные гарантии,
- В сложившихся специфических условиях переходной экономики очень важна активная роль государства в стимулировании реальных инвестиций. Она может быть дифференцированной. Для стран с невысоким уровнем инфляции (менее одного процента в месяц в среднем за год) приемлема стимулирующая денежно-кредитная политика.

Для стран с более высокой инфляцией приемлема стимулирующая фискальная политика, в особенности прямые и косвенные налоговые таможенные и иные льготы.

Наиболее результативной может быть комбинированная политика стимулирования инвестиций, основанная на сочетании средств денежно-кредитной и фискальной политики, для чего требуется глубокая аналитическая работа с учетом специфических особенностей состояния экономики каждой страны.

Литература

1. Бирман Т, Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных решений. - М., 1997.
2. Бернес Вернер, Хавронек Питер М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Промышленные технико-экономические исследования. - М., 1995.
3. Бромович М. Анализ эффективности капитальных вложений. - М.: ИИФРА, 1996.
4. Гитман Лоренс Дж. Основы инвестирования. - М.: Дело, 1997.
5. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. - М., 1997. Гл. 9, 19.
6. Количественные методы финансового анализа. - М.: ИИФРА, 1996.
7. Глазунов В. Финансовый анализ и оценка риска значимых инвестиций. М., 1997.
8. Коррет Дерри. Принятие инвестиционных решений. М.: ЮНИТИ, 1997
9. Меркулов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций. - М., 1997.
10. Мэнкью Г. Макроэкономика. - М., 1994. Гл. 4, 17.
11. Норко Т.Т. Принятие инвестиционных решений. - М., 1997.
12. Пигу А. Экономика благосостояния. Т. 1. Ч. 1.
13. Фридман Джек, Ордуэй Николас. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - М.: Дело, 1997

14. К.Хубиев. Инвестиции в реальный сектор - основа долгосрочного экономического роста: В кн. *Рыночная система России...* гл.8 МГУ им. М.В.Ломоносова ТЕИС. М, 2001.

Резюме

В статье на основе неоклассической теории рассматриваются инвестиции как главный фактор эффективности и конкурентоспособности. Анализ построен на базе определения микроэкономических критериев эффективности инвестиций (чистая приведенная стоимость, внутренняя норма окупаемости) и макроэкономических факторов (температура инфляции, уровень процентной ставки). Раскрываются источники инвестиций: внутренние, внешние, диверсифицированные. На основе анализа макроэкономических факторов динамики инвестиций в странах с переходной (трансформационной) экономикой сформулированы рекомендации: прямые и косвенные налоговые льготы для фирм в странах с высокой инфляцией; стимулирующая денежно-кредитная политика для стран с умеренной инфляцией. Предлагаются и специальные методы активизации инвестиционной деятельности: лизинг, альтернативные сегменты банков, прямые потребительские инвестиции под государственные гарантии, преодоление "эффекта вытеснения".

Inga Šīna (Latvijas Universitāte)

STRATĒGIJA ORIENTĒTA UZ KLIENTU JAUNS VIRZIENS LATVIJAS BANKU DARBĪBĀ

CLIENT ORIENTATED STRATEGY – THE NEW DIRECTION OF LATVIA BANKS' ACTIVITIES

The banks in Latvia are growing fast. Different new products and services have appeared so quickly that many banks do not know who are the customers to focus on. Providing the same products and similar attitude level to all the customers is simply not economically logical.

The banks should know how much it costs to service their existing customers and how much profit they bring to the bank. To work with profit, the bank has to understand who are the customers it wants to retain and why. Next, what are the characteristics of customers it wants to acquire.

This paper looks into the new banks and client relationship model CRM in Latvia, and how this model can be used in understanding who are the bank current and potential customers, and how to identify the kinds of customers the bank would like to have.

Kvalitatīvi jauna pieeja bankas un klientu attiecību organizēšanā pēdējo dažu gadu laikā pasaulē pazīstama ar apzīmējumu *Customer Relationship Management* (CRM). Šī koncepcija, kas balstīta uz pilnīgu bankas un klienta uzticēšanos, būtībā līdzinās ģimenes ārsta praksei – tādai kādu to zinām attīstītajā pasaulē. Ģimenes ārsts jau gadiem apmeklē sev zināmus pacientus, pazīst visas viņu kaites un galvenais – ārsts var prognozēt kaites saasināšanos un veikt nepieciešamo profilaksi krīzes novēršanai.

Finansu pasaulē, ieviešot CRM, ideja ir ļoti līdzīga. Banka katram klientam ir piešķirusi atsevišķu menedžeri, kurš ne tikai operatīvi izpilda visus klienta uzdevumus (tradicionālais VIP serviss), bet arī konsultē klientu un iesaka optimālāko risinājumu, izanalizējot iespējamus notikumu attīstības scenārijus. Bankas menedžeris tātad tik labi pārzina sava klienta biznesu, ka var pamanīt potenciālos riskus, vai iespējas vēl pirms tos pamanījis pats klients.

Protams, efektīvai CRM sistēmas darbībai nepietiek ar augstas kvalifikācijas bankas darbiniekiem, kuri pārzina gan finansu tirgu kopumā, gan sava klienta vajadzības, gan visas bankas iespējas. Ir nepieciešama pilnīga abpusēja uzticēšanās, jo tikai tā ir iespējams sniegt klientam visnepieciešamāko un pamatotāko ieteikumu īstajā brīdī.

Lai arī pilnīga uzticēšanās, manuprāt, būs iespējama tikai pēc zināma laika, jau šobrīd ir redzams, ka Latvijas klientu vidū šāda – personalizēta – pieeja klientam no bankas puses jau izpelnījusies ļoti lielu atsaucību, jo klientam bieži vien nav laika un iespēju iedziļināties finansu tirgus norišu fīnesēs. Ja ir pieejams kvalificēts konsultants, kuram var uzticēties, klients to labprāt izmanto. Savukārt bankai pieaugošas konkurences apstākļos CRM sistēma palīdz ne tikai piesaistīt jaunus klientus, bet arī pilnībā realizēt esošo klientu ieceres, kas nav mazāk svarīgi, jo jauna klienta piesaistei nepieciešamie izdevumi ir aptuveni piecas reizes lielāki, nekā izdevumi esošā klienta noturēšanai.

CRM (*Customer Relationship Management*) – tulkojumā no angļu valodas nozīmē attiecību ar klientu vadība.

CRM tā ir uz noturīga biznesa veidošanu vērsta koncepcija un biznesa stratēģija, kuras kodols ir uz klientu orientēta pieeja. Šī sistēma ir nepieciešama lielas konkurences apstākļos, kad galvenā uzmanība ir pievēršama klientam. Lai gan Latvijas komerebanku sistēma ir salīdzinoši jauna, par konkurences trūkumu mūsu valsts banķieri nevarētu sūdzēties jau vismaz gadus piecus, sešus. Šādos – pieaugošas konkurences apstākļos – banku darbības stratēģiju aizvien spēcīgāk diktē klienta vajadzības un arī vēlmes.

CRM sistēmu galvenais uzdevums – biznesa procesu efektivitātes paaugstināšana, kas vērsti uz klientu piesaistīšanu un noturēšanu – mārketingā, pārdošanā, servisā un apkalpošanā neatkarīgi no kanāla, caur kuru notiek kontakts ar klientu.

Modernā CRM koncepcija apskata bankas produktu un pakalpojumu pārdošanu nevis kā atsevišķu aktu, ko veic konkrēts bankas darbinieks-pārdevējs ar konkrētu pircēju, bet kā:

- nepārtrauktu procesu, kurā ir iesaistīts katrs bankas darbinieks,
- prasmes izmantot informāciju par klientu viņa lojalitātes iegūšanai un vērtības paaugstināšanai priekš bankas.

Ja agrāk klients saņēma informāciju par banku galvenokārt no tās produktiem, tad tagad viņš savu attieksmi pret banku kopumā kā pret partneri, ar kuru sadarbojas, izveido izmantojot dažādus kanālus – tālruņa zvans, vizīte uz banku, produkta iegāde, pakalpojuma lietošana, bankas internet-lapas periodiska lasīšana vai Internetbankas izmantošana u.c. Klientu prasības ir kļuvušas diferencētākas, bet bankas un klientu mijiedarbība – vairāk personalizēta.

Viens no būtiskākajiem CRM aspektiem ir aptvert visus kanālus un punktus kontaktiem ar bankas klientiem un saskaņot tos, lai būtu vienota sakaru metodika un tehnika. Katram kontaktam ir jāveicina klientu piesaistīšana. Klients vēlas saņemt vienādi kvalitatīvu apkalpošanu neatkarīgi no sadarbības kanāla – vai nu ierodoties bankas centrālajā ofisā, vai filiālē, vai lietojot Internetbankas pakalpojumus. Klientam pēc viņa pieprasījuma sniegtajai informācijai ir jābūt pilnīgai un konsekventai. Nedrīkst pieļaut situāciju, ka bankas dažādu struktūrvienību darbinieki sniedz atšķirīgas atbildes uz vieniem un tiem pašiem jautājumiem. Ievadot informāciju vienotā datu bāzē CRM sistēmas ietvaros, palielinās iespējas piesaistīt klientu bankai un turpmākajā darbībā viņu noturēt. Pie tam tiek minimalizēta informācijas dublēšanās, pūliņu dublēšanās iespēja, bet tas, savukārt, samazina izdevumus. Iespēja saņemt, saglabāt un apstrādāt pilnu klientu un bankas sadarbības vēsturi sniedz bankai daudzas priekšrocības. Bankas darbinieki var:

- izveidot pilnīgu klientu datubāzi,
- iegūt zināšanas par katru atsevišķu klientu, balstoties uz esošiem ilglaicīgiem datiem un izmantot dažādas analīzes metodes,
- paredzēt, kādu bankas produktu vai pakalpojumu klients varētu vēlēties nākotnē,
- var veikt auditorijas segmentāciju, izanalizēt konkrēta noteta kanāla darba efektivitāti, reklāmas kampaņas veiksmīgumu, utt.

Klientu bāze ir svarīgākais bankas aktīvs, kas ir efektīvi jāvada. Šai sakarā pieminēšu dažus zināmus faktus:

1. Izdevumi jauna klienta piesaistīšanai vidēji ir piecas reizes lielāki nekā esošā klienta noturēšana.
2. Apmierināts bankas klients par veiksmīgu bankas izvēli vai labu bankas produktu vai servisa līmeni izstāsta tikai pieciem saviem paziņām, bet neapmierināts klients – veseliem desmit.
3. Vidējais klients bankai “atmaksājas” pēc apmēram viena gada ilga darba. Tas nozīmē, ja klients ir aizgājis no bankas gada laikā, tad viņš ir radījis bankai tikai zaudējumus.
4. Noturēto klientu daļas palielināšana par 5% palielina bankas peļņu līdz 50%.
5. Banku darbībā, tāpat kā ražošanā, darbojas noteikums “80/20”, t.i., 20% klientu dod 80% peļņas.

Zinot šos faktus, ir saprotams, kāpēc Latvijas bankas ir uzsākušas strauji ieviest jaunu banku-klientu attiecību stratēģiju – klientorientēto stratēģiju jeb CRM. CRM koncepcijas būtībā ir pamatdoma – gaidītākajam un ienesīgākajam klientam ir tiesības uz ekskluzīvu apkalpošanu.

Bankai ir ārkārtīgi svarīgi noteikt "ienesīgo" klientu grupu, noteikt šīs grupas raksturojumu, īpatnības, portretu, saglabāt šo klientu grupu uz ilgu laiku un pastāvīgi palielināt. Atklājot prioritāros klientus pēc dažādiem kritērijiem, var paaugstināt bankas noieta kanālu darba ienesīgumu. Nosakot tipiskas problēmas un bankas klientu prasības, tipiskas reakcijas izstrādāšana ļauj minimizēt darbinieku reakcijas laiku.

CRM sistēmā pastāv divu veidu informācija :

- Ienākošā informācija par klientu,
- Izejošā informācija.

Ienākošā informācija CRM sistēmai ir klientu raksturojošie dati:

1. Kontakta vēsture –

Piem., cik bieži klients ir griezies bankā, ar kādiem jautājumiem, kā viņam ir palīdzēts, kādi bankas produkti ir pārdoti, kādas klienta vēlmes palika neapmierinātas, ar kādu bankas darbinieku klients pārsvarā kontaktējas, kādas ir klienta apkalpošanas prasības, kādas ir bijušas sūdzības utt.

2. Klienta profils –

Piem., klienta vecums, ienākumi, bērni, profesija, dzīvesvieta utt.

3. Bankas produktu vai pakalpojumu pirkumu vēsture –

Piem., kādus tieši bankas produktus klients nopirka, cik daudz dažādu bankas produktu klients nopirka, cik bieži klients iegādājās jaunus bankas produktus vai pieprasīja pagarināt esošo pakalpojumu laiku, vai klientam ir bijuši parādi pret banku utt.

Izejošā informācija CRM sistēmai ir iegūtie dati un rādītāji par konkrētu klientu vai klientu grupu, jaunās zināšanas, secinājumi – viss, ko var izmantot bankas darbības optimizācijai kopumā un tās atsevišķu darbinieku darba optimizācijai.

Personalizācija kļūst par klienta gaidītu sadarbības normu, kad tiek ņemti vērā klienta paradumi un prioritātes.

CRM ieviešana skar praktiski visas bankas struktūrvienības. CRM risinājumam konceptuāli ir nepieciešama vienota datu bāze.

CRM ieviešanas process ietver šādus etapus:

- noteikt CRM ieviešanas mērķus un uzdevumus bankā. Saistīt tos ar bankas stratēģiskajiem biznesa mērķiem;
- noteikt, kādas organizatoriskas izmaiņas ir nepieciešamas veikt bankā;
- izstrādāt noteicoto CRM bloku un moduļu ieviešanas plānu. Izplānot projektam nepieciešamos resursus, pārskata formas;
- organizēt CRM ieviešanas centru, noteiktu to personu loku, kas būs atbildīgi par tehnoloģisko ieviešanu, biznesa procesu izstrādāšanu u.c.;
- izveidot komunikāciju sistēmu, kas nodrošina visu bankas struktūrvienību (mārketingu, operāciju pārvaldi, kredītodaļu, dīlingu, u.c.) sadarbību CRM koncepcijas ietvaros;

- detalizēti izstrādāt mārketinga komunikāciju ciklu, ieskaitot konkrētas mārketinga programmas efektivitātes plānošanas, vadības un novērtēšanas procedūras un reglamentus;
- apvienot informāciju par esošajiem un perspektīvajiem bankas klientiem vienotā datu bāzē, izslēdzot informācijas dublēšanos;
- noteikt apakšnodaļu un atsevišķu darbinieku darba kontroles sistēmas efektivitātes novērtēšanas metrikus un kritērijus CRM sistēmas ietvaros;
- veikt sistēmas testēšanu, sākot ar nozīmīgākajām apakšnodaļām;
- izstrādāt un realizēt bankas personāla apmācības pasākumu sistēmu;
- attiecināt CRM koncepciju uz visu banku kopumā.

Rezultātā ir jāveidojas integrētai CRM infrastruktūrai bankā.

Literatūra

1. Samuel C. CERTO. Modern Management. Published by A. SIMON & SCHUSTER Company, New Jersey, 1999, p.699;
2. Samuel C. CERTO. Principles of Modern Management. Published by Allyn and Bacon, London, 1999, p. 646;
3. Operations and the Management of Change. Published by Pitman Publishing, London, 1998, p. 464.

Kopsavilkums

Kvalitatīvi jauna pieeja bankas un klientu attiecību organizēšanā pēdējo dažu gadu laikā pasaulē pazīstama ar apzīmējumu Customer Relationship Management (CRM). CRM - tā ir uz noturīga biznesa veidošanu vērsta koncepcija un biznesa stratēģija, kuras kodols ir uz klientu orientēta pieeja. Bankai CRM palīdz izprast savu klientu mērķauditoriju, izprast, kuri klienti dod bankai peļņu, noturēt šos klientus un piesaistīt jaunus.

CRM risinājumam ir nepieciešama vienota datu bāze. Ar tās ieviešanu bankā tiek samazināti izdevumi un rodas iespēja uzturēt un papildināt klientu un bankas sadarbības vēsturi, izmantot to esošo klientu apkalpošanai un jaunu piesaistīšanai.

CRM ieviešana skar praktiski visas bankas struktūrvienības un tā var notikt tikai pie struktūrvienību ciešas sadarbības.

Roberts Škapars (Latvijas Universitāre),
Inese Vabale (Latvijas Universitāte)

TRANZĪTA ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS LATVIJĀ

TRANSIT DEVELOPMENT PROBLEMS IN LATVIA

The goal of this paper is to investigate condition of separate transportation system fields and development factors influencing competitiveness of Latvian transportation system.

Transports ir viena no galvenajām un dinamiskākajām nozarēm Latvijas ekonomikā. Kopā ar sakaru nozari tā rada 16,6% no iekšzemes kopprodukta. Lietuvā un Igaunijā šīs nozares īpatsvars 2000. gadā bija attiecīgi 6,1% un 9,2% (Centrāleiropā vidēji 6-9%) [5]. Transporta nozares nozīmīgais īpatsvars izskaidrojams ar to, ka Latvijas izdevīgais ģeogrāfiskais stāvoklis rada tai iespējas būt par svarīgu posmu kravu plūsmā starp lielākajiem preču patēriņa tirgiem Krieviju un Eiropas Savienību, kā arī starp Skandināvijas valstīm un Vidus- un Dienvideiropas valstīm. Pamatā tranzīta pārvadājumus koncentrējas ap lielāko ostu Baltijas jūras austrumu krastā – Ventspili, un abām lielajām ostām Rīgu un Liepāju. Trīs Latvijas lielās ostas apkalpo vairāk kravu nekā Lietuvas, Igaunijas un Sanktpēterburgas ostas kopā. Latvijā ir labi attīstīta autoceļu infrastruktūra un plašs dzelzceļu tīkls, kā arī darbojas jēlnaftas un naftas produktu cauruļvadi.

Nozīmīga Latvijas transporta sistēmas sastāvdaļa neapšaubāmi ir dzelzceļš. Tas tieši savienojas ar NVS valstu dzelzceļa sistēmu, kas tālāk savienojas ar Tālo Austrumu dzelzceļa sistēmu. Vēsturiski dzelzceļa transportam Latvijā ir bijusi dominējošā loma kravu pārvadājumu nodrošināšanā un nozīmīga vieta pasažieru pārvadājumos. Latvijas ostu un dzelzceļa infrastruktūra jau kopš 1860. gada ir bijusi nozīmīga pasaules transporta loģistikas sastāvdaļa.

Latvijas dzelzceļa transporta galvenā nozīme pašlaik ir saistīta ar Austrumu- Rietumu tranzītkoridora un Latvijas ostu apkalpošanu. Ņemot vērā galvenos kravu plūsmu virzienus, likumsakarīgi lielākie "Latvijas dzelzceļa" (LDz) klienti un sadarbības partneri ir NVS valstis. Līdz ar to, arī šo valstu ekonomiskā un politiskā situācija ietekmē kravu pārvadājumus. Tā, 1998. gada Krievijas finanšu krīze Latvijā izraisīja strauju kravu pārvadājumu apjomu samazināšanos. Lai gan ik gadus pieaug "Latvijas dzelzceļa" pārvadāto kravu apjomi, un 2001. gada 3 ceturksņos, salīdzinot ar 2000. gada 3 ceturksņiem, uzņēmums palielināja kravu apjomu par 9% jeb 2,5 milj.t, tomēr Krievijas ekonomikas pirmskrīzes perioda apjoms – 41 milj.t vēl nav sasniegts. 1998. gadā uz un no Krievijas vestās kravas veidoja gandrīz pusi no visām LDz pārvadātajām kravām (46%). Otra lielākā LDz sadarbības partnere ir Baltkrievija, kuras kravas bija 11,3%. Latvijas kaimiņvalstu Lietuvas un Igaunijas kravas kopā deva 11,6% no kravu kopējā apjoma. Lielākā daļa kravu, kuras tika pārvestas pa dzelzceļu, ir tranzīts cauri Latvijas ostām.

Galvenās caur Latvijas ostām transportētās kravas ir naftas produkti, mincārmēšļi un metāli. 1999. gada pirmajā pusgadā šie trīs kravu veidi kopā veidoja 3/4 no kopējās LDz kravu plūsmas. Citas nozīmīgākās kravas ir cukurs, kokmateriāli, graudi un kokvilna [2].

Latvija konkurē tranzīta kravu pārvadāšanā uz un no NVS valstīm ar Somiju, Krievijas ostām, Lietuvu un Igauniju. Krievijas Kaļiņingradas ostā 2001. gada astoņos mēnešos ir pārkrauts par 15% kravu vairāk nekā šajā pašā laika periodā 2000. gadā. Kā norāda Krievijas transporta ministra vietnieks Vladimirs Jakušins, rādītāju uzlabošanās Krievijas ostās saistīta ar muitas pārkāpumu likvidēšanu, zemākiem dzelzceļa tarifiem eksportam un aizliegumu metāllūžņu transportēšanai caur Krievijai nepiederošām ostām. Jakušins informēja, ka Sanktpēterburgas jūras ostas pārkraušanas jaudas līdz 2010. gadam pieaugs 2 reizes un sasniegs 60 miljonus tonnu sauso un šķidro kravu gadā. Arī Primorskas ostas naftas eksporta termināla pirmā kārtā ir nodota ekspluatācijā [9]. Krievija kopš 2001. gada augusta ir noteikusi augstākus dzelzceļa pārvadājumu tarifus uz Latvijas ostām transportējamām kravām, savukārt, tarifi kravu transportēšanai uz Krievijas ostām ir 2-4 reizes zemāki. Krievijas dzelzceļa tarifu izmaiņu rezultātā 2001. gada novembrī visu kravu veidu, izņemot akmeņogles, apgrozījums Latvijā ir sarucis par 11.3%, salīdzinot pret iepriekšējā gada novembri.

Īpaša vieta Latvijas tautsaimniecībā ir ostām Tās ir nozīmīgas valsts tranzīta sistēmas komponentes. No Latvijas ostām vadošā ir neaizsalstošā Ventspils osta, kura apstrādā 2/3 (67%) no kopējās kravu apgrozības Latvijas ostās. Ventspils osta ir universālākais naftas un naftas produktu pārkraušanas centrs Baltijā ne tikai pēc ģeogrāfiskās atrašanās un klimatiskajiem apstākļiem, bet arī pēc tehniskā nodrošinājuma. To ar Krieviju saista divi naftas vadi. 2000. gadā Ventspils ostā tika apstrādātas 34 755,3 tūkst. t jeb 17% no Baltijas ostu kravu apgrozījuma. Tās lielākie konkurenti ir Tallinas osta (13%), Sanktpēterburgas osta (10%), Gdaņskas osta (9%) un Klaipēdas osta (8%) [3].

Liela nozīme Ventspils ostas attīstībā bija 1998. gadā pabeigtajai ostas akvatorija padziļināšanai no 15,7 m līdz 17,5 m. Līdz ar to osta tagad var apkalpot kuģus ar kravnesību līdz 120 tūkst. t, t.i., jebkuru kuģi, kas ienāk Baltijas jūrā. 2000. gada martā Ventspils ostā atvēra otro kārtu kravu terminālam SIA "Kālija parks". Projekta mērķis – palielināt kālija minerālmēslojuma kravu apjomu līdz 7 milj. t gadā.

2000. gada 4. augustā ar simbolisku kapsulas ierakšanu Ventspilī sākās projekta "Jūras parks" realizācija. Tā gaitā paredzēts veikt nozīmīgu Ventspils dzelzceļa mezglas rekonstrukciju, lai novirzītu bīstamās kravas ārpus apdzīvotām vietām. Projektā plānots investēt aptuveni 18,5 miljonus USD. Celtniecības gaitā izbūvēs dzelzceļa apvedceļu un kravu staciju "Jūras parks". Jaunais dzelzceļa mezglis ievērojami palielinās Rietumu–Austrumu tranzītkoridora caurlaides iespējas. Dzelzceļa mezglas kravu caurlaides spēja tuvākajos 3 gados varētu palielināties līdz 25 milj. t gadā, bet pēc 10 gadiem sasniegt 33 milj. t gadā. Projekta realizācijas tiesības starptautiskajā konkursā ieguva Latvijas–Krievijas kopuzņēmums "BMGS Trans", kuru izveidoja "Latvijas Dzelzceļš", finansētāji – "Eiropas Rekonstrukcijas un attīstības banka", "Eiropas Investīciju banka", VAS

“Latvijas Dzelzceļš” un Latvijas valsts. Kopējais realizācijas termiņš ir divi gadi, tātad dzelzceļa mezglis uzsāks darbību 2002. gada vasarā.

Atklājot dzelzceļa mezglu, Latvijas dzelzceļa ģenerāldirektors Andris Zorgevičs teica: “Šodien iesākas nopietns, liels projekts Latvijas dzelzceļa modernizācijā visā lielajā koridorā no Austrumiem uz Rietumiem 500 km garumā, jo Ventspils dzelzceļa mezglis ir tikai viena no tā sastāvdaļām. Šis “Jūras parka” projekts būtu bezmērķīgs, ja nebūtu ieguldījumu Rēzeknē un citur Latvijas dzelzceļā. Dzelzceļš ir tad vajadzīgs valstij, ja ir lieli attālumi, lielas aglomerācijas, ja ir tranzīts. Latvijas apstākļos tieši tranzīts nosaka dzelzceļa nepieciešamību.”[7].

Svarīgu vietu kravu pārvadājumos ieņem arī Rīgas osta. Atbilstoši 2000. gada martā pieņemtajam Rīgas brīvdostas likumam visai ostas teritorijai ir piešķirts brīvdostas statuss. Brīvdostas statuss sniedz vairāk iespēju jaunu projektu attīstīšanai un investīciju projektu piesaisti. Līdz tam brīvdostas statuss bija tikai Rīgas tirdzniecības ostai. 2000. gadā kopējais kravu apgrozījums Rīgas ostā bija 13 351,7 tūkst. t, bet 2001. gada 3 ceturkšņos tas palielinājās par 14,5%, salīdzinot ar 2000. gada attiecīgo periodu. Krievija 1970. gadā ostu izveidoja kā konteineru gala staciju Transsibīrijas dzelzceļa līnijām. Konteineru termināls joprojām ir vienīgais speciālais konteineru termināls Baltijas valstīs, lai gan ir plāns par jaunu konteineru terminālu izveidi Ventspils, Klaipēdas un Tallinas ostās.

Liepājas osta bija Padomju jūras kara flotes militārā bāze, un patlaban tai nepieciešama rehabilitācija. Tāpēc bija nepieciešams stimulēt Liepājas ostas attīstību, un pilsēta ieguva speciālās ekonomiskās zonas statusu. Liepājas ostā apstrādā lielu daudzumu sausās un šķidrās kravas, metālus, kokmateriālus un konteinerus. Ostai ir regulāri reisi ar Karlshamm un Aarhus pilsētām, kā arī ar Vācijas ostām.

2000. gadā Liepājas ostā tika pārkrautas 2964,6 tūkst. t kravas. Tas ir par 27,5% vairāk nekā 1999. gadā. Šajā ostā kravu apgrozījuma pieaugums ir vērojams visās grupās, izņemot melnos metālus un to izstrādājumus, kur apgrozījums samazinājās par 4%. 2000. gadā vislielākais apgrozījuma pieaugums salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu Liepājas ostā bija lejamkravām un naftas produktiem [5, 6].

Mazajās ostās kravu apgrozība 2000. gadā kopumā pieaugusi par 38% un bija 0,8 milj. t [10]. Mazo ostu galvenie darbības virzieni ir kokmateriālu nosūtīšana un zivju saņemšana.

Kravu tranzītā nozīmīga vieta ir autopārvadājumiem un autoceļiem Latvijas teritorijā. Valsts autoceļu kopgarums 1998. gada beigās bija 20,3 tūkst. km, kas ir par 0,3 tūkstošiem mazāk nekā 1990. gada beigās. Valsts galvenie ceļi ir tikai 1,6 tūkst. km jeb 7,9% no to kopējā kopgaruma, valsts I šķiras ceļi – 5,4 tūkst. km jeb 26,6%. Visvairāk ir II šķiras ceļi – 13,3 tūkst. km jeb 65,5% no ceļu kopējā garuma. Ar cieto segumu ir klāti 18,7 tūkst. km valsts autoceļu jeb 92% no to kopgaruma [1]. Latvijas dzelzceļa infrastruktūras rādītājs, rēķinot pēc sliežu ceļu kopgaruma uz 1000 kvadrātkilometriem, ir apmēram 320 km ceļu. Šis rādītājs ir viens no lielākajiem Eiropā, taču ceļu seguma stāvokļa ziņā Latvija ir ierindojama to valstu skaitā, kur ceļu tīklu modernizācijā ir ieguldāmi lieli līdzekļi. Ņemot vērā to, ka Latvija ir tranzītvalsts, un šeit krustojas transporta plūsmas, ir ļoti svarīgi nodrošināt kvalitatīvus autoceļus.

Autoceļu noslogojums un to lietotāju skaits nemitīgi palielinās, taču iekasētā akcīzes nodokļa apjoms no naftas produktiem ar katru gadu samazinās. Tas rada finansiālas problēmas dažādu projektu īstenošanai.

Nozares finansējuma uzlabošanai būtu lietderīgi:

1. Pārdalīt naftas produktiem uzlikto akcīzes nodokli tā, ka 80% no tā summas saņemtu ceļu fonds, proti, jāpanāk, ka autoceļu lietošana ir pakalpojums, par ko maksā pats ceļa lietotājs.
2. Jāizdara izmaiņas likumos, lai paredzētu līdzekļu pieaugumu autoceļu nozarei.
3. Ir rūpīgi jāsadala esošos finansu resursus. Galvenā uzmanība jāpievērš melno segumu un tiltu saglabāšanai, autoceļu uzturēšanai ziemā un satiksmes drošībai.

Eiropas Savienība, perifēro teritoriju sasniedzamības uzlabošanai, īpašu lomu atvēl autoceļiem un dzelzceļam. 1999. gadā noslēdzās transporta infrastruktūras vajadzību apzināšanās process (TINA – Transport Infrastructure Needs Assessment) un apstiprināja nākotnes Transeiropas transporta tīklu asociēto dalībvalstu teritorijā. Latvijā Transeiropas autoceļu tīkls ir ļoti plašs. Viens no svarīgākajiem uzdevumiem integrācijai kopējā Transeiropas tīklā ir uzlabot kravu pārvadājumu un iedzīvotāju pārvietošanās drošību starptautiskajos autotransporta maršrutos, kā arī uzlabot ceļu kvalitāti.

Deviņdesmito gadu sākumā Latvijā tika uzsākta ceļu reforma. Tā sākās ar nozares privatizācijas uzsākšanu, jaunu valsts un pašvaldību autoceļu fondu izveidi, četrus valsts akciju sabiedrības – a/s “Centrālā rajona ceļi”, a/s “Kurzemes ceļi”, a/s “Latgales ceļi”, a/s “Vidzemes ceļi” dibināšanu. Pašreiz tiek diskutēts, vai ir sasniegts cerētais, vai arī reforma jāturpina, proti, jāprivatizē autoceļu uzturēšana.

Privatizācijai ir sekojošas priekšrocības:

1. Valsts institūcijām nav jāuztraucas par konkurenci, jo tām vienmēr ir garantēts valsts pasūtījums.
2. Kvalificētais darbspēks parasti dod priekšroku darbam privātās firmās, jo tur ir vairāk iespēju motivēt ar elastīgu samaksas sistēmu kvalitatīvam darbam.

Kā pretargumenti privatizācijai var būt

1. Tās orientācija uz maksimālās peļņas gūšanu, kas reizēm samazina izpildāmo darbu kvalitāti.

Teorētiski, valstij regulējot cenas, ir jānosaka cena, kas dod iespēju privātam uzņēmējam gūt ekonomisko peļņu vienlīdzīgu ar nulli. Tā ir tā sauktā “taisnīgā peļņa”, jo privātais uzņēmējs tādā gadījumā gūst normālo peļņu, kas Latvijā vidēji ir 14% no ieguldītā kapitāla summas. Cena šajā gadījumā tiek noteikta pēc metodes “izmaksas plus”, kad vidējām izmaksām pieskaita normālo peļņu un iegūst pakalpojuma cenu. Problēma ir tanī apstākļi, ka privātais uzņēmējs vairumā gadījumu slēpj patiesās izmaksas un faktisko pakalpojuma cenu tirgū nosaka nepamatoti augstu.

2. Organizējot izsoles, privatizācijas gadījumā, var saskarties ar zināmām grūtībām – pirmkārt, izsolei ir jēga tikai tad, ja tajā piedalās vismaz divi dalībnieki. To piedāvājumam ir jābūt reālam. Otrkārt, solītāji var slepeni vienoties un tādējādi izjaukt izsoli vai pavērst situāciju izdevīgāku solītājiem. Treškārt, nav izslēdzama korupcija.

Latvijas teritorijā kravu pārvadājumi ar autotransportu ik gadus nedaudz samazinās. 2000. gadā ar šo transporta veidu bija pārvadātas 32,9 milj. t kravu, kas ir par 0,5 milj.t jeb 1,5% mazāk nekā 1999. gadā. 2001. gada pirmajos 3 ceturkšņos bija pārvadāti tikai 2,4 milj.t kravu jeb 94,1% no 2000. gada trīs ceturkšņos pārvadāto kravu apjoma. Kravu autotransporta pārvadājumos dominē kravu pārvadājumi iekšzēmē: 2000. gadā tika pārvadāti 94%, bet 2001. gada 3 ceturkšņos 92,8% kravu no visiem kravu pārvadājumiem ar autotransportu. Turklāt 2000. gadā ar autotransportu pārvadāti 1,0 milj. t eksporta kravu un 0,6 milj. t importa kravu vairāk nekā iepriekšējā gadā [4, 6].

Lidostas "Rīga" darbību raksturo ar Latvijas un ārvalstu aviokompāniju lidmašīnām izbraukušo un iebraukušo pasažieru skaits. 2000. gadā starptautiskajā lidostā "Rīga" iebrauca un izbrauca 574,4 tūkst. pasažieru, jeb 2,1% vairāk nekā 1999. gadā. Pasažieru apgrozībā ir palielinājies pasažieru īpatsvars, kuri ir izmantojuši Latvijas aviokompāniju lidmašīnas. Ja 1999. gadā šo pasažieru īpatsvars kopējā pasažieru apgrozībā bija 45%, tad 2000. gadā – 47,4%. Ar Latvijas aviokompāniju lidmašīnām 2000. gadā lidostā "Rīga" iebrauca un izbrauca 272,1 tūkst. pasažieru, jeb 7,4 % vairāk nekā 1999. gadā [8].

Liela nozīme tranzītkravu pārvadājumos ir arī naftas transportēšanai pa cauruļvadiem. SIA "LatRosTrans" pārvaldē atrodas naftas produktu vads Polocka–Ventspils, kā arī naftas vadi Polocka–Ventspils un Polocka–Mazeiķi kopā ar attiecīgo infrastruktūru. Kopējais SIA "LatRosTrans" pārvaldē esošo cauruļvadu garums ir vairāk nekā 700 km. "LatRosTrans" transportē naftu un tās produktus no Rietumsibīrijas, Urālu, Pievolgas, Tatārijas un Orenburgas apgabaliem. Nafta uz Ventspils naftas termināliem tiek transportēta pa sekojošiem maršrutiem: Surguta – Perma – Nižņijnovgoroda – Jaroslava – Polocka – Ventspils un Samāra – Uņeča – Polocka – Ventspils. Lai līdzsvarotu jaudu starpību no naftas atradnēm rietumos līdz Polockai un no Ventspils līdz pasaules tirgiem, SIA "LatRosTrans" sācis īstenot Rietumu cauruļvadu sistēmas projektu. Tā rezultātā tiks uzbūvēts jauns maģistrālais naftas cauruļvads ar jaudu 18 milj. t gadā.

Tranzīts un ar to saistīto nozaru darbība rada ievērojamu daļu no Baltijas valstu iekšzemes kopprodukta. Līdz ar to katra klūda, kura tiek pieļauta šajā jomā, var lielā mērā ietekmēt Baltijas valstu ekonomiku. Liela nozīme ir tranzīta attīstības politikas koordinēšanai starpvalstu līmenī. Akadēmiķis Aleksandrs Bronšteins uzskata [9], ka decentralizēta šo procesu risināšana var izraisīt situāciju, kad tranzītpakalpojumu piedāvājums 2010. gadā var pārsniegt pieprasījumu 2,5 reizes (pieļaujams ir 1,5 reizes), bet tas var izraisīt:

1. Pilnīgu kapitāla atmiršanu resursu nepietiekamības dēļ visās valstīs, kas piedalās programmās.
2. Lielus materiālus zaudējumus.

3. Milzīgi lielu neregulējamu konkurenci.
4. Bezdarba palielināšanos.
5. Ekonomiskās un politiskās situācijas destabilizāciju.
6. Pilnīgu Baltijas valstu atkarību no rietumiem.

Lai atrisinātu šīs problēmas, ir nepieciešams:

- 1) nodibināt Baltijas tranzīta savienību, kurā visas Baltijas valstis uzņemtos koordinēt nacionālās programmas;
- 2) izvairīties no jebkāda veida tranzīta ekonomiskajiem kariem;
- 3) noteikt specializācijas zonas (piem., mazuts – Klaipēda, Luga, nafta – Ventspils u.c.).

Transporta un tranzīta nozares attīstības sekmēšanai valdībā ir apstiprināta un jau vairākus gadus veiksmīgi tiek īstenota Transporta attīstības nacionālā programma. Programmas mērķis ir plānveidīgi uzturēt un attīstīt ilgtspējīgu, efektīvu, integrētu, sabalansētu un multimodālu valsts transporta sistēmu. Programmas ietvaros īpaša uzmanība tiek veltīta arī tranzīta pārvadājumu attīstībai, kā stratēģiskos virzienus un uzdevumus izvirzot:

1. uzturēt un attīstīt transporta infrastruktūru,
2. sekmēt tranzīta pārvadājumu attīstību, attīstīt multimodālos transporta koridorus "Austrumi-Rietumi" un "Ziemeļi-Dienvidi" virzienos;
3. veicināt kooperēšanos ar kaimiņu valstīm un integrēšanos Eiropas transporta sistēmā;
4. izveidot ar ES prasībām un standartiem harmonizētu transporta likumdošanas sistēmu un pilnveidot institucionālo noteikumu sistēmu.

Programmas ietvaros 2001. gadā tika veikti uzlabojumi VIA Baltica maršrutā un Rietumu-Austrumu koridorā, tiek īstenota dzelzceļa koridora Austrumi-Rietumi rekonstrukcija un vilcienu kustības vadības automātisko sistēmu modernizācija, Rīgas ostā pabeigta galvenā kuģošanas kanāla padziļināšana līdz 13 m, tiek īstenots Liepājas ostas padziļināšanas projekts, izbūvēti dzelzceļa pievadceļi pie pietātnēm u.c.

Noslēgumā jāuzsver, ka Latvijas transporta industrijas konkurētspēju ietekmē šādi galvenie iekšējie un ārējie faktori:

1. Ekonomiskā un politiskā situācija Krievijā un citās kaimiņvalstīs;
2. Lielo industriālo un patēriņa preču tirgu ģeogrāfiskā atrašanās vieta;
3. Valdības ietekme un atbalsts;
4. Transporta un loģistikas pakalpojumu kvalitāte un līmenis;
5. Infrastruktūra un tehnoloģijas līmenis;
6. Finanšu līdzekļu izlietojums un pietiekamība;
7. Darbinieku kvalifikācija.

Literatūra

1. Transports un sakari. Statistikas datu krājums. LR Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 1999.

2. Latvijas statistikas gadagrāmata. LR Centrālā statistikas pārvalde. - Rīga, 2000.
3. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. LR Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 2001. janvāris.
4. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. LR Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 2001. februāris.
5. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. LR Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 2001. marts.
6. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. LR Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 2001. decembris.
7. Lazdiņa I. Latvijas dzelzceļu satrauc Krievijas ekonomiskās barjeras, *Dienas Bizness*, 2001.g. 12. februāris.
8. Motivāns I. Lidostā strauji attīstās kravu termināli, *Dienas Bizness*, – 2001.g. 5. februāris.
9. BNS, Transports un enerģētika Baltijā, Nr.37 (116), 2001.
10. <http://www.csb.lv/Pres/transp1pg.htm>

Kopsavilkums

Darbā ir pētīta transporta sistēmas atsevišķo nozaru faktiskais stāvoklis un attīstības perspektīvas. Parādīti un analizēti Latvijas transporta industrijas konkurētspēju ietekmējošie faktori.

Daina Šķiltere (Latvijas Universitāte)

EKSPERTMETOŽU PIELIETOŠANAS IESPĒJAS PIEPRAŠĪJUMA PROGNOZĒŠANĀ

POSSIBILITIES IN DEMAND FORECASTING WITH USING EXPERT METHODS

Experts in demand forecasting may perform different tasks – to determine and to apprise forecasting field or external factors, to determine and to apprise internal disincentive factors or development coefficient in the company, to give own demand forecasting variants, to apprise with different methods prepared forecasting, to analyze and to forecast demand structural alterations, to determine and to arrange main strategical and tactical aims, best ways for consummation (concrete activities) and potential performance of terms, to perform assortment analyze of products or services in company, to perform analyze of competition and

competitiveness, to give recommendations for increasing of competitiveness, to perform analyze of marketing decision risks and potential effects.

Tirgus attīstības, t.sk. pieprasījuma prognozēšana un plānošana ir pamatā visam, ja uzņēmuma vadītāji vēlas pilnībā izmantot savas uzņēmējdarbības iespējas. Pieprasījuma prognozēšana sekmē konkurētspēju; preču vai pakalpojumu struktūras atbilstību pieprasījumam; iespējami pilnīgāku pieprasījuma apmierināšanu; investīciju politiku; naudas apgrozības stabilitāti; pircēju vai klientu apkalpošanas procesa pilnveidošanu, tā efektivitātes paaugstināšanu.

Blakus tādām prognozēšanas metodēm kā statistiskās, analogijas, regresijas u.c. pieprasījuma prognozēšanā ar sekmēm var pielietot arī ekspertmetodes, gan atsevišķi, gan kombinējot ar statistiskajām prognozēšanas metodēm. Pie populārākajām ekspertmetodēm pieder Delfi metode, PATTERN sistēma, SFER metode, "Prāta vētra" (Brainstorming), komisiju metode.

Ekspertmetodes izmanto:

- i) konkrētu prognožu izstrādāšanā, ja
 - informācijas par pētāmo objektu nav vai arī tā ir nepietiekama, neprecīza;
 - informācijas vākšana ir ļoti dārgs un darbietilpīgs process;
 - informācijai par pētāmo objektu ir tikai kvalitatīvs raksturs;
 - pastāv objekta funkcionēšanas nenoteiktība;
 - prognozējamais objekts ir jauns, kuram analoga nav;
 - pētāmā objekta attīstībā iespējamās straujas, lēcienvēida izmaiņas;
 - pastāv laika deficīts prognozēšanai, veidojas ekstremālas situācijas lēmumu pieņemšanā;
- 2) kompleksā ar citām prognozēšanas metodēm, ja
 - nepieciešama pētāmā objekta kvalitatīva analīze;
 - nezināmi objekta attīstību ietekmējošie faktori, kurus paredzēts izmantot modeļos;
 - novērtējami kvalitatīva rakstura faktori, kuri būtiski ietekmē objekta attīstību;
 - novērtējami prognozēšanas modeļi vai metodes;
 - ranžējami prognožu varianti;
 - dažādu objektu, rādītāju grupēšanā, ranžēšanā un prioritāšu noteikšanā;
 - lēmumu projektu sagatavošanā un to seku prognozēšanā.

Ekspertu līdzdalībai lēmumu pieņemšanas procesā nenoliedzami piemīt daudzi pozitīvi aspekti, piemēram, ekspertīzes laikā iespējams papildināt prognožu variantu pamatojumus, lēmumu iespējamās sekas, kā arī iegūt un sistematizēt jaunu informāciju par pētāmo objektu.

Visbiežāk pieprasījuma prognozēšana izmanto dažādas Delfi metodes modifikācijas, kuru pamatā ir ekspertu anketēšana. Tāpēc nedaudz pievērsīsimies

anketu sastādīšanas pamatjautājumiem. Anketa ir mazāk vai vairāk strukturizēta jautājumu kopa, kuru izsniedz ekspertiem. Ja jautājumi ir viennozīmīgi formulēti, eksperti labāk izprot to būtību, savukārt, pārāk strukturizēta anketa un tieši jautājumi ierobežo eksperta radošās spējas.

Anketu jautājumus iedala divās grupās:

- jautājumi par pētāmās problēmas būtību;
- palīgjaudājumi (visbiežāk tie ir dažādi dati par ekspertiem – vecums, darba stāžs, zinātniskais grāds, attieksme kādā jautājumā u.c.).

Pēc formas jautājumus iedala brīvos un slēgtos, tiešos un netiešos. Par brīvu sauc tādu jautājumu, uz kuru atbildi eksperts var dot jebkurā formā. Slēgts ir tāds jautājums, kuram iepriekš formulēti iespējamie atbilžu varianti un ekspertam ir tikai jāizvēlas viens no tiem. Statistiski vieglāk ir apstrādāt slēgto jautājumu atbildes. Tomēr eksperti ne vienmēr var izvēlēties vienu no variantiem. Iespējams, ka ne visi iespējamie atbilžu varianti ir iekļauti sarakstā. Tāpēc ekspertam dod iespēju to papildināt. Ja atbilde uz kādu jautājumu tieši raksturo problēmu, tad tādu jautājumu sauc par tiešu. Ja ekspertīzes mērķi ir maskēti vai eksperti ir personīgi ieinteresēti konkrētā ekspertīzes iznākumā, tad anketās iekļauj netiešos jautājumus. Atbildes uz šiem jautājumiem daļēji, aplinkus raksturo pētāmo problēmu.

Jo vairāk jautājumu ir iekļauts anketā, jo pilnīgāku informāciju ir iespējams iegūt. Tomēr pārlietu liels jautājumu skaits apgrūtina ekspertu darbību, kas parasti rada atbilžu kvalitātes pasliktināšanos.

Anketas sākumā, saglabājot loģisko secību, izvieto vieglākos jautājumus. Tas veicina pakāpenisku iekušanu pētāmajā problēmā.

Nereti anketa sastāv no jautājumiem, uz kuriem atbildi eksperts sniedz skaitliskā formā. Piemēram, ekspertam lūdz uzrakstīt prognozes skaitlisko vērtību, sarakstīt problēmas, kritērijus, nozares utt., grupēt, strukturizēt, vērtējot proporcijas, prioritātes, problēmas pēc iepriekš dotas ballu skalas. Vērtējot ballēs, katrai skalas vērtībai jābūt saprotami paskaidrotai.

Eksperti pieprasījuma prognozēšanā var veikt dažādus uzdevumus:

- noteikt un novērtēt prognozēšanas fona jeb ārējos faktorus;
- noteikt un novērtēt uzņēmuma iekšējos bremzējošos faktorus vai arī attīstību veicinošos faktorus;
- dot savus pieprasījuma prognožu variantus, novērtēt jau ar citām metodēm izstrādātas prognozes;
- analizēt un prognozēt pieprasījuma struktūras izmaiņas;
- noteikt un ranžēt svarīgākos stratēģiskos, taktiskos mērķus, labākos to sasniegšanas veidus (konkrētus pasākumus) un iespējamākos to izpildes termiņus;
- veikt uzņēmuma preču vai pakalpojuma sortimenta analīzi;
- veikt konkurences analīzi un uzņēmuma konkurētspējas analīzi, dot ieteikumus konkurētspējas paaugstināšanā;
- veikt mārketinga lēmumu risku analīzi un iespējamo seku analīzi.

Apskaņšim dažādu ekspertaptaujas jautājumu piemērus. Vispirms parādīsim prognozēšanas fona analīzes piemēru – pieprasījumu ietekmējošo ārējo faktoru vērtējumu.

Piemērs. Lūdzam novērtēt ārējo faktoru ietekmi uz SIA "XXX" darbības efektivitāti, produkcijas (pakalpojumu) realizācijas apjoma paaugstināšanas iespējām un tālākas attīstības perspektīvām pēc šādas skalas:

- 2 – izteikti ietekmē un veicina uzņēmuma attīstību;
- 1 – jūtami ietekmē un sekmē attīstību;
- 0 – faktors attīstības ierobežojumus nerada;
- +1 – jūtami ierobežo uzņēmuma attīstību un darbības efektivitāti;
- +2 – izteikti kavē attīstību un pasliktina darbības efektivitāti.

Savu vērtējumu atzīmējiet tabulā (apvelkot). Lūdzam ārējo faktoru sarakstu papildināt un novērtēt.

Nr.	Ārējie faktori	Vērtējums				
1.	Valsts nodokļu politika	-2	-1	0	+1	+2
2.	Izmaiņas likumdošanā	-2	-1	0	+1	+2
3.	Aizdevumu likmes	-2	-1	0	+1	+2
4.	Inflācija	-2	-1	0	+1	+2
5.	Depozīta likmes	-2	-1	0	+1	+2
6.	Demogrāfiskā situācija	-2	-1	0	+1	+2
7.	Tehnoloģiskie sasniegumi	-2	-1	0	+1	+2
8.	Konkurences intensitāte	-2	-1	0	+1	+2
9.	Produkcijas diferenciācija	-2	-1	0	+1	+2
10.	Pircēju zināšanas	-2	-1	0	+1	+2
11.	Iedzīvotāju pirktspēja	-2	-1	0	+1	+2
12.	Pirkuma lielums	-2	-1	0	+1	+2
13.	Preces funkcija	-2	-1	0	+1	+2
14.	Pircēju koncentrācija	-2	-1	0	+1	+2
15.	Produkcijas svarīgums pircējam	-2	-1	0	+1	+2
16.	Produkcija ar augstām nomaiņas izmaksām	-2	-1	0	+1	+2
17.	Aizstājējpreču rašanās draudi	-2	-1	0	+1	+2
18.	-2	-1	0	+1	+2
19.	-2	-1	0	+1	+2
20.	-2	-1	0	+1	+2

Prognozēšanas sākumā viens no galvenajiem uzdevumiem ir noteikt un novērtēt uzņēmuma iekšējos faktorus. Visbiežāk ekspertiem lūdz vērtēt "šaurās vietas" jeb iekšējos bremsējošos faktorus.

Piemērs. Lūdzam novērtēt iekšējo bremsējošo faktoru ietekmi uz SIA "XXX" darbības efektivitāti, gatavās produkcijas realizācijas apjoma paaugstināšanas iespējām un SIA tālākas attīstības perspektīvām pēc šādas skalas:

- 0 – attīstības ierobežojumus nerada, darbību netraucē;
- 1 – nebūtiski ierobežo attīstību un darbības efektivitāti;

- 2 – jūtami ietekmē un kavē attīstību un pasliktina darbības efektivitāti;
 3 – izteikti kavē attīstību un pasliktina darbības efektivitāti.

Savu vērtējumu atzīmējiet tabulā (apvelkot). Lūdzam ierakstīt tabulā un novērtēt arī, Jūsuprāt, svarīgākos iekšējos ierobežojošos faktoros.

Nr.	Iekšējie ierobežojošie faktori	Vērtējums			
1.	Perspektīvās attīstības programmas trūkums	0	1	2	3
2.	Efektīvas taktiskās plānošanas trūkums	0	1	2	3
3.	Pārvaldes struktūrvienību nesaskaņota darbība	0	1	2	3
4.	Neracionāla funkciju un atbildības sadale starp struktūrvienībām	0	1	2	3
5.	Struktūrvienību neieinteresētība produkcijas realizācijas apjoma palielināšanā	0	1	2	3
6.	Personāla kvalifikācijas līmenis	0	1	2	3
7.	Novecojusi ražošanas tehnoloģija	0	1	2	3
8.	Esošo modernāko tehnoloģiju iespēju nepilnīga izmantošana	0	1	2	3
9.	Ierobežotas finansiālās iespējas	0	1	2	3
10.	Noietā tirgus izpētes trūkums	0	1	2	3
11.	Pozitīva imidža trūkums	0	1	2	3
12.	Nepietiekama gatavās produkcijas reklāma	0	1	2	3
13.	Produkcijas kvalitāte	0	1	2	3
14.	Neracionāls produkcijas sortiments	0	1	2	3
15.	Produkcijas relatīvi augstās cenas tirgū	0	1	2	3
16.	Konkurentu darbības analīzes trūkums	0	1	2	3
17.	Produkcijas īsais uzglabāšanas termiņš	0	1	2	3
18.	Neracionāla produkcijas realizācijas sistēma	0	1	2	3
19.	Realizācijai atbilstoša transporta trūkums	0	1	2	3
20.	Produkcijas vai pakalpojumu pasūtījumu izpildes disciplīna	0	1	2	3
21.	Vairumtirdzniecības vai mazumtirdzniecības atlaīžu sistēmas trūkums	0	1	2	3
22.	Produkcijas augstā pašizmaksa	0	1	2	3
23.	Augstas pārvaldes izmaksas	0	1	2	3
24.	Nepietiekams nodrošinājums ar izejvielām	0	1	2	3
25.	Izejvielu stabila nodrošinājuma plānošanas trūkums	0	1	2	3
26.	- - - - -	0	1	2	3
27.	- - - - -	0	1	2	3

Ekspertiem var lūgt noteikt savus pieprasījuma prognožu variantus vai arī novērtēt jau gatavas prognozes, kuras izstrādātas ar statistiskajām vai analogijas metodēm.

Piemērs. Lūdzu novērtējiet iespējamo klientu skaitu 2003. gadā.

Gads	1998.	1999.	2000.	2003. (prognoze)
Klientu skaits	3450	6800	8500	

Ja ekspertam lūdz prognozēt kādu no pieprasījumu raksturojošiem rādītājiem, noteikti jādod atskaites informācija par iepriekšējo periodu un prognozēt vēlams uz pēdējo prognozēšanas perioda gadu, pārējo gadu prognozes var iegūt ar statistiskajām metodēm.

Viens no eksperta uzdevumiem var būt – prognozēt pieprasījuma struktūras izmaiņas.

Piemērs. Lūdzam noteikt pakalpojumu īpatsvaru (procentos) kopējā – uzziņu dienesta ienēmumu daļā.

Nr.	Pakalpojuma veids	1999.	2000.	2003. (prognoze)
1.	Uzziņu dienests	58	50	
2.	Mobilās uzziņas	16	16	
3.	Tīkla <i>Internet</i> uzziņas	13	16	
4.	Telemārketingas	2	2	
5.	Tiešais pasts	5	5	
6.	Uzziņas īsziņu veidā	1	1	
7.	Biznesa uzziņu portāls	5	10	
8.				
9.				
	Kopā	100	100	100

Viens no ekspertu pamatzudevumiem ir noteikt un saranžēt (noteikt prioritātes) svarīgākos uzņēmuma stratēģiskos un taktiskos mērķus, kas saistīti ar pieprasījuma paaugstināšanu, kā arī pasākumus mērķu sasniegšanai, to iespējamās izpildes termiņus un finansiālo nodrošinājumu.

Piemērs. Lūdzam papildināt un saranžēt pasākumus, kas būtu jāveic uzņēmuma stratēģiskā mērķa – konkurētspējas nostiprināšanai un uzņēmuma apgrozījuma palielināšanai – sasniegšanai.

Nr.	Pasākumi	Rangs
1.	Līdzšinējās mārketinga darbības efektivitātes izvērtēšana	
2.	Mārketinga pasākumu plānošana	
3.	Reklāmas kampaņas plānošana	
4.	Konkurētspējas analīze	
5.	Konkurentu cenu analīze	
6.	Efektīvas cenu politikas izveidošana	
7.	Efektīvas atlaižu sistēmas izveidošana	

Nr.	Pasākumi	Rangs
8.	Produkta vai pakalpojuma kvalitātes paaugstināšana	
9.	Klientu apkalpošanas kvalitātes paaugstināšana	
10.	Kontroles pastiprināšana	
11.	Darbinieku kvalifikācijas paaugstināšana	
12.	Darbinieku ieinteresētības palielināšana	
13.	Personāla mainības samazināšana	
14.	Tehnoloģiju pilnveidošana	
15.	Jaunu tehnoloģiju iegāde	
16.	Darba ražīguma paaugstināšana	
17.	Rentabilitātes paaugstināšana	
18.	Vadītāju darba efektivitātes novērtēšana un paaugstināšana	
19.	
20.	
21.	

Šeit parādīti tikai daži piemēri ekspertaptaujas jautājumiem.

Išumā apskatīsim dažus ekspertu izvēles pamatprincipus. Izvēloties ekspertus, vadās pēc speciālistu pieredzes un intuīcijas, spējām izprast procesu kopumā. Augstas klases speciālists šaurā nozarē ne vienmēr spēj pietiekoši kvalificēti novērtēt vispārējas, globālas problēmas, tāpēc ekspertu grupā iekļauj dažādu profilu speciālistus. Pretējā gadījumā iespējams, ka ekspertu spriedumi var būt tendenciozi. Ekspertīzes rezultāti būs vērtīgāki, ja atsevišķi eksperti būs apveltīti ar iztēli un netradicionālu domāšanu. Lielā mērā ekspertvērtējumi un to variācija ir atkarīgi no speciālista rakstura īpašībām (optimisti, pesimisti). Ja šīs īpašības parādās pēc vērtējumu statistiskās apstrādes, rodas sistemātiskas kļūdas. Ne mazāk svarīga eksperta īpašība ir uzskatu un spriedumu stabilitāte laikā.

Pie kam, izvēloties ekspertus, nosaka ieinteresētības pakāpi apskatāmās problēmas risināšanā. Vērtējums šajā gadījumā nav viennozīmīgs. Problēmā ieinteresēti eksperti parasti strādā ar lielāku atdevi, bet pieaug arī tendencioza sprieduma iespējas.

Literatūra

1. Vasermanis E., Šķiltere D. Sociāli ekonomisko procesu attīstības prognozēšana. –R.: LU, 1990.
2. Šķiltere D. Pieprasījuma prognozēšana. R., 2001.
3. W.Gotze. Techniken des Business – Forecasting. Wien, 2000.

Kopsavilkums

Eksperti veic dažādus uzdevumus – nosaka un novērtē prognozēšanas fona jeb ārējos faktorus, uzņēmuma iekšējos bremzējošos faktorus vai arī attīstību

veicinošos faktoros, dod savus pieprasījuma prognožu variantus, novēriē jau ar citām metodēm izstrādātas prognozes, analīzē un prognozē pieprasījuma struktūras izmaiņas, nosaka un ranžē svarīgākos stratēģiskos, taktiskos mērķus, labākos to sasniegšanas veidus (konkrētus pasākumus) un iespējamākos to izpildes termiņus. veic uzņēmuma preču vai pakalpojuma sortimenta analīzi, konkurences analīzi un uzņēmuma konkurētspējas analīzi, dod ieteikumus konkurētspējas paaugstināšanā, veic mārketinga lēmumu risku analīzi un iespējamo seku analīzi.

Vineta Šņepste (Latvijas Universitāte)

VAI VĒRTSPAPĪRU TIRGUM LATVIJĀ IR NĀKOTNE?

ИМЕЕТ ЛИ БУДУЩЕЕ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В ЛАТВИИ?

В развитых странах мира рынок ценных бумаг имеет важное значение в экономике страны. В Латвии рынок ценных бумаг находится в стадии развития, и часто задаётся вопрос – нужен ли рынок ценных бумаг в Латвии вообще, имеет ли этот рынок возможность конкурировать с рынками развитых стран. Эти вопросы анализируются в исследованиях автора, рассматривая сегодняшнюю ситуацию на Латвийском рынке ценных бумаг в сравнении с ситуацией мировых рынков ценных бумаг.

1. Akciju tirgus.

Mūsdienās vairumā pasaules ekonomiski attīstīto valstu vērtspapīru tirgum ir būtiska nozīme valsts kopējā ekonomikas sistēmā. Vērtspapīru tirgus stāvoklis ir atkarīgs no valsts ekonomiskās attīstības pakāpes, bet, veicot pētījumus par valsts pievilcību no investīciju vides viedokļa, vērtspapīru tirgu izmanto kā rādītāju, kurš raksturo attiecīgās valsts ekonomiku. Līdz ar to varam apgalvot, ka vērtspapīru tirgus attīstības līmenis ir tikpat svarīgs valsts ekonomiku raksturojošs rādītājs kā iekšzemes kopprodukts, ekonomiskā izaugsme, inflācija u.c.

Vērtspapīru tirgus, kā finansu tirgus būtiska sastāvdaļa, veic dažādas funkcijas, kuras ir gan vispārpieņemtas tirgus funkcijas, gan specifiskas vērtspapīru tirgus funkcijas. Ilgu laiku nozīmīgākā vērtspapīru tirgus funkcija bija saistīta ar kapitāla pārdali starp dažādām nozarēm, nodrošinot kapitāla plūsmu no kapitāla piegādātājiem līdz kapitāla patērētājiem. Mūsdienīga vērtspapīru tirgus iespējas ir vēl plašākas, īpaši nozīmīga ir finansu riska apdrošināšanas iespēja.

Latvijā vērtspapīru tirgus tiek atzīts par neaktīvu, niecīgu salīdzinot ar citu valstu tirgiem un nelikvīdu, kā arī tiek uzskatīts, ka Latvijas vērtspapīru tirgus

nepiedāvā iespējas veikt lielus ieguldījumus. Iepriekš minētais liecina, ka uzdot jautājumu – vai vērtspapīru tirgum Latvijā ir nākotne – ir tikai loģiski.

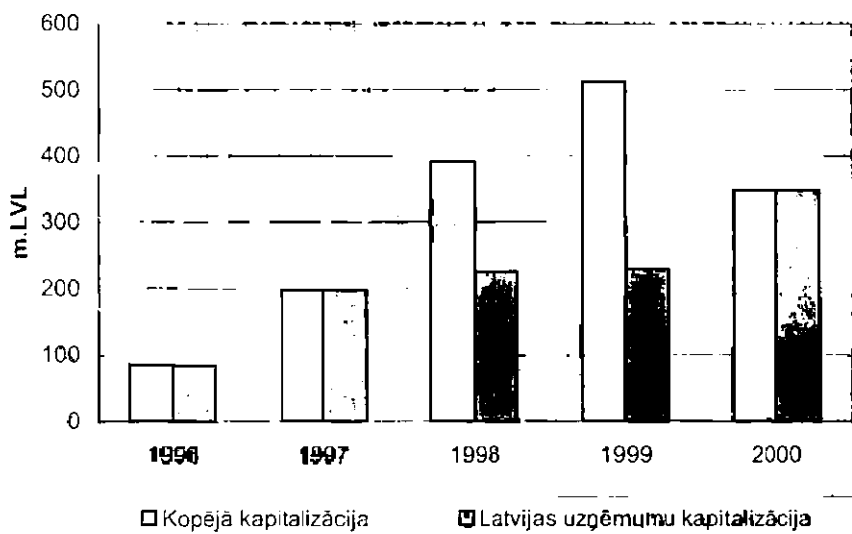
Vērtspapīru tirgus nav iedomājams bez pamata vērtspapīriem – parāda vērtspapīriem un akcijām. Līdz ar to ir iespējams runāt par akciju un parāda vērtspapīru tirgiem. Pasaulē ir pieņemts, ka akcijas galvenokārt apgrozās biržas tirgū, bet parāda vērtspapīri ārpusbiržas tirgū.

Katram no minētajiem tirgiem ir īpaša loma. Akciju tirgus dod iespēju uzņēmumam emitēt vērtspapīrus, kuri dod iespēju palielināt pašu kapitālu, bet parāda vērtspapīru dod iespēju aizņemt līdzekļus uz zināmu laiku un līdz ar to parāda vērtspapīri zināmā mērā konkurē ar banku piedāvājumiem kredītiem.

Akciju tirgu raksturojošs rādītājs ir tirgus kapitalizācija un šis rādītājs tiek salīdzināts arī ar iekšzemes kopproduktu, nosakot, cik liels ir tirgus kapitalizācijas īpatsvars iekšzemes kopproduktā. Pēc statistikas datiem Rīgas Fondu biržā kotēto uzņēmumu tirgus kapitalizācija sastāda aptuveni 6% no iekšzemes kopprodukta, pie kam šim rādītājam laika posmā no 1996.gada piemīt zināma stabilitāte.

I. attēls

Tirgus kapitalizācija 1996.-2000. gadā
(milj. latu)

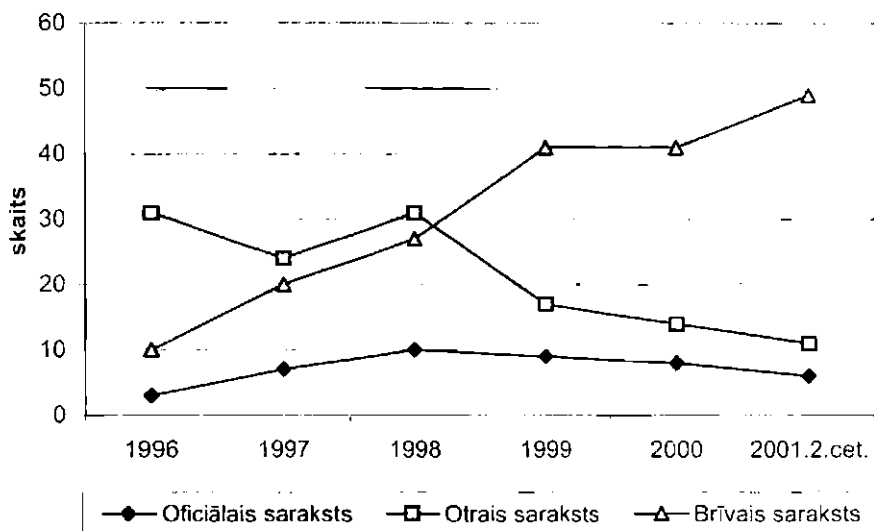


Kā redzams no I. attēla, tad tirgus kapitalizāciju ir iespējams apskatīt arī kā vietējo uzņēmumu kapitalizāciju un kopējo kapitalizāciju. Vietējo uzņēmumu tirgus kapitalizācija pieaug un tas ir saistīts ar vērtspapīru cenu pieaugumu tirgū, tomēr akciju tirgū Latvijā ir arī daudzi neatrisināti jautājumi. Latvijas vērtspapīru

tirgū bija raksturīgi, ka publiskās akciju sabiedrības biržā nonāca pēc privatizācijas procesa un tika gaidīts katrs jauns uzņēmums, lai tirdzniecības apjomi pieaugtu un tirgus aktivitāte palielinātos. Šobrīd ir izveidojusies situācija, kurā sekmīgākie biržā kotētie uzņēmumi aiziet no biržas sarakstiem (a/s Latvijas Unibanka, a/s Baltā), bet to vietā neienāk jaunas publiskās akciju sabiedrības, kas nosaka, ka Latvijas vērtspapīru tirgū kvalitatīvu akciju skaits nepieaug, bet samazinās.

2. attēls

**Akciju skaits Rīgas Fondu biržas sarakstos
no 1996. gada līdz 2001. gada 2. ceturksnim**



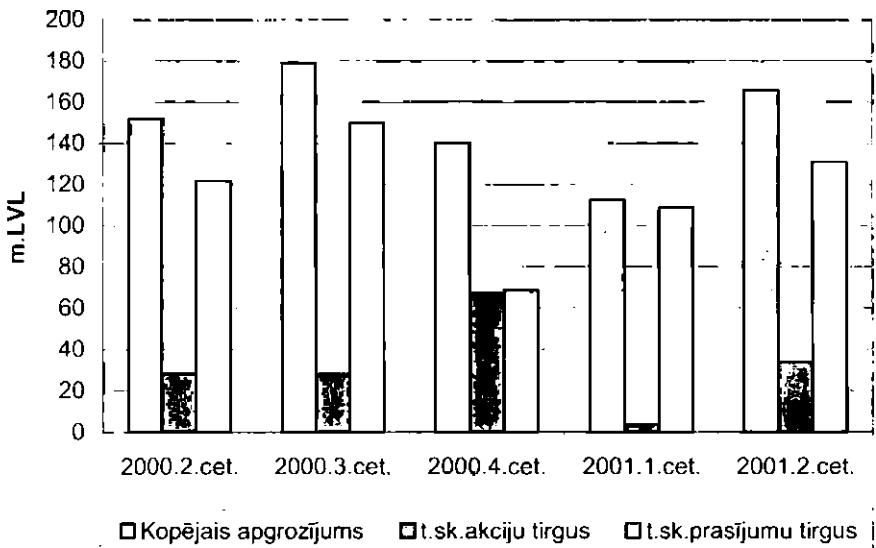
Attīstīto valstu vērtspapīru speciālisti uzskata, ka biržu darbība ir tikpat nepieciešama, kā ražošanas, tirdzniecības un pakalpojumu nozaru darbība, jo biržas uzņēmumiem dod iespēju ne tikai iegūt līdzekļus, bet arī nodrošināt emitēto vērtspapīru likviditāti. Tiek uzskatīts, ka bez biržām uzņēmumu pašu kapitāla palielināšanas iespējas tiktu nozīmīgi ierobežotas. Vai Latvijā ir citādi, vai uzņēmumiem nav nepieciešami līdzekļi, kuru lietošanu neierobežo termiņš, kā tas ir raksturīgi parādā vērtspapīriem? Nav iespējams viennozīmīgi atbildēt uz minēto jautājumu, jo vairāku Latvijas lielāko uzņēmumu akcijas ir iegādājušies ārvalstu uzņēmumi, kuri var veikt ieguldījumus Latvijas uzņēmumos gan no saviem līdzekļiem, gan aizņemoties līdzekļus ārvalstu tirgos, kur vērtspapīru tirgi ir vairāk attīstīti, pazīstamāki un stabili. Iepriekšminētais liecina, ka ir iespējams, ka lielajiem Latvijas uzņēmumiem vietējais vērtspapīru tirgus var izrādīties nevajadzīgs. Pasaules vērtspapīru tirgu ir skārusi globalizācija, uzņēmumi visā pasaulē apvienojas, kapitāls koncentrējas un šo jauno lielo uzņēmumu akcijas

nenonāk nelielajos nacionālajos vērtspapīru tirgos, bet nokļūst pasaules finanšu centros, piemēram, Ņujorkā, Londonā un citur. Salīdzinoši nelielās Latvijas akciju sabiedrības bieži vien ir slēgtas akciju sabiedrības un kapitālu piesaista no ierobežota investoru loka, pie kam nelieli uzņēmumi arī esot publiskas akciju sabiedrības statusā, nevarētu nodrošināt būtisku apgrozījumu biržas tirgū, pie kam minētie uzņēmumi nevarētu iekļūt biržas kvalitatīvākajos sarakstos, gan prasību dēļ, gan ar to saistīto izmaksu dēļ, bet pasaulē ir pierādīts, ka atrašanās kvalitātes ziņā zemākos sarakstā uzņēmumam nedod cerības uz lielām vērtspapīru tirdzniecības apjomiem. Rīgas Fondu biržas sarakstos akciju skaits svārstās, pie kam ir tendence palielināties tieši zemākas kvalitātes vērtspapīru skaitam, bet samazināties kvalitatīvāko vērtspapīru skaitam.

Kā redzams 2. attēlā, tad iepriekšminētās tendences ir labi saskatāmas, tomēr skaita izmaiņas un tirgus kapitalizācija nav vienīgi rādītāji, kas varētu raksturot akciju tirgu biržā. Nozīmīgs akciju tirgu raksturojošs rādītājs ir arī apgrozījums, kura izmaiņas arī raksturo biržas tirgus aktivitāti un dod iespēju spriest arī par akciju likviditāti.

3. attēls

Apgrozījums biržas tirgū no 2000. gada 2. ceturkšņa līdz 2001. gada 2. ceturksnim (milj. latu)



3. attēls raksturo apgrozījumu biržas tirgū, atsevišķi sadalot tirgu akciju un prasījuma vērtspapīru tirgū. Attēlā tiek raksturota situācija 5 ceturkšņos, no tā var secināt, ka biržā lielāko daļu no apgrozījuma pēdējā laikā sastāda prasījuma

vērtspapīri nevis akcijas, pie kam prasījuma vērtspapīru apgrozījumu veido valsts vērtspapīri un ķīlu zīmes, korporatīvo vērtspapīru īpatsvars ir minimāls, kas nesaskan ar iepriekš apgalvoto, ka biržās galvenokārt ir raksturīgs labi attīstīts akciju tirgus.

Izdarot kopsavilkumu par akciju tirgus attīstības tendencēm, var secināt, ka akciju tirgus Latvijā laika posmā no 1996. gada nav piedzīvojis īpašu kāpumu, tomēr apgrozījums 2000. gadā bija būtiski pieaudzis, bet to varēja ietekmēt arī faktori, kas ir bija saistīti ar atsevišķu uzņēmumu uzpirkšanu lielo investoru interesēs. Tomēr kā redzams 3. attēlā apgrozījumam nav stabilu attīstības tendenču, tas ir svārstīgs un no tā var secināt, ka tirgus ir nepatstāvīgs un investoriem var būt sarežģīti prognozēt tirgus attīstības tendences. Būtiska nozīme vērtspapīru tirgus darbībā ir arī informācijas plūsmai, kura dod iespēju investoriem analizēt situāciju un pieņemt atbilstošus lēmumus. Tiek uzskatīts, ka Latvijas vērtspapīru tirgū ir lielas problēmas ar informācijas kvalitāti. Pasaules vērtspapīru tirgos informācijas savlaicīgumam un precizitātei tiek piešķirta īpaša nozīme, pie kam tiek uzskatīts, ka informācija ir tas, kas var nodrošināt stabilu cenu un apgrozījumu. Bieži vien nenopietna attieksme pret mazajiem akcionāriem informācijas sniegšanas ziņā izraisa to, ka mazais akcionārs izšķiras par labu akciju pārdošanai un līdz ar to izstājas no darbības vērtspapīru tirgū, šinī brīdī Latvijas vērtspapīru tirgus iespējams uz visiem laikiem zaudē potenciālo kapitāla piegādātāju.

2. Parāda vērtspapīru tirgus.

Vērtspapīru tirgus nav iedomājams bez parāda vērtspapīriem. Parāda vērtspapīri palīdz finansēt uzņēmumu darbību, dod iespēju īstenot liela apjoma projektus pašvaldībām, kā arī valsts bieži izmanto iespēju aizņemties gan īstermiņa, gan ilgtermiņa resursus, izmantojot parāda vērtspapīrus.

Lielākajos pasaules vērtspapīru tirgos parāda vērtspapīriem ir svarīga nozīme, pie tam nozīme ir ne tikai valsts parāda vērtspapīriem, bet arī municipālajiem vērtspapīriem un korporatīvajiem parāda vērtspapīriem. Parāda vērtspapīru popularitāte ir saistīta ar vairākiem faktoriem, tomēr būtiskākais ir tas, ka parāda vērtspapīri parasti ir ar iepriekšzināmu ienākumu un termiņu, kas dod iespēju plānot savu naudas plūsmu gan emitentam, gan ieguldītājam. Parāda vērtspapīru emisijai pēc būtības ir alternatīvas, piemēram, uzņēmums var aizņemties līdzekļus arī no bankas. Iepriekšminētais liecina par to, ka emisija varētu realizēties tikai tanī gadījumā, kad tā tiek atzīta par labāku iespēju nekā bankas kredīts.

Parāda vērtspapīru tirgus Latvijā galvenokārt tiek saistīts ar valsts parāda vērtspapīriem un ķīlu zīmēm.

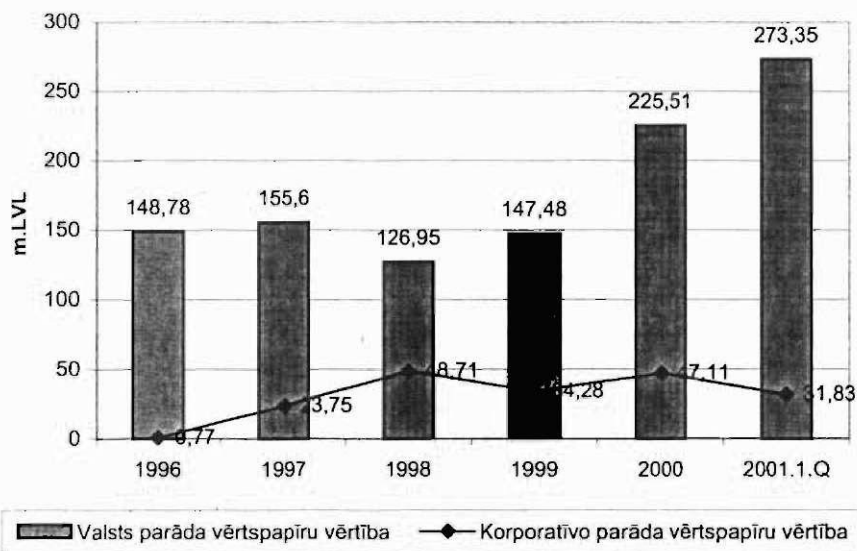
Neskatoties uz lēno parāda vērtspapīru tirgus attīstību Latvijā, tomēr tiek atzīts, ka parāda vērtspapīri būtu izdevīgi gan emitentiem, gan investoriem. Līdz šim iespēju piesaistīt nepieciešamos finansu resursus, izlaižot parāda vērtspapīrus Latvijā, ir izmantojuši samērā maz uzņēmumu, galvenokārt to ir darījušas bankas un citas finansu sektorā darbojošās kompānijas. Ir zināms, ka, emitējot parāda vērtspapīrus, emitents var iegūt dažādas priekšrocības. Piemēram, var iegūt līdzekļus par zemāku procentu likmi nekā aizņemtos no kredītiestādēm, ir iespēja iegūt zināmu neatkarību no kredītoriem, jo katrs no tiem kontrolē nelielu parāda daļu.

Investori, iegādājoties parāda vērtspapīrus, iegūst iespējas saņemt iepriekšzināmu ikgadēju ienākumu, pie kam nepieciešamības gadījumā vērtspapīru var pārdot, ieķīlāt u.tml. Investora būtiskākais risks, saistībā ar parāda vērtspapīriem, ir saistīts ar emitenta maksātspējas noteikšanu, cita veida riski var būt raksturīgi arī citiem ieguldījumiem, tomēr, neskatoties uz priekšrocībām, ko dod parāda vērtspapīri, šis tirgus Latvijā nav populārs.

Latvijas vērtspapīru tirgus sākotnēji nespēja piedāvāt konkurētspējīgas ieguldīšanas iespējas, tāpēc daudzi ieguldītāji izvēlējās iespējas izvietot savus brīvos līdzekļus citu valstu vērtspapīru tirgos, kuros saskatīja lielākas iespējas gūt ienākumus, kas atbilstu izvēlētajam riska līmenim, pie kam ieguldījumi bija ar augstāku likviditāti. Šobrīd Latvijā joprojām daudzi potenciālie emitenti izvēlas iespēju aizņemt līdzekļus no bankas, nevis emitēt parāda vērtspapīrus, jo ir nedrošība, ka vērtspapīrus būs sarežģīti izvietot, lai arī pieprasījums pēc ilgtermiņa parāda vērtspapīriem pārsniedz piedāvājumu.

4. attēls

Latvijas Centrālajā Depozitārijā reģistrēto parāda vērtspapīru vērtība

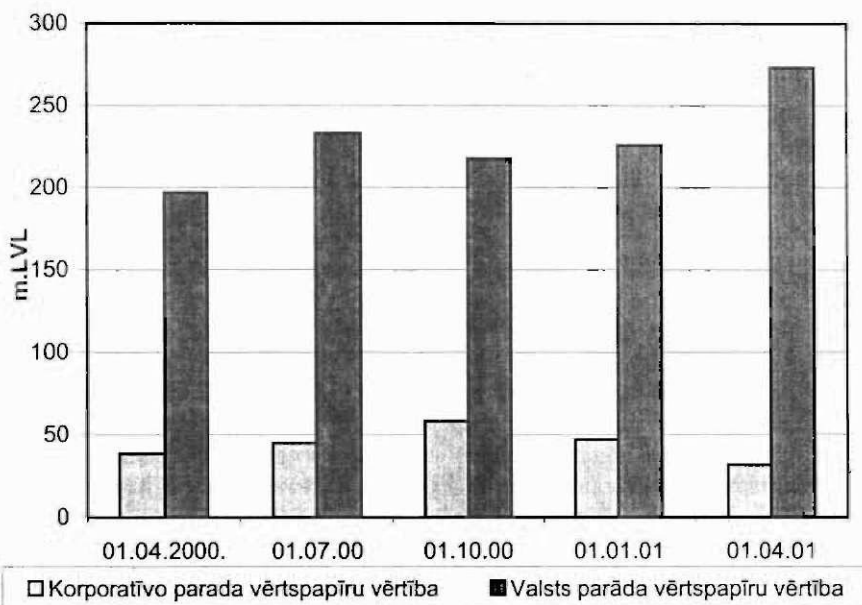


Latvijas vērtspapīru tirgū jau vairākus gadus ir sastopami pazīstamākie parāda vērtspapīri – parādzīmes, obligācijas, ķīlu zīmes, noguldījuma sertifikāti, tomēr ne visi no tiem ir pietiekami populāri. Īpaši ir jāatzīmē, ka Latvijā ir maz korporatīvo parāda vērtspapīru, tie galvenokārt tiek emitēti slēgtajās emisijās.

Latvijas parāda vērtspapīru tirgus 2001. gadā galvenokārt piedāvā valsts vērtspapīrus, no korporatīvajiem vērtspapīriem ir sastopami parāda vērtspapīri ar termiņu no 4 mēnešiem līdz 10 gadiem. Tas nozīmē, ka 2001. gadā Latvijas parāda vērtspapīru tirgū būtiskas izmaiņas nav notikušas, korporatīvo vērtspapīru apjoms nav liels un pašvaldību vērtspapīri tirgū joprojām nav parādījušies, lai arī Latvijā daudzām pašvaldībām būtu nepieciešami ilgtermiņa resursi, lai īstenotu investīcijas infrastruktūras attīstībā.

5. attēls

Latvijas Centrālajā depozitārijā reģistrēto parāda vērtspapīru vērtība



Latvijas parāda vērtspapīru vērtība, kas ir reģistrēta Latvijas Centrālajā depozitārijā (LCD) tiek parādīta 4. attēlā. Valsts vērtspapīru vērtība pēdējos gados pieaug, un kritums 1998. gadā tiek saistīts ar nestabilu ekonomisko situāciju, ko radīja ekonomiskā krīze Krievijā. Minētajā laika periodā valstī bija samazinājušies arī IKP pieauguma tempi. Korporatīvo vērtspapīru vērtība ir bijusi mainīga pēdējo 5 gadu laikā un nav saskatāmas stabilas attīstības perspektīvas.

Vērtējot pēdējā gada attīstības tendences, reģistrēto vērtspapīru apjomu LCD var analizēt arī pēc ceturkšņa rādītājiem. No ceturkšņa rādītāju analīzes var secināt, ka laikā no 2000. gada aprīļa līdz 2001. gada aprīlim LCD reģistrēto parāda vērtspapīru vērtības nav bijušas stabilas, līdz ar to ir sarežģīti novērtēt tendences. Minētās tendences ir attēlotas 5. attēlā.

Tomēr, neskatoties uz parāda vērtspapīru reģistrētās vērtības nestabilitāti, 2000. gads tika uzskatīts par veiksmīgu, jo tika reģistrēts daudz lielāks emisiju skaits nekā iepriekšējos gados. 2001. gads bija raksturīgs ar 10 gadu korporatīvu emisiju tirgū, līdz tam garākā termiņa vērtspapīri bija ķīļu zīmes – 7 gadi.

LCD reģistrēto parāda vērtspapīru vērtības nestabilitāte ietekmē arī vērtspapīru apgrozījumu tirgū. Latvijā, tāpat kā vairumā pasaules valstu, parāda vērtspapīru tirdzniecība aktīvi notiek ārpusbiržas tirgū. Statistika liecina, ka ārpusbiržas tirgū galvenokārt pieprasa ilgtermiņa vērtspapīrus – valsts obligācijas ar termiņu 3 un 5 gadi, kā arī korporatīvos vērtspapīrus ar ilgu termiņu. Līdz 2000. gadam parāda vērtspapīru tirdzniecības apjomi biržas tirgū bija nelieli, tikai no 2000. gada tie būtiski pieauga, pateicoties tam, ka biržā tika uzsākta aktīva valsts parāda vērtspapīru tirdzniecība.

Balstoties uz iepriekšminēto, var nonākt pie secinājuma, ka parāda vērtspapīru tirgus Latvijā vēl ir tikai sākotnējā attīstības stadijā, jo nav saskatāmas skaidras attīstības perspektīvas, tirgus nav stabils ne no emitēto vērtspapīru apjoma, ne arī tirdzniecības apjomiem.

Pētījumu rezultātā autore ir nonākusi pie secinājuma, ka Latvijas parāda vērtspapīru tirgū ir divas pamatproblēmas:

- 1) vērtspapīru tirgū ir neaktīvs parāda vērtspapīru piedāvājums, esošo piedāvājumu galvenokārt veido valsts parāda vērtspapīri, ķīļu zīmes un nelielos apjomos korporatīvie parāda vērtspapīri. Latvijā ir daudz valsts mērogā lielu uzņēmumu, kuri izmanto īstermiņa un ilgtermiņa aizņemtus līdzekļus, saņemot tos galvenokārt no kredītiestādēm vai citiem aizdevējiem, bet neizmantojot vērtspapīru tirgus piedāvātās iespējas. Pasaules prakse ir pierādījusi, ka aizņemties līdzekļus vērtspapīru tirgū ir izdevīgi, jo emitents saņem iespēju izvirzīt savus noteikumus par termiņu, procentu likmi un citiem kritērijiem, saskaņojot tos ar ieguldītāju vēlmēm.
- 2) vērtspapīru tirgus Latvijā ir neprognozējams arī no ieguldītāju viedokļa, jo nav skaidrs vai būs interese par Latvijas uzņēmumu emitētiem parāda vērtspapīriem, lai arī līdz šim emitētie korporatīvie parāda vērtspapīri tika veiksmīgi izplatīti, tomēr pastāv nedrošība, vai ieguldītājs uzticētos tādu uzņēmumu vērtspapīriem, kas nodarbojas ar ražošanu, tirdzniecību vai dažādu pakalpojumu sniegšanu. Minētā problēma ir risināma, pētot iespējamo ārvalstu investoru un vietējo ieguldītāju interesi par korporatīvajiem parāda vērtspapīriem.

Iepriekšminētās problēmas korporatīvo parāda vērtspapīru tirgu nozīmē to, ka tirgū ir problēmas gan pieprasījuma, gan piedāvājuma pusē. Daudzi potenciālie emitenti uzskata, ka aizņemties naudu no bankas ir vienkāršāk nekā veikt savu vērtspapīru emisiju, jo ir nedrošība par to, ka emisija pilnībā netiks izvietota un uzņēmums varētu zaudēt savu prestižu arī savu piedāvāto preču tirgū.

Pētījuma autore uzskata, ka, situācija varētu tikt ietekmēta, emitējot vērtspapīrus slēgtajā emisijā un jau iepriekš vienojoties ar investoriem par vērtspapīru iegādi, minētajā situācijā emitenti saņemtu resursus uz sev vēlamam

nosacījumiem un ieguldītājs atrastu iespēju iegādāties parāda vērtspapīru vietējā tirgū. Līdz šim emitentu piedāvātie procenti ir bijuši atkarīgi no termiņa un emitenta novērtējuma, tomēr tos var uzskatīt par pieņemamiem emitentiem un patērētājiem. (Piemēram, 10 gadu korporatīvās obligācijas tika emitētas 2001. gadā ar procentu likmi 10.5% gadā, procentu izmaksu veicot ik ceturksni).

Pētot piedāvātās procentu likmes, var secināt, ka tās ir konkurētspējīgas un tāpēc galvenā nedrošība investoriem ir saistīta ar iespējamo emitentu maksātspēju nākotnē, jo daudzi lielākie Latvijas uzņēmumi eksportē savu produkciju uz dažādām pasaules valstīm, kā rezultātā ir grūti prognozēt iespējamās šo uzņēmumu maksātspējas izmaiņas.

Valsts parāda vērtspapīru tirgus Latvijā darbojas ciešā saistībā ar komercbankām, jo komercbankas ir galvenie valsts parāda vērtspapīru pircēji Latvijā. Minētais fakts ir radījis to, ka valsts parāda vērtspapīri ir neizdevīgi privātpersonām, lai izvietotu savus brīvos līdzekļus, jo nedod iespēju gūt atbilstošu ienākumu.

Daudzās pasaules valstīs liela nozīme ir pašvaldību vērtspapīriem, kas dod iespējas realizēt pašvaldībām nepieciešamos projektus, pie kam uz ienākumiem, kas tiek gūti no minētajiem vērtspapīriem nepiemēro nodokļus, tādējādi vairojot interesi tieši par pašvaldību vērtspapīriem. Latvijā pašvaldību vērtspapīri pagaidām nav izplatīti, kam par iemeslu var minēt to, ka emitēt šos vērtspapīrus ir samērā sarežģīti, kā arī nav redzamas iespējas, kā šādus vērtspapīrus varētu emitēt un izvietot nelielas pašvaldības, kuras konkrētajā brīdī arī izjūt vislielāko līdzekļu trūkumu.

Liela nozīme pasaules attīstīto valstu vērtspapīru tirgos ir tieši korporatīvajiem parāda vērtspapīriem, tomēr Latvijā arī šī vērtspapīru tirgus daļa ir neattīstīta. Parāda vērtspapīru emisija visā pasaulē tiek izmantota kā viena no iespējam **piesaistīt** aizņemto kapitālu, saskatot šinī iespējā vairākas priekšrocības, salīdzinot ar citiem kapitāla piesaistīšanas veidiem – piemēram, dažāda veida kredītiem.

Iepriekšminētais liecina, ka Latvijas vērtspapīru tirgū minētās iespējas kapitāla piesaistīšanā tiek izmantotas minimāli, kas nozīmē to, ka attīstības iespējas šinī finansu tirgus sektorā ir plašas. Latvijas ekonomikā vērtspapīru tirgus nozīme nav bijusi liela arī 20. gadsimta 20.-30. gados, tāpēc var uzskatīt, ka vērtspapīru tirgus izveidošanā un darbības pilnveidošanā pēdējo gadu laikā ir ieguldīts būtisks darbs, ko apliecina arī vērtspapīru tirgus darbību reglamentējošā likumdošanas bāze, kura ir izveidota saskaņā ar Eiropas Savienības "Investīciju pakalpojumu direktīvu". Attīstoties vērtspapīru tirgiem, Eiropas valstīs ir radusies nepieciešamība direktīvu papildināt, tāpēc arī Latvijā būs jāveic normatīvo aktu pārskatīšana saistībā ar "mazo investoru" aizsardzību, alternatīvo tirdzniecības sistēmu pilnveidošanu un citiem jautājumiem.

Nobeigumā var atzīmēt, ka akciju un parāda vērtspapīru tirgiem būtu plašas attīstības iespējas, tomēr ir jāņem vērā globalizācijas procesi pasaules vērtspapīros un šie procesi ir jāizmanto arī Latvijas vērtspapīru tirgus attīstībā. Globalizācija ir sekmējusi to, ka veidojas biržu alianses, lai būtu iespējams konkurēt pasaules tirgū, kurā ir raksturīgs apvienošanās process. Vai Latvijā ir nepieciešams vērtspapīru tirgus? Pēc iepriekš veiktajiem pētījumiem var apgalvot, ka tas ir nepieciešams, tomēr tas prasa būtiskus uzlabojumus visos tā sektoros, meklējot nacionālā vērtspapīru tirgus vietu pasaules globālajā vērtspapīru tirgū. Neskatoties uz

minētajiem tirgus trūkumiem, tam noteikti ir nepieciešama nākotne. Attīstīts vērtspapīru tirgus ir viens no aspektiem, kas varētu palielināt arī ārvalstu investoru interesi par Latviju un tādējādi iegūtu arī valsts ekonomika kopumā.

Literatūra

1. Report on the Development of Economy of Latvia, 2000.
2. Riga Stock Exchange Annual statistical survey, 1999.
3. Riga Stock Exchange Annual statistical survey, 2000.
4. Riga Stock Exchange Annual statistical survey, 1st quarter, 2001.
5. Annual report, Central Depository of Latvia, 2000.
6. Annual report, Central Depository of Latvia, 2000.
7. LCD Statistics. 1st quarter, 2001.
8. Annual Report of the Securities Market Commission, 1999.
9. Annual Report of the Securities Market Commission, 2000.
10. Monthly reports of the Securities Market Commission.
11. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки – валютные и ценных бумаг. Москва, 2001.
12. Мещерова Н.В. Организованные рынки ценных бумаг. Москва, 1999.

Резюме

В своей работе автор изложил основные проблемы развития рынка ценных бумаг в Латвии. Автор пришел к выводу, что рынок ценных бумаг в Латвии нестабилен и наблюдаются проблемы с потоком информации, которая является неточной и несвоевременной. Несмотря на ряд недостатков, автор считает, что рынок ценных бумаг в Латвии необходим и нужен, но должен соблюдать мировые тенденции глобализации, и свое развитие координировать с событиями на мировых рынках ценных бумаг.

Ērika Šumilo (Latvijas Universitāte)

PAKALPOJUMU SEKTORA IZAUGSME UN PAKALPOJUMU TIRDZNIECĪBA BALTIJAS VALSTĪS

GROWTH OF THE SERVICE SECTOR AND TRADE IN SERVICES IN THE BALTIC COUNTRIES

The paper shows the role of the service sector in the countries with different level of economic development and different level of income per capita. The focus

is particularly on the rapid development of the service sector in the Baltic countries, showing the importance of growth of services in transition economies in general. Attention is paid to the role of investment and trade in the growth of the service sector in the Baltic countries. The final part of the paper deals with the trends and problems of the service sector development in Latvia after regaining its independence.

Ievads

Viens no veidiem, kādā var aplūkot jebkuras valsts ekonomikas struktūru, ir salīdzināt tās trīs galveno sektoru – lauksaimniecības, rūpniecības un pakalpojumu sektora – īpatsvaru valsts iekšzemes kopproduktā un kopējā nodarbināto skaitā. Jebkurā attīstības valstī lauksaimniecība sākotnēji ir augošas ekonomikas vissvarīgākais sektors. Taču līdz ar *ienākumu uz vienu iedzīvotāju* pieaugumu, lauksaimniecība sāk zaudēt savu pārākumu, paverot ceļu, no sākuma, straujākam pieaugumam rūpnieciskajā ražošanā un vēlāk arī pieaugumam pakalpojumu sektorā. Šīs divas secīgās ekonomiskās izaugsmes pakāpes tiek sauktas par *industrializāciju* un *postindustrializāciju* (jeb “deindustrializāciju”). Šo attīstības posmu neizbēgamība izriet no patērētāju pieprasījuma strukturālām izmaiņām un no nodarbināto relatīvā darba *ražīguma* izmaiņām minētajos ekonomikas sektoros.

Industrializācija. Līdz ar iedzīvotāju ienākumu līmeņa paaugstināšanos, pieprasījums pēc pārtikas, kas ir lauksaimniecības galvenais produkts, pakāpeniski sasniedz savu dabisko (bioloģisko) robežu, tajā pašā laikā pieprasījumam pēc rūpniecības precēm sākot pieaugt relatīvi straujāk. Tajā pašā laikā, pateicoties jaunām lauksaimniecības tehnoloģijām un iekārtām, darba ražīgums lauksaimniecībā pieaug straujāk nekā rūpniecībā, padarot lauksaimniecības produktus relatīvi lētākus, tādējādi samazinot to īpatsvaru valsts *iekšzemes kopproduktā* (IKP). Šīs pārmaiņas relatīvajā darba ražīgumā samazina arī nepieciešamību pēc lauksaimniecībā nodarbinātajiem, kamēr nodarbinātības iespējas rūpniecībā pieaug. Rezultātā rūpniecībā saražotā produkcija sāk sastādīt lielāku īpatsvaru IKP, nekā lauksaimniecībā saražotā produkcija, un nodarbināto skaits rūpniecībā kļūst salīdzinoši lielāks.

Postindustrializācija. Līdz ar ienākumu pieaugumu, iedzīvotāju vajadzības kļūst mazāk “materiālas”, un viņi sāk pieprasīt vairāk pakalpojumus – veselības aprūpes, izglītības, izklaides un daudzās citās jomās. Tajā pašā laikā darba ražīgums pakalpojumu sfērā nepieaug tik strauji, kā tas notiek lauksaimniecībā un rūpniecībā, jo lielāko daļu pakalpojumu darba vietu nevar aizstāt ar mašīnām. Tas padara pakalpojumus daudz dārgākus, salīdzinot ar lauksaimniecības un rūpniecības precēm, tādējādi palielinot pakalpojumu īpatsvaru IKP. Zema pakalpojumu mehanizācijas pakāpe arī izskaidro to, kāpēc nodarbinātība pakalpojumu sektorā turpina pieaugt, nodarbinātībai rūpniecībā un lauksaimniecībā samazinoties tehnoloģiskā progresa ietekmē, kas paaugstina darba ražīgumu un samazina darba vietu skaitu. Tādējādi pakalpojumu sektors pakāpeniski izstumj rūpniecības sektoru un kļūst par vadošo ekonomikas sektoru.

Lielākā daļa *valstu ar augstiem ienākumiem* šodien ir postindustriālas – tās ir mazāk atkarīgas no rūpniecības, taču lielākā daļa *valstu ar zemiem ienākumiem* ir industriālas – tās ir daudz lielākā mērā atkarīgas no rūpniecības. Tomēr arī industriālajās valstīs pakalpojumu sektora vieta un loma ekonomikā aizvien pieaug. Kopumā ņemot, XX gs. 90. gadu vidū pakalpojumi sastādīja gandrīz divas trešdaļas no pasaules IKP, salīdzinot ar 80. gadiem, kad tie sastādīja tikai pusi no pasaules IKP [2: 50.-52.].

1. Pakalpojumu sektora nozīme ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanai un tā īpatnības pārejas ekonomikas valstīs

Pakalpojumu sektors ražo tā saucamās "nemateriālās" preces, tādas kā tradicionālās – vadība, veselības aprūpe, izglītība, – kā arī pavisam jaunās – modernie sakari, informācija un biznesa pakalpojumi. Pakalpojumu sniegšana saistās ar relatīvi mazāk *dabas resursu* un salīdzinoši vairāk *cilvēku resursu* izmantošanu, nekā tas nepieciešams, ražojot lauksaimniecības un rūpniecības preces. Rezultātā pieaug pieprasījums pēc izglītotākiem darbiniekiem, kas mudina valdību ieguldīt vairāk izglītībā, no kā savukārt iegūst visi valsts iedzīvotāji. Vēl viens būtisks ieguvums no pieaugošā pakalpojumu sektora ir tas, ka, izmantojot mazāk *dabas resursus*, nekā lauksaimniecība un rūpniecība, mazāka spriedze tiek radīta vietējai, reģionālai un arī globālajai apkārtējai videi.

Dabas resursu saglabāšana un cilvēku resursu pilnveidošana veicina globālo attīstību, palīdz tai kļūt "videi draudzīgāka" un ilgtspējīgāka. Pakalpojumu sektora izaugsme tomēr nevar kļūt par brīnuma risinājumu par labu ilgtspējīgai attīstībai, jo arī lauksaimniecības un rūpniecības pieaugums ir nepieciešams, lai apmierinātu iedzīvotāju vajadzības visā pasaulē, kuru skaits pašlaik strauji pieaug.

Valstīs, kuras agrāk attīstījās centralizētās plānveida ekonomikas apstākļos, pakalpojumu sektors bija maz attīstīts, jo valdības kontrolēja piedāvājumu un nespēja reaģēt uz pieaugošo pieprasījumu pēc pakalpojumiem. Turklāt vairāki mūsdienīgi pakalpojumi, kuriem ir nozīmīga loma tirgus ekonomikā – tādi, kā finansu, biznesa un nekustamo īpašumu pakalpojumi – nebija nepieciešami sociālisma laikā. Šīm valstīm, pārejot uz tirgus ekonomiku, to pakalpojumu sektori strauji pieauga, lai apmierinātu iepriekš neapmierināto pieprasījumu un augošā privātā sektora vajadzības. Tomēr vairāki mūsdienīgi pakalpojumi, tādi kā sakari, datortehnikas pakalpojumi joprojām tiek nepietiekami piedāvāti, bieži radot šķēršļus šo valstu *ekonomiskajai attīstībai*.

Pakalpojumu sektora pieaugums pārejas ekonomikas valstīs ir īpaši svarīgs, jo tas ļauj nodarbināt daļu no izglītotā darbaspēka, kas pretējā gadījumā varētu palikt bez darba ekonomikas pārstrukturizācijas dēļ. Turpinot saglabāt valsts atbalstu veselības un izglītības sektoriem, pakalpojumu pieaugums var palīdzēt agrākām sociālisma valstīm nosargāt to cilvēcisko kapitālu, kas būs izšķirošs to nākotnes postindustriālai attīstībai.

1. tabula

**Pakalpojumu galveno sektoru īpatsvars IKP Baltijas valstīs, 1993.-2000.g.
(procentos no IKP tekošajās cenās)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Igaunija</i>								
Lauksaimniecība	11,1	10,5	8,7	8,4	7,9	7,2	6,7	6,3
Rūpniecība	25,9	25,3	24,6	23,8	23,0	22,6	21,1	22,3
Pakalpojumu sektors	63,0	64,2	66,7	67,8	69,1	70,2	72,2	71,4
Celtniecība	6,4	6,5	6,4	6,3	6,3	6,7	6,0	5,8
Vairum-, mazumtirdzniecība	16,6	15,2	16,1	17,1	16,4	16,2	15,8	15,8
Transports un komunikācijas	12,9	11,9	10,9	11,4	12,8	14,3	15,2	15,4
Finansu pakalpojumi, nekustamais īpašums	11,6	13,0	13,9	13,9	14,6	14,7	15,2	15,3
Citi pakalpojumi	15,5	17,6	19,5	19,1	19,1	18,3	20,0	19,0
<i>Latvija</i>								
Lauksaimniecība	11,8	9,5	10,8	9,0	5,8	4,3	4,5	4,5
Rūpniecība	30,7	25,4	28,1	26,4	27,4	23,4	19,9	18,5
Pakalpojumu sektors	57,5	65,2	61,1	64,4	66,8	72,2	75,6	77,0
Celtniecība	4,3	5,9	5,1	4,7	4,8	6,8	7,1	6,8
Vairum-, mazumtirdzniecība	9,6	11,4	12,4	16,4	17,3	18,1	18,9	19,3
Transports un komunikācijas	23,1	20,5	16,0	17,0	16,8	16,7	15,3	16,2
Finansu pakalpojumi, nekustamais īpašums	7,8	12,1	9,9	9,0	9,9	11,3	14,4	15,4
Citi pakalpojumi	12,7	15,3	17,7	17,5	18,0	19,4	19,9	19,4
<i>Lietuva</i>								
Lauksaimniecība	14,2	10,7	11,7	12,2	11,7	10,3	8,4	7,5
Rūpniecība	34,2	27,0	26,1	25,8	25,2	23,9	22,9	26,2
Pakalpojumu sektors	51,6	62,3	62,2	62,0	63,1	65,8	68,7	66,2
Celtniecība	5,1	7,2	7,1	7,1	7,7	8,6	7,9	6,1
Vairum-, mazumtirdzniecība	15,3	18,9	19,3	18,4	18,2	17,8	16,9	16,5
Transports un komunikācijas	9,8	10,1	9,4	9,5	9,6	9,6	11,4	12,6
Finansu pakalpojumi, nekustamais īpašums	11,5	11,7	10,5	10,5	9,6	10,0	11,1	10,7
Citi pakalpojumi	9,9	14,4	15,8	16,5	17,9	20,0	21,3	20,3

Avots: Valstu statistikas biroji, OECD.

Pakalpojumu sektors ietver sevī ļoti plašu ekonomiskās darbības spektru: preču un cilvēku transportēšanu, finansiālo starpniecību, komunikācijas, sadali, uzskaiti,

viesnīcas un restorānus, izglītību, veselības aprūpi un citus pakalpojumus, kuru īpatsvars valstu IKP nemitīgi pieaug. Par cik daudzi pakalpojumi ir ļoti cieši saistīti ar preču un citu pakalpojumu ražošanu, no tiem ir lielā mērā atkarīga daudzu pārējo nozaru un sektoru konkurētspēja. Patērētāji arī iegūst no labi attīstīta pakalpojumu sektora, saņemot pakalpojumus plašākā izvēlē un par zemāku cenu. Un tieši pretēji, neefektīvs pakalpojumu sektors var negatīvi ietekmēt ražotāju konkurētspēju citos sektoros un samazināt patērētāju labklājību. Daudzu valstu pieredze ir parādījusi, ka valdības efektīva politika var palielināt ražotāju un patērētāju ieguvumus, īstenojot liberālu pakalpojumu tirdzniecības un investīciju režīmu, kā arī veicinot ekonomikas konkurētspēju.

1990. gados pakalpojumu sektora īpatsvars IKP pieauga ļoti strauji visās trijās Baltijas valstīs (skat. 1. tabulu). Salīdzinot ar citām valstīm ar vidēju ienākumu līmeni uz vienu iedzīvotāju, kurās pakalpojumi caurmērā sastāda vairāk nekā 50% no saražotā kopapjoma un nodarbināto skaita, Baltijas valstīs ir salīdzinoši lieli pakalpojumu sektori. Pašlaik lielākais pakalpojumu sektora īpatsvars ir Latvijā, kurš 1993. gadā sastādīja 57,5% no IKP, bet 2000. gadā izauga līdz 77,0%. Igaunijā līdzīgā periodā pakalpojumu sektors pieauga no 63,0% līdz 71,4%. Arī Lietuvā, kur pakalpojumu īpatsvars IKP ir zemākais starp Baltijas valstīm (lauksaimniecībai ir salīdzinoši liela loma ekonomikā), tā īpatsvars IKP palielinājās no 51,6% 1993. gadā līdz 66,2% 2000. gadā.

Pakalpojumu sektora īpatsvars kopējā nodarbināto skaitā (izņemot celtniecībā nodarbinātos) sasniedza līmeni virs 50% kopš 1990. gada visās trijās Baltijas valstīs, tāpat kā tas notika daudzās citās valstīs ar vidēju ienākumu līmeni, ieskaitot Čehijas Republiku, Grieķiju, Ungāriju, Koreju, Meksiku un Portugāli – bet vēl ne Poliju, Rumāniju vai Krievijas Federāciju [3]. Lai gan šis rādītājs joprojām ir zem 60-75%, kas ir vidējs rādītājs OECD valstīs, atšķirība ir daudz mazāka nekā agrāk. Pakalpojumu sektora uzņēmumu skaits arī strauji palielinājās visās trijās valstīs. Kopumā ir sagaidāms, ka Baltijas valstīs pakalpojumu sektors, it sevišķi informācijas tehnoloģijas, transporta un celtniecības pakalpojumi, kļūs par visstraujākās izaugsmes sfēru.

2. Tiešo ārvalstu investīciju un tirdzniecības loma Baltijas valstu pakalpojumu sektora attīstībā

Tiešās ārvalstu investīcijas spēlē svarīgu lomu pakalpojumu sektora attīstībā Baltijas valstīs. 2000. gada beigās TĀI pakalpojumu sektorā sastādīja 77% no kopējām TĀI Igaunijā un Latvijā un 70% Lietuvā. Visās trijās valstīs, finanšu pakalpojumi, transports, komunikācijas, kā arī vairum- un mazumtirdzniecība bija no ārvalstu investoru viedokļa vispievilcīgākās pakalpojumu nozares.

Igaunijā finansiālā starpniecība ir ārvalstu investoriem vispievilcīgākā pakalpojumu nozare (25% no kopējām TĀI 2000. gada beigās). Transports un komunikācijas (galvenokārt telekomunikācijas), kas sastādīja 22%, kā arī vairum- un mazumtirdzniecība, kas sastādīja 16% no TĀI, arī ir pievilcīgi ārvalstu investoriem, it sevišķi no Somijas un Zviedrijas (OECD, 2001j). Līdzīgas tendences ir novērojamas arī

Latvijā, kur transports un komunikācijas sastāda lielāko TĀI daļu (24% no kopējām TĀI), tad seko finanšu pakalpojumi (23%) un vairum- un mazumtirdzniecība (17%) (4). Lietuvas pakalpojumu sektorā ārvalstu investīcijas koncentrējas transportā un komunikācijās (20% no kopējām TĀI), bet atšķirībā no Igaunijas un Latvijas, vairum- un mazumtirdzniecība ir ārvalstu investoriem vispievilcīgākais sektors (22%). Finanšu pakalpojumi sastāda tikai 15% no TĀI Lietuvā [5].

2. tabula

Pakalpojumu sektora īpatsvars Baltijas valstu ārējā tirdzniecībā, 1993.-2000.g.
(miljonos ASV dolāru / %)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Igaunija								
Kopējais preču un pakalpojumu imports	1216	1992	2860	3421	4142	4715	4248	5035
Pakalpojumu imports	259	410	498	590	727	910	918	958
<i>Pakalpojumu īpatsvars importā</i>	<i>21,3%</i>	<i>20,6%</i>	<i>17,4%</i>	<i>17,2%</i>	<i>17,5%</i>	<i>19,3%</i>	<i>21,6%</i>	<i>19,0%</i>
Kopējais preču un pakalpojumu eksports	1146	1740	2573	2921	3609	4170	3943	4787
Pakalpojumu eksports	355	515	877	1108	1318	1480	1490	1498
<i>Pakalpojumu īpatsvars eksportā</i>	<i>29,2%</i>	<i>29,6%</i>	<i>34,1%</i>	<i>37,9%</i>	<i>36,5%</i>	<i>35,5%</i>	<i>37,8%</i>	<i>31,3%</i>
Latvija								
Kopējais preču un pakalpojumu imports	1256	1619	2193	2948	3348	3947	3605	3876
Pakalpojumu imports	205	297	246	742	662	806	689	760
<i>Pakalpojumu īpatsvars importā</i>	<i>16,3%</i>	<i>18,3%</i>	<i>11,2%</i>	<i>25,2%</i>	<i>19,8%</i>	<i>20,4%</i>	<i>19,1%</i>	<i>16,6%</i>
Kopējais preču un pakalpojumu eksports	1587	1679	2088	2614	2871	3119	2918	3270
Pakalpojumu eksports	533	657	720	1126	1033	1108	1029	1212
<i>Pakalpojumu īpatsvars eksportā</i>	<i>33,6%</i>	<i>39,1%</i>	<i>34,5%</i>	<i>43,1%</i>	<i>36,0%</i>	<i>35,5%</i>	<i>35,3%</i>	<i>37,1%</i>
Lietuva								
Kopējais preču un pakalpojumu imports	2433	2611	3902	4986	6237	6348	5337	5833
Pakalpojumu imports	253	377	498	677	897	869	786	679
<i>Pakalpojumu īpatsvars importā</i>	<i>10,4%</i>	<i>14,4%</i>	<i>12,8%</i>	<i>13,6%</i>	<i>14,4%</i>	<i>13,7%</i>	<i>15,0%</i>	<i>11,6%</i>
Kopējais preču un pakalpojumu eksports	2224	4575	3191	4211	5224	5071	4238	5105
Pakalpojumu eksports	198	322	485	798	1032	1109	1092	1059
<i>Pakalpojumu īpatsvars eksportā</i>	<i>8,9%</i>	<i>7,0%</i>	<i>15,2%</i>	<i>18,9%</i>	<i>19,8%</i>	<i>21,9%</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,7%</i>

Avoti: International Financial Statistics, August 2001; OECD

Pakalpojumi spēlē nozīmīgu lomu visu triju Baltijas valstu ārējā tirdzniecībā. 2000. gadā pakalpojumi sastādīja 19,0% no kopējā preču un pakalpojumu importa Igaunijā, 16,6% – Latvijā un 11,6% – Lietuvā. Tajā pašā gadā pakalpojumu eksports sastādīja 31,3% no kopējā preču un pakalpojumu eksporta Igaunijā, 37,1% – Latvijā un 20,7% – Lietuvā (skat. 2. tabulu). Tas ir vērtējams kā salīdzinoši augsts eksporta īpatsvars: lielākajā daļā OECD valstu pakalpojumu eksporta vērtība svārstās 20-30% robežās no kopējā preču un pakalpojumu eksporta vērtības.

Galvenais Igaunijas pakalpojumu eksporta virziens ir ES valstis, it īpaši Ziemeļvalstis, kā arī Baltijas valstis. NVS, kā arī citu valstu īpatsvars ir samērā niecīgs. Latvijas un Lietuvas eksporta galvenais virziens arī ir ES, ieskaitot Ziemeļvalstis, pārējās Baltijas valstis, NVS un Centrālās Eiropas valstis, it īpaši Polija.

Pārvadājumi un tūrisms sastāda lielāko pakalpojumu eksporta daļu visās trijās Baltijas valstīs. Latvijā pārvadājumu pakalpojumu eksports 2000. gadā sasniedza 65,6%. Igaunijā – 48,2%, bet Lietuvā – 46,4% no kopējā pakalpojumu eksporta. 58,5% no kopējā transporta pakalpojumu eksporta Latvijā sastādīja jūras pārvadājumi, Igaunijā – 51,5%, kas parāda jūras transporta svarīgo nozīmi šajās valstīs. Salīdzinot ar Latviju un Igauniju, Lietuvā jūras transporta pakalpojumu nozīme ir mazāka (36,7% no kopējā transporta pakalpojumu eksporta), toties ceļu transporta pakalpojumu, kuri sastādīja 27,2% no kopējā transporta pakalpojumu eksporta, ir lielāka. Tūrisma pakalpojumu īpatsvars sastādīja 37,0% no kopējā pakalpojumu eksporta Lietuvā, 33,7% – Igaunijā un 10,8% – Latvijā. Pārējo pakalpojumu īpatsvars bija ļoti pieticīgs.

3. Pakalpojumu sektora attīstība Latvijā

Latvijā desmit gadu laikā (1990.-2000. gadi) pakalpojumu īpatsvars IKP ir pieaudzis no 37% līdz 70%. Diemžēl, šī iespaidīgā IKP struktūras maiņa nav notikusi, pateicoties tikai straujai pakalpojumu sektora izaugsmei, bet arī sakarā ar citu ekonomikas sektoru nozīmīgu samazinājumu. Kamēr rūpniecība un lauksaimniecība cieta ievērojumus zaudējumus, tirdzniecības un finanšu pakalpojumu apjoms strauji pieauga, pateicoties lielā mērā privatizācijas procesam un privāto ekonomisko aktivitāšu pieaugumam.

Pēc dramatiskā tirdzniecības apgrozījuma samazinājuma 1991.-1992. gados, tas sāka pakāpeniski pieaugt kopš 1993. gada. Kopš tā laika tirdzniecības sektora pieauguma tempi ir vairākas reizes pārsnieguši IKP pieauguma tempus. Salīdzinājumā ar 1990. gadu 2000. gadā šī sektora īpatsvars vairāk nekā trīskāršojās. Vadoties pēc Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes datiem, šajā sektorā nodarbināto iedzīvotāju skaits ir būtiski pieaudzis. 1990. gadā tajā bija nodarbināti 109 tūkst. iedzīvotāji, bet 2000. gadā jau aptuveni 155 tūkst. cilvēki.

Atzīmēsim, ka spēcīga tirdzniecības un finanšu infrastruktūra ir būtisks elements pārejai uz tirgus ekonomiku. Stabila un droša banku sistēma, efektīva fondu birža, uzticama apdrošināšana un citi finanšu pakalpojumi nodrošina fundamentālus priekšnosacījumus labi funkcionējošam tirgum, kurš savukārt nodrošina efektīvu resursu izlietošanas mehānismu.

2001. gada vidū Latvijā bija 21 komercbanka. Kaut gan dažām Latvijas bankām bija nopietnas problēmas Krievijas krīzes dēļ, sistēma kopumā palika stabila. Vairākums banku spēja pārvarēt Krievijas krīzes izraisīto zaudējumu sekas, saglabājot kapitāla bāzi, kas atļāva tām turpināt banku operācijas. Banku sektora darbību veicināja respektablu ārvalstu banku ienākšana Latvijā (Skandinavske Enskilda Banken, MeritaNordbanken, Norddeutsche Landesbank u.c.). Līdzīga tendence vērojama arī apdrošināšanas sektorā. Latvijā ir 28 licencētas apdrošināšanas kompānijas.

Latvijā attīstās arī vērtspapīru tirgus infrastruktūra. Rīgas Fondu Birža tika nodibināta 1993. gadā, un tā šodien nodrošina modernu, elektronisku un pilnīgi automatizētu tirdzniecības sistēmu. Vērtspapīru tirgus ir ievērojami pieaudzis, bet Latvijai tomēr vēl "tāls ceļš ejams": 2000. gada beigās Latvijas uzņēmumu tirgus kapitalizācija RFB sastādīja 8% no IKP, salīdzinot ar vidējiem rādītājiem zemo ienākumu valstīs – 11%, vidējo ienākumu valstīs – 22% un augsto ienākumu valstīs – 82%. Eiropas pārejas ekonomiku valstu grupā šis rādītājs visaugstākais bija Ungārijai – gandrīz 17%, Čehijas Republikai apmēram 14% un Slovākijai aptuveni 11%. Tajā pašā laikā Ķīnā, piemēram, kopējā akciju apgrozījumu vērtība 1997. gadā sastādīja 41% no IKP.

Transports un sakari ir cits dinamisks pakalpojumu apakšsektors, un tā nozīmība Latvijas ekonomikā ir salīdzinoši augsta. Izdevīgs ģeogrāfiskais stāvoklis nodrošina Latvijai salīdzināmās priekšrocības tranzīta pārvadājumu attīstības jomā. Lielākā daļā kravu, kuras tiek pārvietotas cauri Latvijas teritorijai, ir tranzīts un starptautiskie kravu pārvadājumi. Tranzīta pārvadājumi un ostu pakalpojumi veido aptuveni 1/7 no kopējā Latvijas preču un pakalpojumu eksporta.

Baltijas jūras tuvums un neaizsalstošas ostas ir labi priekšnosacījumi jūras transporta pakalpojumu attīstībai. Latvijai ir desmit ostas, kuras ir izvietotas gar Baltijas jūras krastu apmēram 500 km garā līnijā. Rīga, Ventspils un Liepāja ir trīs lielākās ostas, kurās galvenokārt tiek pārkrautas tranzīta kravas, kamēr septiņas mazākas ostas lielākoties veic iekšzemes kravu pārvadājumus.

Latvijai ir viena no visattīstītākajām un noslogotākajām dzelzceļa sistēmām pasaulē. 1997. gadā vairāk nekā 1100000 t/km preču uz IKP vienu miljonu ASV dolāru tika pārvadātas, izmantojot Latvijas dzelzceļus, kas ir zemāks rādītājs nekā tikai Krievijai un Ukrainai, bet divas reizes lielāks nekā Baltkrievijai, Igaunijai un Lietuvai, un daudz reižu lielāks nekā citās valstīs. Kravu pārvadājumi 2000. gadā bija 36,4 mljn. tonnu, kas bija par 9,7% vairāk nekā 1999. gadā. Jāatzīmē, ka naftas un naftas produktu tranzīta apjoms no Krievijas un NVS valstīm sastāda gandrīz pusi no dzelzceļa pārvadājumiem un būtiski ietekmē Latvijas attīstības potenciālu [1; 72.-73.].

Sakaru un informācijas pakalpojumu modernizācijai ir izšķiroša nozīme, Latvijai virzoties uz postindustriālo informācijas sabiedrību. Pēc kopējā abonētu līniju skaita Latvija ir jau tālu apsteigusi savas valstu grupas vidējos rādītājus. Mobilo telefonu pakalpojumi Latvijā ir salīdzinoši mazāk attīstīti (skat. 3. tabulu), tomēr šai sakaru nozarei ir labas izredzes straujai izaugsmei, pateicoties tās atvērtībai brīvai konkurencei, tieši pretēji monopolizētām fiksētām telefona līnijām. Vēl viens nozīmīgs rādītājs Latvijas virzībai uz postindustriālo informācijas sabiedrību ir

pieaugošais tīkla *Internet* lietotāju skaits Latvijā. Atbilstoši Latvijas Interneta asociācijas datiem 2000. gada beigās *Internet* lietotāju skaits Latvijā sasniedza aptuveni 150 tūkstošus, kas ir par 50% vairāk nekā 1999. gada sākumā.

3. tabula

Modernie sakaru un informācijas pakalpojumi

	Telefona abonentu līnijas, uz 1.000 iedzīvotāju 1998	Mobilie telefoni, uz 1.000 iedzīvotāju 1998	<i>Internet</i> lietotāji, uz 10.000 iedzīvotāju
Latvija	302	68	57
Valstis ar zemākiem vidējiem ienākumiem	90	18	3
Valstis ar augstākiem vidējiem ienākumiem	176	76	36
Valstis ar augstiem ienākumiem	567	265	777

Avots: World Development Indicators, 2001, The World Bank.

Bieži tiek uzsvērts, ka Latvijai ar savu izdevīgo ģeogrāfisko stāvokli, bagāto kultūras un vēstures mantojumu, kā arī kūrorta tradīcijām ir labi priekšnosacījumi kļūt par tūristiem pievilcīgu valsti. Kaut gan kopš Latvijas neatkarības atgūšanas izejošajā starptautiskā tūrisma plūsmā ir strauji pieaugusi, tajā pašā laikā izejošais tūrisms ir piedzīvojis krīzi. Kaut arī 2000. gadā salīdzinājumā ar 1999. gadu valstī iebraukušo ārzemnieku skaits ir pieaudzis par 8,3%, absolūtos skaitļos šis rādītājs ir joprojām ievērojami zemāks salīdzinājumā ar 1993.g. un 1994.g. Latvijā iebraukušo ārvalstu ceļotāju skaits. Joprojām straujāks ir no Latvijas izbraukušo iedzīvotāju skaita pieaugums – 15,1% 2000. gadā salīdzinājumā ar 1999. gadu. 2000. gadā no Latvijas ir izbraukuši par aptuveni 40% vairāk Latvijas iedzīvotāju nekā valstī iebraukuši ārvalstu ceļotāji [1; 91.-92.]. Pēc starptautiskiem standartiem tā ir samērā neparasta situācija, kura ir līdzīga vienīgi Lietuvā. Zemāko vidējo ienākumu valstīs izejošo ārvalstu tūristu skaits ir gandrīz divas reizes augstāks par izejošo tūristu skaitu, arī valstīs ar augstiem ienākumiem šie rādītāji bieži ir līdzīgi.

Viens no Latvijas tūrisma stagnācijas iemesliem varētu būt nepietiekama informācija un reklāma ārvalstīs. Cits – nekonkurētspējīgie Latvijas ceļojumu un citi tūrisma pakalpojumi. Starptautiskā tūrisma attīstība kā valsts kopējas un harmonizētas tūrisma politikas rezultāts, kuru realizē valdības un reģionālās iestādes, kā arī tūrisma bizness, varētu palīdzēt radīt ievērojamu skaitu jaunu darbavietu un dot papildu ienākumus valsts budžetā.

Secinājumi

Lielākā daļa valstu ar augstiem ienākumiem ir postindustriālas – tās ir mazāk atkarīgas no rūpniecības, taču lielākā daļa valstu ar zemiem ienākumiem ir industriālas – tās ir daudz lielākā mērā atkarīgas no rūpniecības.

Bijušajām komandekonomikas valstīm, pārejot uz tirgus ekonomiku, to pakalpojumi sektori strauji pieauga, lai apmierinātu iepriekšējās sistēmas apstākļos neapmierināto pieprasījumu un augošā privātā sektora vajadzības. Pakalpojumu sektora pieaugums pārejas ekonomikas valstīs ir īpaši svarīgs, jo tas ļauj nodarbināt daļu no izglītotā darbaspēka, kas pretējā gadījumā varētu palikt bez darba ekonomikas pārstrukturizācijas dēļ, un saglabāt to cilvēcisko kapitālu.

Daudzu valstu pieredze ir parādījusi, ka valdības efektīva politika var palielināt ražotāju un patērētāju ieguvumus, īstenojot liberālu pakalpojumu tirdzniecības un investīciju režīmu, kā arī veicinot ekonomikas konkurētspēju.

1990. gados pakalpojumu sektora īpatsvars IKP pieauga ļoti strauji visās trijās Baltijas valstīs. Salīdzinot ar citām valstīm ar vidēju ienākumu līmeni uz vienu iedzīvotāju, kurās pakalpojumi caurmērā sastāda vairāk nekā 50% no saražotā kopējuma un nodarbināto skaita, Baltijas valstīs ir salīdzinoši lieli pakalpojumu sektori. Pašlaik lielākais pakalpojumu sektors ir Latvijā – 77% no IKP 2000. gadā.

Ticšās ārvalstu investīcijas spēlē svarīgu lomu pakalpojumu sektora attīstībā Baltijas valstīs. 2000. gada beigās TĀI pakalpojumu sektorā sastādīja 77% no kopējām TĀI Igaunijā un Latvijā un 70% Lietuvā. Visās trijās valstīs, finansu pakalpojumi, transports, komunikācijas, kā arī vairum- un mazumtirdzniecība bija no ārvalstu investoru viedokļa vispievilcīgākās pakalpojumu nozares.

Pakalpojumi spēlē nozīmīgu lomu visu triju Baltijas valstu ārējā tirdzniecībā. 2000. gadā pakalpojumi sastādīja 19,0% no kopējā preču un pakalpojumu importa Igaunijā, 16,6% – Latvijā un 11,6% – Lietuvā. Tajā pašā gadā pakalpojumu eksports sastādīja 31,3% no kopējā preču un pakalpojumu eksporta Igaunijā, 37,1% – Latvijā un 20,7% – Lietuvā.

Latvijā desmit gadu laikā (1990.-2000. gadi) pakalpojumu īpatsvars IKP ir pieaudzis no 37% līdz 70%. Diemžēl, šī iespaidīgā IKP struktūras maiņa nav notikusi pateicoties tikai straujai pakalpojumu sektora izaugsmei, bet arī sakarā ar citu ekonomikas sektoru nozīmīgu samazinājumu. Kamēr rūpniecība un lauksaimniecība cieta ievērojumus zaudējumus, tirdzniecības un finansu pakalpojumu apjoms strauji pieauga, pateicoties lielā mērā privatizācijas procesam un privāto ekonomisko aktivitāšu pieaugumam.

Sakaru un informācijas pakalpojumu modernizācijai ir izšķiroša nozīme. Latvijai virzoties uz postindustriālo informācijas sabiedrību. Pēc kopējā abonētu līniju skaita Latvija ir jau tālu apsteigusi savas valstu grupas vidējos rādītājus. Mobilo telefonu pakalpojumi Latvijā ir salīdzinoši mazāk attīstīti (skat. 3. tabulu), tomēr šai sakaru nozarei ir labas izredzes straujai izaugsmei, pateicoties tās atvērtībai brīvai konkurencei, tieši pretēji monopolizētām fiksētām telefona līnijām. Vēl viens nozīmīgs rādītājs Latvijas virzībai uz postindustriālu informācijas sabiedrību ir

pieaugošais tīkla *Internet* lietotāju skaits Latvijā. Atbilstoši Latvijas Interneta asociācijas datiem 2000. gada beigās *Internet* lietotāju skaits Latvijā sasniedza aptuveni 150 tūkstošus, kas ir par 50% vairāk nekā 1999. gada sākumā.

Literatūra

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, Rīga, 2001. gada jūnijs.
2. Beyond economic growth: meeting the challenges of global development / T.Soubbotina with K.Sheram. The World Bank, Washington, D.C., 2000.
3. OECD Economic Surveys. The Baltic States: A Regional Economic Assessment 1999/2000, Volume 2000, Issue 5, Paris.
4. OECD Reviews of Foreign Direct Investment. Latvia, Paris.
5. OECD. Innovation and productivity in Services, Paris.
6. The World Development Indicators. 2001. The World Bank.

Kopsavilkums

Rakstā tiek parādīta pakalpojumu sektora loma valstīs ar dažādu ekonomiskās attīstības pakāpi un atšķirīgu ienākumu līmeni uz vienu iedzīvotāju. Tiek uzsvērtā pakalpojumu sektora izaugsmes nozīme pārejas ekonomikas valstīs, īpašu uzmanību pievēršot tā straujai attīstībai Baltijas valstīs. Rakstā tiek skarta arī investīciju un tirdzniecības loma Baltijas valstu pakalpojumu sektora attīstībā. Nobeiguma daļā tiek raksturotas pakalpojumu sektora attīstības tendences un problēmas Latvijā pēc neatkarības atgūšanas.

**Jeļena Šuškeviča (Latvijas Universitāte),
Andris Deniņš (Latvijas Universitāte)**

BIZNESA RISKĀ ANALĪZE UN VADĪBA LATVIJAS UZŅĒMUMU VĒRTĪBAS PALIELINĀŠANAI

THE ROLE OF BUSINESS RISK ANALYSIS AND MANAGEMENT FOR INCREASING VALUE OF LATVIAN ENTERPRISES

Risk means opportunity. At present top ten greatest business risks head loss of reputation, failure to change, business interruption and product liability. The management of these risks demands special economic education. Companies spend

millions of dollars annually to finance risk, pay self-insured or uninsured losses, and hire outside firms to help reduce or eliminate risk. Unfortunately, these individual risk management efforts are usually completed independently of each other throughout the organization. What is missing is an organization-wide view of risk. This paper presents necessity of business risk management as a tool for increasing value of Latvian enterprises.

1. Orientācija uz vērtību

Veselīgas tautsaimniecības iezīme ir nepārtraukta tās izaugsme. Makroekonomiskajā līmenī "kapitāls" (investīciju resursi) ir viens no faktoriem, kas veicina valsts ekonomikas izaugsmi ilgtermiņa periodā. Mikroekonomiskajā līmenī kapitāla ierobežojums uzņēmējdarbībai pie neierobežotām vajadzībām rada jautājumu par resursu optimālo jeb efektīvo izmantošanu. Tāpēc firmas, ceļot jaunas rūpnīcas un finansējot projektus, nosaka "pareizo" ieguldījumu vērtību.

"Orientācija uz vērtību" ir viens no svarīgākajiem investīciju principiem. Džons Templtons, viens no pirmajiem starptautiskā kapitāla tirgus analītiķiem, kurš 60.gados atklāja ceļu amerikāņu investoriem uz Japānas tirgu, ir teicis, ka eksistē tendence investoriem koncentrēt savu uzmanību uz otršķirīgiem jautājumiem. Daudz vairāk iespēju būs, orientējoties uz vērtību. Pētījumi rāda, ka investīciju princips "orientācija uz vērtību" darbosies daudzās valstīs ilgā perspektīvā.

2. Uzņēmumu vērtības kritērijs – nākotnes labumu šodienas vērtība

Teorētiski iespējama tikai viena pareiza uzņēmuma (biznesa projekta) vērtība, ko nosaka tā tirgus cena konkurences apstākļos. Diemžēl šo tirgus cenu ne vienmēr var noteikt. Tirgus cena tirgus ekonomikas apstākļos ir teorētiski pareiza un objektīvi pamatota vienīgi tad, ja tā tikusi noteikta, vadoties no konkurences nosacījumiem. Parasti šie nosacījumi pilnībā netiek ievēroti. Tādā gadījumā tirgus vērtības noteikšana ir aprūtināta.

Investīcijām aktīviem ir ilgs mūžs un tādējādi tos parasti iegādājas, orientējoties uz ilgtermiņa perspektīvu. Amerikāņu dzejnieks Oliviers Vendels Holms ir teicis, ka viss, kam piemīt kaut kāda vērtība, ir vienīgi cerības uz nākotni. Ja šo frāzi vērtē biznesa kontekstā, tad tas varētu nozīmēt, ka cenas, ko indivīdi vēlas par uzņēmumu aktīviem maksāt šodien, ir atkarīgas ne tikai no sībrīža apstākļiem, tūlītējiem ienākumiem un labumiem, bet arī no zināmām cerībām, kādi būs šie apstākļi rīt. Sevišķi no tā, kāda būs aktīvu vērtība nākotnē, par kādu cenu tos varēs pārdot.

Tādā gadījumā tiek noteikts uzņēmuma pareizās un objektīvās vērtības aizstājējs, piemēram, pielietojot diskontēšanas koncepciju.

Pamatformula, aprēķinot projekta vērtību ar ienākumu diskontēšanas metodi, ir šāda:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{E_i}{(1+k)^i} \quad (1)$$

kur:

PV = šodienas vērtība

E_i = gaidāmais ienākums i periodā

k = diskonta likme

Zem šīs vienkāršās formulas balstās ļoti sarežģīta teorija biznesa projektu novērtēšanai. Saskaņā ar diskontēšanas koncepciju, uzņēmuma vērtība ir no tā nākotnē gaidāmo labumu (ienākumu) šodienas vērtība.

3. Riska analīze un vadība uzņēmuma vērtības palielināšanai

Kā tika iepriekš minēts, biznesa vērtības pamatkritērijs ir nākotnes labumu šodienas vērtība. Investori dara visu iespējamo, lai prognozētu nākotnes labumus (peļņu, naudas plūsmu, dividendes) no uzņēmuma darbības. Bet, lai kā viņi arī censtos, nākotni nevar paredzēt pilnībā. Tādēļ jebkurš lēmums par ieguldījumu ir saistīts ar noteiktu risku. Riska faktors ir vēl viens izskaidrojums investīciju nenoteiktībai. Piemēram, ekonomiskā lejupslīde parasti ir saistīta, gan ar palielināta riska jēdzienu, gan ar mazinātu vēlēšanos un spējām uzņemties risku. Abi minētie faktori veicina ieguldījumu samazināšanos, kas ģeometriskā progresijā izraisa tālāku nacionālā ienākuma samazināšanos un pastiprina ekonomikas lejupslīdi. Šajos apstākļos ekonomikas tendences lielā mērā ir atkarīgas no efektīvās biznesa riska vadības. Tīrģus ekonomikā uzņēmējdarbība realizējas pastiprināta riska faktora apstākļos, tāpēc to jāprot paredzēt, aprēķināt un novērtēt. Tātad, var secināt, ka uzņēmuma vērtības noteikšana ir saistīta ar nākotnes labumu prognozēšanu, un līdz ar to arī ar biznesa riska analīzi.

Lai novērtētu uzņēmumu, pilnīgi pietiek ar riska analīzi, bet, lai radītu un palielinātu uzņēmuma vērtību, būtu nepieciešams izveidot efektīvu biznesa riska vadības sistēmu.

Vēl nesēn biznesa riska novērtēšana tika balstīta galvenokārt uz uzņēmuma vadītāju un īpašnieku pieredzi un intuīciju. Šobrīd šādā veidā organizēt uzņēmuma saimniecisko darbību, nodrošinot ilgtermiņa izaugsmi un kapitāla vērtības pieaugumu, ir sevišķi lielajā un vidējā biznesā, nav iespējams. Šodienas situācijā, ņemot vērā biznesa globalizāciju un kapitāla koncentrāciju, uzņēmuma darbība ir pakļauta daudziem un dažādiem riskiem, tāpēc tā vadība ir iespējama, veicot integrētās riska menedžmenta stratēģijas izstrādi, kā arī ieviešot kompleksu analīzes un kontroles mehānismu.

4. Risks ir drauds un iespēja

Speciālā literatūrā bieži nākas saskarties ar definīciju, ka risks ir drauds nesāņemt plānotos ienākumus, taču praksē arvien vairāk uzņēmēji to uzskata par zināmu priekšrocību, par iespēju. Pieaugot riskam (protams, līdz zināmai robežai), palielinās arī projekta peļņas iespējas. Veiksmīgākie uzņēmēji ir sapratuši, ka pareizāk būtu nevis izvairīties no riska, bet efektīvi organizēt tā vadību, tādējādi, radot papildu iespējas pievienotās vērtības radīšanai.

Vairāk pievēršot uzmanību riskam no iespēju viedokļa, veidojas cits atskaites punkts biznesa riska vadībā. Tādēļ būtu nepieciešama kvalitatīvi jauna pieeja riska analizē un novērtēšanā. Uzņēmumam, kas analizē risku kontekstā ar stratēģiskajiem mērķiem, rodas reālās iespējas savas darbības uzlabošanai.

5. Pasaules prakse riska vadības sistēmas ieviešanā uzņēmumos

Līdzīgi klavieru taustiņiem, kas rada mūziku tikai tad, kad kustas saskaņoti, arī riski prasa kompleksu analīzi, kā arī vienotu vadību un riska menedžmenta valodu.

Saskaņā ar dažādiem pētījumiem, pasaules līderi integrēto riska vadības sistēmu ieviešanā pievērša uzmanību 10 galveniem elementiem (skat. 1. tabulu).

1. tabula

10 galvenie elementi integrētās riska vadības sistēmas ieviešanai

Nr.	Elements	Paskaidrojums
1.	<i>Uzņēmuma valdes atbalsts un aktīvu uzraudzība</i>	Efektīva riska vadība nav iespējama bez uzņēmuma valdes atbalsta un aktīvas uzraudzības. Būtu nepieciešamas periodiskās atskaites par riska vadības stratēģijas realizāciju.
2.	<i>Visu risku formu reģistrācija</i>	Vadības galīgais mērķis būtu izveidot kopējo ainu attiecībā uz nenoteiktību uzņēmuma darbībā. Uzņēmuma iekšienē riski parasti ir savstarpēji saistīti un savstarpēji atkarīgi. Pasaulē lieto dažādas riska klasifikācijas, taču autori uzskata, ka veiksmīgākais ir šāds "biznesa riska spektrs": <ul style="list-style-type: none"> ✓ finansu (<i>financial</i>); ✓ cilvēka kapitāla (<i>human capital</i>); ✓ juridiskais (<i>legal</i>); ✓ darbības (<i>operational</i>); ✓ dabas (<i>natural</i>); ✓ politiskais (<i>political</i>); ✓ tehnoloģiskais (<i>technological</i>).
3.	<i>Visu risku elementu iekļaušana</i>	Bez tādiem tradicionālajiem riska elementiem, kā varbūtība un notikuma sekas, kompānijas tagad rēķinās arī ar riska ietekmes periodu, sabiedrības uztveres izmaiņām, notikuma varbūtības korelāciju ar citiem notikumiem, kā arī ar pozitīvām iespējām saistībā ar risku.
4.	<i>Anulīzes uzsākšana ar vislabāk</i>	Riska analīzi jāsāk ar datiem, kas ir viegli iegūstami un skaitliski novērtējami.

	<i>pažīstamo</i>	
5.	<i>Līdera nepieciešamība</i>	Efektīvās riska vadības sistēmas nodrošināšanai uzņēmumā ir nepieciešams līderis – aizrautīga persona ar iztēli un diplomātijas prasmi. Atbilstošs postenis uzņēmuma organizatoriskā struktūrā varētu saukties, piemēram, "riska vadības direktors" vai "riska analīzes vadītājs".
6.	<i>Risku ietekmes uz mērķu sasniegšanu koncentrēšana</i>	Kompānijas efektīvai riska vadībai nepietiek ar vienkāršu nenoteiktības izpratni. Riska vadības procesam jānodrošina taustāmi rezultāti kritiskiem akcionāriem. Līdz ar to vairs nav iespējams analizēt riskus abstrakti. Tie būtu jāsaista ar kompānijas kopējiem mērķiem. Ir nepieciešama skaidrība par "draudiem" un "iespējām", tādējādi realizējot principu "optimizācija nav minimizācija".
7.	<i>Novērtēšanas uzskāšana no tiešiem izpildītājiem</i>	Tiešie izpildītāji zina savus riskus labāk par pārējiem. Tādējādi, īstenojot stratēģiju riska vadībai "no apakšas uz augšu", ir lielāka iespēja, ka izpildītāji akceptēs atbildību par saviem riskiem un realizēs atbilstošus pasākumus.
8.	<i>Datu vākšana un modeļu izstrāde</i>	Veiksmīga riska novērtēšana ir atkarīga no datu, kas tiek izmantoti ekonometriskos modeļos, kvalitātes. Jāņem vērā, ka neviens modelis nav labāks par tā izejas datiem (skaidriem un kritiskiem pieņēmumiem). Ir pieļaujama iespēja, ka uzņēmuma personāls sniegs neatbilstošu informāciju par īpaši svarīgiem apstākļiem, tādēļ daži mulsinošie dati būtu jānosauc nevis par "klūdām", bet par "iespējām pilnveidot procesu". Riska vadības modelim būtu jābūt saprotamam arī nespecialistiem, pretējā gadījumā atbildība pāries "nepareizās" rokās (valde un top-menedžments, nebudami spējīgi izprast modeli, visu atbildību novirzīs no sevis uz riska direktoru).
9.	<i>Riska novērtējumu izplatīšana</i>	Lai izveidotu korporatīvo kultūru, kas balstīta uz izpratni un atbildību, riska novērtējumiem jābūt pieejamiem uzņēmuma iekšienē, ievērojot subordinācijas principus. Konfidencialitātes īpašā nozīme ir uzņēmumiem, kas apzinās, ka efektīva riska vadības sistēma ir ievērojama konkurences priekšrocība.
10.	<i>Riska analīzes zināšanu pielietošana</i>	Katrā riska vadības projektā būtu : <ul style="list-style-type: none"> ✓ jāpielieto uzkrātās zināšanas; ✓ jābalansē, nevis pilnībā jānovērš risks, ievērojot uzņēmuma īpašnieku un vadības intereses; ✓ jānodrošina valdes atbildība par galvenajiem biznesa riskiem.

No 1.tabulā minētajiem datiem var secināt, ka efektīva riska vadība ir iespējama:

- ✓ izstrādājot vienotu uzņēmuma riska menedžmenta stratēģiju;
- ✓ izveidojot atbildīgo departamentu vai posteni par riska vadības stratēģijas izstrādi un realizāciju;
- ✓ iesaistot tajā uzņēmuma valdi, kas ir atbildīga par uzņēmuma galvenajiem riskiem.

6. Galvenie biznesa riski

Pamatojoties uz *Aon Business Risk Consulting* korporācijas¹ veikto pētījumu, var noteikt sekojošus 10 galvenos riskus uzņēmējdarbībā (skat. 2. tabulu).

¹ Pasaules līderis biznesa riska vadības konsultāciju sniegšanā.

2. tabula

10 galvenie biznesa riski

Nr.	2001.g.	1999.g.	1997.g.	1995.g.
1.	reputācijas zaudēšana	biznesa pārtraukšana	ugunsgrēks	ugunsgrēks
2.	nespēja mainīties	fiziskais kaitējums	biznesa pārtraukšana	darbinieku saistības
3.	biznesa pārtraukšana	produkcijas dispozīcija	darbinieku vervēšana / noturēšana	veselība un drošība
4.	produkcijas dispozīcija	reputācijas zaudēšana	vides piesārņošana	biznesa pārtraukšana
5.	datoru noziegums	kopējās saistības	datoru noziegums	produkcijas dispozīcija
6.	kopējās saistības	darbinieku vervēšana / noturēšana	produkcijas dispozīcija, preču zīmes aizsardzība	vides piesārņošana
7.	fiziskais kaitējums	profesionālās kompensācijas	citi noziegumi	plūdi
8.	darbinieku vervēšana / noturēšana	datoru noziegums	terorisms	terorisms
9.	vadītāju un īpašnieku saistības	politiskais risks	vadītāju un īpašnieku saistības	profesionālās kompensācijas
10.	nelaimes gadījumi ar darbiniekiem	citi noziegumi	profesionālās kompensācijas	citi noziegumi

Pētījumi rāda, ka šobrīd risku sarakstā, kas visvairāk apdraud uzņēmumus, pirmajā vietā atrodas *“Reputācijas zaudēšana”*, kas ļoti ātri kāpa uz augšu kopš šī riska parādīšanās sarakstā 1999. gadā. Tas norāda uz to, ka bieži vien uzņēmumu veiksmi un neveiksmi ietekmē nevis reāli notiekošais, bet gan tas, kā šo jautājumu uztver klienti, starpnieki un masu mediji.

“Reputācijas zaudēšana” pasaulē nenoliedzami ir uzskatāma par lielāko risku vairumam kompāniju. Tajā pašā laikā ir jāatzīmē, ka šī riska sekas bieži vien ir daudz lielākas, nekā daudzi to iedomājas. To nosaka šādi aspekti:

1. Ievērojama daļa problēmu parādās nevis nejaušo notikumu sakarā, bet gan no it kā stingri kontrolētiem procesiem.
2. Lielu kaitējumu reputācijai var nodarīt ne tikai viens vienīgs katastrofāls raksts presē, bet arī mazāku rakstu sērņa ar pakāpenisku efektu no atsevišķo neapmierināto klientu/īcinteresēto personu puses un vāju publisku pretreakciju.

Riska kategorija *“Nespēja mainīties”* pirmo reizi parādījies sarakstā 2. vietā. Šis risks norāda uz to, ka uzņēmēji saprot, ka konkurences cīņā vairs nepietiek tikai ar to, ka tu dari vienu un to pašu, pat ja to dari labi. Straujas pārmaiņas, kas notiek daudzās nozarēs – apvienošanās, konsolidācija, pieaugušā globālā datortikla *Internet* ietekme – rada papildu iespējas konkurentiem atrast veidu, kā labāk, lētāk un ātrāk taisīt šo pašu biznesu.

Riska kategorija "*Biznesa pārvirkšana*" ir pārvietojusies no 1. vietas uz 3. vietu. Šis riska veids tomēr saglabā savas pozīcijas, jo uzņēmumi saprot, ka lieli negadījumi var reāli apdraudēt kompānijas turpināko pastāvēšanu.

Riska kategorija "*Atbildība par produktiem*" 2001. gadā tiek vērtēta par vienu vietu zemāk – no 3. vietas pārvietojās uz 4. Tas parāda, cik lielas izmaksas var rasties produkcijas defektu, kas atklāti pēc pārdošanas, novēršanā, kā arī produkcijas iespējamās atpakaļ nodošanas rezultātā.

Līdz ar aizvien pieaugošo uzņēmumu saistību ar tīkla *Internet* lietošanu, riska kategorija "*Datornoziegumi*", kas 1999. gadā atkāpās uz 8. vietu, tagad atkal ierindojās 5. vietā. Tomēr visumā satraukums par "*Noziegumiem*" un "*Fizisku kaitējumu*" ir mazinājies, jo daudzām kompānijām ir jau uzkrātā zināmā pieredze šo risku vadībā.

Rēķinoties ar to, ka pasaules ekonomika virzās uz zemāku bezdarba līmeni, sarakstā 8. vietā parādījās risks saistībā ar "*Darbinieku vervēšanu / noturēšanu*". Tas, iespējams, atspoguļo kompāniju satraukumu par to, ka apstākļos, kad tirgū ir augsta konkurence, nevar viegli atrast profesionālus darbiniekus, kā arī tos noturēt. Tas norāda arī uz to, ka, turpinoties pašreizējiem apstākļiem, daudzos ekonomikas sektoros līdz ar darbinieku trūkumu, pieaugs spiediens uz darba devējiem attiecībā uz darba samaksu.

No 1. tabulā atspoguļotajiem datiem var redzēt, ka, ja vēl 4-6 gadus atpakaļ par galvenajiem biznesa riskiem pasaulē tika uzskatīti "Produkcijas dispozīcija", kā arī "Noziegumi" un "Fiziskie kaitējumi", tad tagad prioritārā nozīme tiek piešķirta tādiem riska faktoriem, kā "Uzņēmuma reputācijas zaudēšana" un "Nespēja mainīties". Reputācijas zaudēšanas un preču zīmes aizsardzības riski ir izspieduši no galveno biznesa risku saraksta, piemēram, vides piesārņošanas risku, ko, savukārt, vairs nav problemātiski segt ar atbilstošu apdrošināšanu.

Kopumā var secināt, ka biznesa pasaulē pēdējo gadu laikā ir izmainījusies svarīgāko risku daba. Tas rada nepieciešamību, lai ar šiem jautājumiem saistītie speciālisti (t.sk. uzņēmumu vadītāji un īpašnieki) celtu savu izglītības līmeni.

7. Problēmas

Efektīva biznesa riska vadības sistēma ir viens no galvenajiem uzņēmuma attīstības veicinātājiem. Taču, neskatoties uz šī aspekta aktualitāti, daudzi uzņēmumi ne tikai Latvijā, bet arī citās pasaules valstīs saskaras ar problēmu vai neatrisinātu jautājumu virkni:

- ✓ Latvijā nav izveidojusies riska vadības sistēmas izpratne un tās uztvere kā "Labas pārvaldes" neatņemama sastāvdaļa. Līdz ar to lielākā daļa uzņēmumu neveic riska identifikācijas pētījumus vispārējās korporatīvās vadības ietvaros.
- ✓ Latvijā un pasaulē netiek veikta riska vadības vienotās politikas izstrāde uzņēmumu iekšienē. Riska analīzi, novērtēšanu un finansēšanu veic individuālie izpildītāji, kas padara kopējo riska vadības sistēmu ekonomiski nepamatotu.

- ✓ Pasaules praksē atbildi par galvenajiem riskiem vismaz 80% gadījumos nes izpildinstitūcijas (Valde), kas nepietiekami cieši sadarbojas ar iekšējā audita komiteju vai riska menedžeriem. Tā ir acīmredzama nepilnība, jo tieši audita komiteja jeb "ne-izpilddirektori" pārstāv akcionāru intereses.
- ✓ Daudzos gadījumos Latvijā un pasaulē netiek veikti riska auditi un netiek sastādīti plāni neparedzētiem apstākļiem.
- ✓ Šobrīd pasaulē ir vērojama kvalificētu riska analītiķu un vērtētāju nepietiekamība. Vadošie speciālisti ir sakoncentrēti galvenokārt konsultatīvajās kompānijās (kas tiek piesaistīti ~50% gadījumos).

8. Secinājumi un rekomendācijas

Secinājumi:

1. Risks ir "aisbergs", kura apakšējā daļa ir drauds nesaņemt plānotos labumus, bet augšējā daļa – iespēja gūt papildu pievienoto vērtību.
2. Riska vadības sistēma ir biznesa nākotnes labumu noteicēja, tātad arī uzņēmumu vērtības pamatkritērijs. Efektīvs riska menedžments mikroekonomiskajā līmenī palielina uzņēmumu vērtību, bet makroekonomiskajā līmenī veicina valsts ekonomisko izaugsmi ilgtermiņa periodā.
3. Efektīvas riska vadības sistēmas ieviešana prasa vienotu korporatīvo filozofiju, sistēmas izpratni visos vadības līmeņos, kā arī augsti kvalificētu riska analītiķu pieejamību.
4. Biznesa pasaulē pēdējo gadu laikā ir izmainījusies svarīgāko risku daba. Tas rada nepieciešamību, lai ar šiem jautājumiem saistītie speciālisti (t.sk. uzņēmumu vadītāji un īpašnieki) celtu savu izglītības līmeni.

Rekomendācijas:

Valsts līmenī

1. Attīstīt biznesa riska vadības izglītību vadošās augstskolās, rēķinoties ar to, ka jebkura profila speciālists var ieņemt top-menedžmenta pozīciju uzņēmumā.

Uzņēmumu līmenī

2. Veikt ietekmes uz vērtību analīzi, pieņemot stratēģiskus lēmumus kompānijas attīstībā.
3. Uzņēmumiem, neatkarīgi no uzņēmuma lieluma un darbības nozares, izstrādāt vienotu riska vadības stratēģiju, piesaistot kvalificētus speciālistus.

Literatūra

1. Jean-Jacques Laffont. The Economics of Uncertainty and Information. MIT Press. Cambridge, 1989. - 289 p.

2. W.Slayter. Risk Management. Forex Interest Risk Management, Pty Ltd. INTERNET.
3. T.A.W.Geyer and M.I. Morris. Intergated Risk Management: The 1996 Annual Meeting of the Society for Risk Analysis. Europe.-London.- INTERNET.
4. Risk Management and Risk Financing Survey 2001: Top Ten Risks.- Aon Business Risk Consultants.
5. K.J.Arrow. Aspects of the theory of Risk-Bearing. Helsinki - 57. p.
6. Claessens S. Risk management in developing countries. The World Bank. 1993. - 57. p.
7. Copeland T., Koller T.,Murrin J. Measuring and managing value of companies. Second edition.- New York : John Willey & Sons, Inc. - 550 p.
8. Desmond G.M., Kelley R.E. Business valuation handbook. California: Valuation Press, Inc., 1995. 272 p.
9. Glen J.D. How firms in developing countries manage risk. International Finance Corporation, discussion paper No.17, 1993. - 32 p.
10. Gordon M.J. The investment, financing and valuation of the corporation. - USA: Richard D.Irwin, Inc., 1962. - 256 p.
11. Irwin F., Bicksler James L. Risk and return in finance. Cambridge: Ballinger Publishing company, 1977, vol.1.2, 160 p.
12. Lumby Steve. Investment appraisal and financial decisions. England: Chapman&Hall, 1994. 667 p.
13. Mobius Mark. The investor's guide to emerging markets. - IRWIN, professional publishing, 1995. 222 p.
14. Pratt Shannon P., Reilly Robert F., Schweihs Robert P. Valuing a business.- IRWIN, professional publishing. 827 p.
15. InSights. The Aon Risk Services Risk Management and Insurance Review. Editions 1-4, 2000.
16. InSights. The Aon Risk Services Risk Management and Insurance Review. Editions 1-4, 1999.
17. Risk Management & Technology in the 21st Century. CWB research report in association with Global Association of Risk Professionals. 2000. 16 p.
18. H.Felix Kloman. Integrated risk assessment. Current views of risk management. -- Risk management reports, 1998-1999. 9 p.
19. F.S.Saavedra-Lim. Mergers and acquisitions. A perspective of associated risks. -- Pitney Bowes Financial Services, 1998, 4 p.
20. Enterprise Risk Management. An Analytic Approach. Tillinghast – Towers Perrin, 2000. 39 p.
21. Risk management bulletin. September 2001. Arkgroup.- UK, 2001. 31 p.

Kopsavilkums

Risks ir ne tikai drauds, bet arī iespēja. Riska vadības sistēma ir biznesa nākotnes labumu noteicēja, līdz ar to arī uzņēmumu vērtības pamatkritērijs.

Efektīvs riska menedžments mikroekonomiskajā līmenī palielina uzņēmumu vērtību, bet makroekonomiskajā līmenī veicina valsts ekonomisko izaugsmi ilgtermiņa periodā. Efektīvās riska vadības sistēmas ieviešana prasa vienotu korporatīvo filozofiju, sistēmas izpratni visos vadības līmeņos, kā arī augsti kvalificēto riska analītiķu pieejamību. Biznesa pasaulē pēdējo gadu laikā ir izmainījusies svarīgāko risku daba. Tas rada nepieciešamību, lai ar šiem jautājumiem saistītie speciālisti (t.sk. uzņēmumu vadītāji un īpašnieki) celtu savu izglītības līmeni.

Ingrīda Ūdre (Latvijas Universitāte)

RISKI, VEICOT FINANSU REVĪZIJU PARASTĀ UN ELEKTRONISKĀ UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDĒ

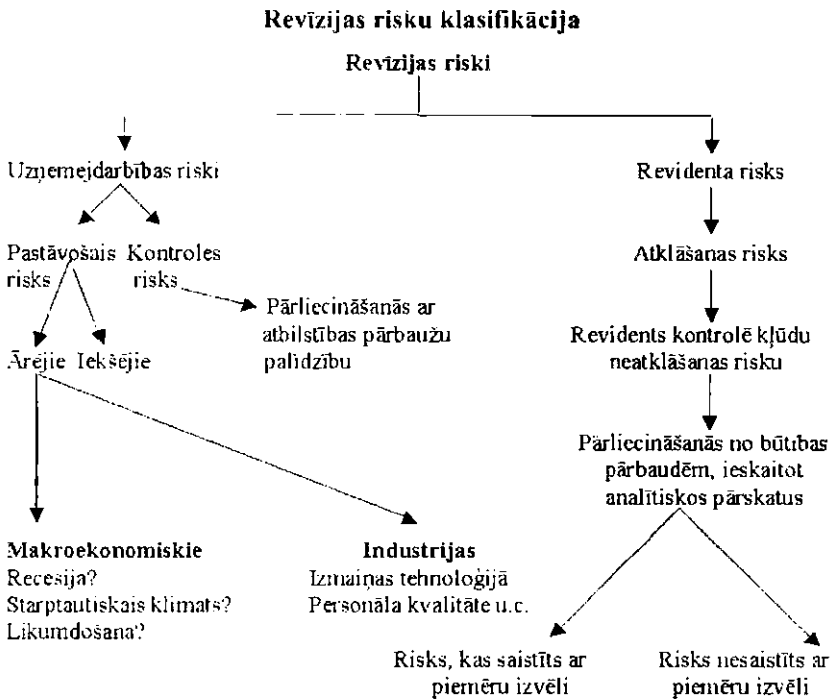
RISKS OF FINANCIAL AUDIT IN BUSINESS AND E-BUSINESS

Risks assessment and its classification and forms should be an integral part of financial audit in business and e-business. Auditors should not change audit approach when they auditing financial statements of companies which are in the e-business, or they preparing financial statements electronically. The main focus should be targeted to additional risk discovery. Audit risks are divided into business risks and auditor risks. Business risks are inherent risk and control risk. Practice of the right audit is to discover business risks compliance and find a way to minify and control them in e-business. It is necessary to consider consideration of security as well as reliability of system and authentication of financial reporting. E-business risks in terms of loss of reputation or brand are two of the most significant business risks.

Lai veiksmīgi risinātos finansu pārskatu revīzija, viens no svarīgākajiem posmiem tās plānošanā ir risku novērtējums. Pie tam šī procedūra ir vienlīdz svarīga, neskatoties uz to, vai finansu pārskatu revīzija notiek par tām uzņēmējdarbībām, kas darbojas parastā vai elektroniskā uzņēmējdarbības vidē.

Revidentam jānovērtē risks, ka krāpšanas vai kļūdīšanās rezultātā finansu pārskatos var būt būtiskas neatbilstības. Lai novērtētu revīzijas risku, revidentam jāiegūst pietiekamas zināšanas, lai saprastu, kā vadība novērtē ar finansu pārskatu sagatavošanas mērķiem saistītos riskus un izvēlas atbilstošu rīcību to mazināšanai. Šādas zināšanas ietver izpratni par to, kā vadība identificē riskus, nosaka to nozīmību, novērtē rašanās iespēju un attiecina tos uz finansu pārskatiem.

Revīzijas risks ir kopējais risks, ka revidents var izteikt neatbilstošu atzinumu gadījumā, ja finanšu pārskatos ir būtiskas kļūdas.



Revīzijas riskus var iedalīt 2 grupās:

- 1) riski, kas saistās ar uzņēmējdarbību;
- 2) revidenta risks.

Riski, kas saistās ar uzņēmējdarbību, dalās pastāvošā un kontroles riskos.

Pastāvošais risks

Pastāvošais risks ir risks, ka kādai kontu bilancei vai darījumu šķirai raksturīga īpaša nosliece uz būtisku neatbilstību rašanos, nepastāvot attiecīgi iekšējai kontrolei. Tas, piemēram, varētu attiekties uz progresīvās tehnoloģijas uzņēmējdarbības krājumu vērtēšanu, jo tie var strauji un negaidīti novecot.

Sagatavojot vispārējo revīzijas plānu, revidentam jānovērtē pastāvošais risks finanšu pārskata līmenī. Lai to izdarītu, revidentam, izmantojot savu profesionālo novērtējumu, jāapskata daudzi faktori:

- Vadības godīgumu.

- Vadības pieredzes un zināšanu līmeni un izmaiņas vadības sastāvā attiecīgā perioda laikā.
- Neparastas grūtības, ar kurām jāstopas vadībai. Tā, piemēram, pastāvošais risks būs augstāks, ja pastāv situācija, ka klientam trūkst kapitāla darbības turpināšanai, jo tas var pamudināt sagrozīt faktus finansu pārskatos, kas paredzēti uzņēmējsabiedrības bankas, īpašnieku un citu personu lietošanai.
- Klienta uzņēmējdarbības raksturs. Tā, piemēram, pastāvošais risks var būt augstāks tādām klientam, kurš piedāvā progresīvās tehnoloģijas produkciju un pakalpojumus, ja šādai produkcijai un pakalpojumiem pastāv liela iespēja novecot.
- Klienta biznesa nozares raksturu. Tā, piemēram, pastāvošais risks var būt augstāks tādām klientam, kurš darbojas augstas konkurences apstākļos.

Pamatojoties uz savu profesionālo spriedumu, revidents finansu pārskatu līmenī pastāvošo risku novērtē kā augstu, pēc sekojošiem faktoriem:

- vadības pieredzes trūkums;
- augstas konkurences apstākļi;
- nozare, kas pakļauta straujām tehnoloģijas izmaiņām;
- nepieciešamība palielināt naudas plūsmu, lai uzturētu attīstību.

Izstrādājot revīzijas programmu, revidentam jāsaista pastāvošā riska novērtējums ar būtiskajiem kontu atlikumiem un darījumu šķirām apgalvojuma līmenī. Apgalvojumi ir finansu pārskatos ietverti vadības apliecinājumi (tieši vai netieši izteikti).

Ar kontu atlikumiem vai darījumu šķirām saistītais pastāvošā riska līmenis ietekmē attiecīgā apgalvojuma pārbaudei izmantoto detalizēto pārbaudes procedūru apjomu un pakāpi. Pieņemot, ka naudas līdzekļu zādzības iespēja ir lielāka nekā ķieģeļu krājumu zādzība, pastāvošais risks, kas saistīts ar naudas līdzekļu eksistenci, būs augstāks, un detalizētās pārbaudes procedūras, kas tiks izmantotas, lai pārbaudītu naudas līdzekļu eksistenci, būs plašākas. Šajā gadījumā revidents var izlemt nosūtīt apstiprinājuma pieprasījumus simtprocentīgi visām klienta izmantotajām bankām, lai iegūtu pierādījumus, kas nepieciešami bilancē uzrādīto naudas līdzekļu atlikumu pārbaudei. Tā kā ar ķieģeļu krājumiem saistītā pastāvošā riska līmenis ir novērtēts zemāk, revidents var izlemt, ka arī neveicot visu ķieģeļu krājumu pārbaudi simtprocentīgā apjomā, var iegūt pietiekamus pierādījumus par ķieģeļu krājumu eksistenci.

Lai novērtētu pastāvošo risku kontu bilanču un darījumu šķiru līmenī, revidentam apsverot faktus, kas norāda uz pastāvošo risku, jāizmanto savas profesionālās spriešanas spējas.

Daži piemēri:

- Tās finansu pārskatu kontu bilances, kurām ir īpaša nosliece uz neatbilstību veidošanos. Tādi, piemēram, ir konti, kuri lielā mērā saistīti ar aplēsēm, kā piemēram, uzkrājumi sliktajiem parādiem.

- Sarežģīti darījumi vai citi notikumi, kuros var rasties nepieciešamība pieaicināt ekspertu. Piemēram, jānovērtē čeka, kuru kapitālā iegulda uzņēmēj sabiedrības īpašnieki un nav viegli iegūstama atbilstošā tirgus vērtība un ziņas par aizstāšanas izmaksām.
- Aktīvi, ar kuriem īpaši bieži saistīti zaudējumu vai nelikumīgas piesavināšanās gadījumi. Piemēram, tādi aktīvi, kuri ir ļoti pievilcīgi un viegli pārvietojami, piemēram, naudas līdzekļi.
- Neparastu un sarežģītu darījumu veikšana, sevišķi gada beigās vai tuvu gada beigām. Piemēram, biznesa pārņemšana.
- Darījumi, kuri nav pakļauti parastajai kārtībai, piemēram, noteikti barterdarījumi.

Kontroles risks

Kontroles risks – risks, ka ar iekšējās kontroles palīdzību var neizdoties nepieļaut būtisku neatbilstību esamību vai to savlaicīgi atklāt un novērst. Tas var notikt, piemēram, ja, darbiniekiem slepeni vienojoties, notikusi krāpšana vai faktu sagrozīšana.

Kad revidents ir ieguvis izpratni par uzskaites un iekšējās kontroles sistēmām, revidentam jāveic kontroles riska sākotnējais novērtējums apgalvojuma līmenī katrai būtiskajai kontu bilancei vai darījumu šķirai. Revidents parasti novērtē kontroles risku attiecībā uz dažiem vai visiem apgalvojumiem kā augstu, ja:

- klienta uzskaites un iekšējās kontroles sistēmas nav efektīvas;
- nav iespējams efektīvi veikt klienta uzskaites un iekšējās kontroles sistēmu efektivitātes novērtējumu.

Savukārt revidenta risks ir atklāšanas risks. Atklāšanas risks – risks, ka revidenta veiktās detalizētās pārbaudes procedūras var neatklāt būtisku neatbilstību. Tas var notikt, piemēram, tādēļ ka revidenta veiktās izlases pārbaudes procedūras bijušas nepilnīgas.

Gadījumos, kad revidentam jāveic revīzijas par finanšu pārskatiem, kas sagatavoti par uzņēmējdarbību, kura darbojas elektroniskajā uzņēmējdarbības vidē (turpmāk tekstā EUV), pašā revīzijas pieejā nekas fundamentāli netiek mainīts. Revīzijas mērķis un vispārējā pieeja paliek tāda pati, taču mainās revīzijas risku būtība.

Revidents riska novērtēšanā izmanto savas zināšanas par EUV aktivitātēm, nosakot attiecīgas izmaiņas uzņēmējdarbības vidē attiecībā pret EUV, EUV risku identifikācijā.

Revidents izvērtēs uzņēmēj sabiedrības riska vadības stratēģiju, kas attiecas uz EUV un mēģinās izprast iekšējo kontroli, kas attiecas uz EUV struktūru.

Kad uzņēmēj sabiedrība pati nav iesaistīta EUV aktivitātēs, revidentam tomēr būtu jāizvērtē EUV ietekmi uz industriju, kurā uzņēmēj sabiedrība darbojas, kā arī ietekmi uz konkurentiem. Revidentam arī būtu jāapsver, vai būtu atbilstoši veikt atsauksmes finanšu pārskatos par EUV ietekmi uz uzņēmēj sabiedrību.

Revidentam būtu jāņem vērā arī citi risku aspekti gan prickšnovērtēšanā, gan arī gala revīzijā, un revidentam būtu jāņem vērā sekojošas lietas:

- Uzņēmēj sabiedrības, kuras ir vispārēji iesaistītas tīkla *Internet* aktivitātēs, un īpaši dot.com uzņēmēj sabiedrībām ir pastiprināts labi organizētas uzņēmēj sabiedrības risks;
- Jaunās darbības jomās var pastāvēt riski, kas attiecas uz grāmatvedības politikām, kā piemēram, bartera darījumi par reklāmas izvietojšanu;
- tīkla *Internet* aktivitātēm kopumā ir iespējams paaugstināts krāpšanās risks;
- Klienta personāla kompetence.

Zināšanas par EUV riskiem un kontrolēm

Pareizas revīzijas prakse ir atklāt uzņēmēj darbības pakļaušanos riskiem un rast iespēju, kā tie varētu būt mazināti, ierobežoti un kontrolēti. Elektroniskās transakcijās paplašināšanās ietekme atklāj riska novērtēšanas procesa saturu un revidentam jāievēro tādi riski kā uzņēmēj darbības vadīšana likuma ietvaros, piemēram, mājas lapas izveidošana.

Brīdī, kad klients ir iesaistīts EUV, iekšējā kontrole ir pat svarīgāka par pašu revīziju. Derīgs iekšējās kontroles struktūras analizēšanas veids ir pieņemt, ka tas aptver:

- kontroles vidi;
- informācijas sistēmu;
- kontroles pasākumus.

Šie trīs elementi ir iestrādāti informatīvās tehnoloģijas (turpmāk tekstā IT) uzņēmēj sabiedrības sistēmā, tās drošībā un galvenās atbildības kontrolē, lai kontrolētu un mazinātu riska procesu EUV finansu dokumentos.

Veids, kādā revidents rēķinās ar iepriekšminētiem elementiem, var tikt rezumēts sekojošā veidā:

- Vispārējā uzņēmēj sabiedrības iekšējās kontroles un tās nozīmes attiecsmē tiek demonstrēta ar uzņēmēj sabiedrības drošības infrastruktūru (kontroles vide);
- Politika un tās procesi izveidoti, lai nodrošinātu, iespēju robežās, uzņēmēj sabiedrības specifisko mērķu sasniegšanu, ir skaidri atspoguļoti IT uzņēmēj sabiedrības iestrādātajā sistēmas kontroles projektā (kontroles pasākumi);
- Biznesa izolācijas vads, kas izriet no piesardzīgas sistēmas projekta un kas darbojas uzņēmēj sabiedrības aizsardzības iekšējā infrastruktūrā, ir metodes un dokumenti, kas tiek ieviesti, lai identificētu, savāktu vienkopus, analizētu un aprēķinātu.

Ļoti straujas izmaiņas notiek EUV un tīklā *Internet*, kā tehnoloģiju ieviešanas rezultāts un tas viss kopā rada šaubas, ka varētu tikt pieļautas kļūdas. Tas pieprasa

nemainīgu uzņēmēj sabiedrības pārraudzību. Revidentam ir jāizmanto savas profesionālās spriešanas spējas, kas attiecas uz IT pielietošanu uzņēmēj sabiedrībā.

Krāpšanās iespēju samazināšana EUV ir svarīgs iekšējās kontroles darbības rezultāts. Iekšējai kontrolei būtu jānodrošina personu atpazīstamība un pieejas iespējas datu bāzei. Revidentam jāsaprot tehnoloģijas iespējas, atpazīstot personas, piemēram, kā darbojas elektronisko parakstu sistēma. Atkarībā no pieejamiem revīzijas pierādījumiem un, cik lielā mērā var palūgties uz kontrolēm, revidentam jāizvērtē uzņēmēj sabiedrības elektronisko sistēmu drošības rādītāji, sistēmas uzticamība un finanšu dokumentu patiesums.

Drošības apsvērumi

Teorētiski darījumu kārtošanu EUV var izveidot ļoti drošu, izmantojot enkripciju un citas tehnikas. Tomēr, šķiet, ka šādas tehnikas nebūs veiksmīgas, ja tās darbojas IT nedrošajā vidē. Tādēļ revidentam ir jānovērtē drošības infrastruktūra pirms citu drošības pasākumu efektivitātes izvērtēšanas.

Tur, kur realitātē tiks pielietota enkripcija, lai nodrošinātu drošību, revidentam ir jāsaprot, ka gadījumā, ja atšifrēšanas atslēgas būs pazudušas, tad informācija nebūs pieejama. Tādēļ revidentam ir jāapdomā, kā atšifrēšanas atslēgas ir pasargātas, lai revīzijas pārbaudēm nodrošinātu pieeju informācijai, kad tas ir nepieciešams.

Drošība, kas pasargātu no neautorizētas pieejas sistēmai, nekad nevar tikt garantēta, tāpēc revidentam ir jāapdomā pielietoto drošības pasākumu atbilstība gan gadījumos, kad no tīkla *Internet* ir tieša pieeja operatīvai sistēmai, gan arī situācijās, kad maksājumi (piemēram, kredītkaršu) ir vienkārši veikti ar tīkla *Internet* palīdzību.

Bez tam revidentam ir jāsaprot, ka vadības pienākums ir izveidot atbilstošu drošības un kontroles sistēmu, lai mazinātu enkripcijas risku.

Sistēmas uzticamība un finanšu dokumentu autentifikācija

Revīzijas procedūras tradicionālajām uzņēmēj darbības aktivitātēm mērķētas uz kontrolēm, kas ir saistītas ar finanšu dokumentu reģistrēšanu un uzglabāšanu. Taču uzņēmēj sabiedrībās, kas iesaistītas EUV, revidenta darbības fokusējas uz darījumu veikšanas analīzi un pierādījumiem.

Revidentam jāņem vērā, kā uzņēmēj sabiedrība glabā darījumu veikšanas pierādījumus un nodrošina to pieejamību. Uzņēmēj sabiedrības atbilde var iekļaut kontroles, kas veido saikni starp internetā veiktajiem darījumiem un esošajām operatīvajām sistēmām.

Piemēram, kontroles sistēmām būtu jānodrošina:

- 1) fiktīvo un atkārtoto dokumentu atklāšana,
- 2) dalījums starp piegādātāju izvēles procesu un pasūtījumu veikšanu,
- 3) uzņēmēj sabiedrības ievaddatu aizsardzību no ārējiem avotiem,
- 4) datu dubultas ievades neiespējamību,

- 5) maksājumu un pasūtījumu izpildes kontroli,
- 6) ka tiek atklātas problēmas, kas var izraisīt kļūdas, kā, piemēram, datorsistēmu bojājumus vai autorizāciju neveikšanu,
- 7) ka nevar notikt nepilnīga datu apstrāde,
- 8) kļūdu atklāšana, kad datu apstrāde dažādās sistēmās ir veikta nepareizi un nav iespējama to atkārtota apstrādāšana,
- 9) atbilstoša datu ievade un uzglabāšana.

Ņemot vērā risku, ka elektroniskie ieraksti var tikt iznīcināti, revidentam ir jāizvērtē uzņēmējiesabiedrības informācijas sistēmu drošība un atbilstošās kontroles. Revidentam ir arī jāizvērtē iekšējo kontroles sistēmu atbilstība uzņēmējiesabiedrības specifikai, piemēram, ierakstu pašpārbaudes un elektronisko parakstu atbilstība, lai pārliccinātos par datu precizību.

Revidentam būtu jāņem vērā, ka daudzas biržā kotētās kompānijas savās mājas lapās publicē savus finansu pārskatus, tajā skaitā revidenta ziņojumu. Tāpēc var rasties papildu riski. Tādēļ jau revīzijas līgumā būtu jāiekļauj sekojoši punkti:

- revidēto finansu pārskatu un revidenta ziņojuma elektroniska prezentācija ir vadītāju kompetencē,
- vadītāji ir atbildīgi par mājas lapas drošību,
- uzņēmējiesabiedrības mājas lapas drošības izvērtēšana un uzturēšana nav finansu pārskats un tā nav revidenta kompetence.

Papildus ir ieteicams arī, ka:

- klienta pienākums ir informēt revidentu par jebkādam izmaiņām, kas saistītas ar uzņēmējiesabiedrības iekšējām kontrolēm,
- uzņēmējiesabiedrība ir atbildīga par tās iekšējām kontrolēm,
- darba gaitā revidents palausies uz uzņēmējiesabiedrības darbībā iesaistīto trešo pušu darbu un sniegtu informāciju,
- revidents palausies uz uzņēmējiesabiedrības sistēmām EUV un iekšējām kontrolēm.

Riska izvērtējums

Attiecībā uz **pastāvošo risku** var teikt, ka reputācijas un proču zīmes zaudēšanu var uzskatīt par diviem nozīmīgākajiem e-biznesa riskiem. Taču pastāv vēl virkne citu risku, tieši saistībā ar darbošanos EUV.

Pirmais risks, kam jāpievērš uzmanība, ir kādu iespaidu uz uzņēmējiesabiedrības klientiem un biznesa partneriem atstās uzņēmējiesabiedrības nepiedalīšanās jaunajā EUV attīstībā. Ja uzņēmējiesabiedrība neattīsta EUV stratēģiju, vai to darīs konkurenti? Vai klienti un piegādātāji sagaida, ka uzņēmējiesabiedrība attīstīs jaunus uzņēmējdarbības operācijas veidus?

Otrs risks ir EUV stratēģijas ieviešana, bet nespēja apzināt nākotnes EUV stratēģijas attīstības virzienu un stratēģijas uzturēšanu. Daudzas uzņēmējiesabiedrības attīsta EUV stratēģiju, taču process kļūst vai nu inerts (bez mazākajām izmaiņām darbības efektivitātē), vai arī uzņēmējiesabiedrība nespēj

izprast, ko dara citi. Ar tehnoloģiskās attīstības ātrumu, uzņēmēj sabiedrībai ir nepārtraukti jānodrošina to, ka EUV stratēģija atbilst jaunākajām attīstības tendencēm. Piemēram, vai piegādātāju vēlmes ir mainījušās? Vai EUV stratēģija ir uzlabojusi uzņēmēj sabiedrības operatīvos rādītājus, palielinot ienākumus, samazinot izmaksas vai uzlabojot darbinieku morāli? Katrs no šiem jautājumiem ir jāapsver pirms uzņēmēj sabiedrības iesaistās EUV aktivitātēs vai saglabā savu darbību šajā jaunajā biznesa jomā.

Treškārt, ar EUV tehnoloģijas attīstību un izmaiņām līdzi nāk arī juridiskie riski. Juridiskie riski sastāv no autortiesību pārkāpumiem un vietējo, valsts un starptautisko standartu neievērošanas. Bez tam pastāv jautājums par jurisdikcionālo nodokļu iekasēšanu (kur un vai iekasēt pārdošanas nodokli), par privāto tiesību ievērošanu un medicīniskajām problēmām (piemēram, delnas tuncļa sindroms).

Ceturtkārt, pastāv operatīvie riski. Šie riski sastāv no nepieciešamības atrast un apmācīt jaunus darbiniekus, palielināt datoru kapacitāti un programmatūras izdevumus, kā arī likt par sevi manīt (mājas lapas pierēģistrēšana). Mājas lapas pierēģistrēšana un reklāma var būt dārga, tā kā tās adrese ir jāievieto visu uzņēmēj sabiedrību katalogos un par to jāpaziņo klientiem un piegādātājiem. Vēl viens risks ir produkta tālums no klienta. Kā uzņēmēj sabiedrība veiks transakcijas ar klientu, kurš atrodas tūkstošiem jūdžu attālumā? Kā tiks veikti maksājumi, ja klients veiks norēķinus citā valūtā, kā būs ar valūtas kursa svārstībām?

Piektais riska elements ir citas EUV iesaistītās puses. Ārējie riski tiek saistīti ar attiecībām, kādas ir izveidojušās ar partneriem (klienti, piegādātāji, kreditori, investori un potenciālie investori) EUV procesā.

Nestabilitāte tiek palielināta arī uz piegādātāju pamata, ja kāds no partneriem nespēj pildīt savus līgumā noteiktos pienākumus. Investori un potenciālie investori var pieprasīt tūlītēju pieeju uzņēmēj sabiedrības informācijai, samazinot reakcijas atbildes laiku uz uzņēmēj darbības klimata izmaiņām. Tas liek uzņēmēj sabiedrībām rūpēties par to, lai informācija būtu svaiga un precīza.

Sestkārt, pastāv EUV tīkla tehniskie riski, ieskaitot IT iekārtas un programmatūras jautājumus. Šie riski ir saistīti ar zaudētām skaidrās naudas plūsmām vai iespēju, ka nākotnē var būt ievērojami izdevumi sakarā ar juridiskān aktivitātēm, kas rastos tehnisku problēmu rezultātā. Šajā kontekstā uzmanība ir jāpievērš tehniskā nodrošinājuma, programmatūras, aizsardzības sistēmu, administratoru un atslēgvārdu izvēlei. Arī tādi jautājumi kā tīkla konfigurācija, ārējās palīgsistēmas un *Internet* lapas un pasūtījumu formas integrācija ir jāapsver, pirms tiek attīstīts EUV tīkls. Nespēja izveidot drošu EUV tīklu, var izraisīt sistēmas problēmas, tādējādi apgrūtinot uzņēmēj sabiedrības skaidrās naudas un transakciju plūsmas. Nespēja kontrolēt ārējās problēmas (vīrusi) var radīt sarežģījumus datu centros un pārraides tīklos. Nespēja nodrošināt transakciju integritāti var radīt dokumentu pazušānu un dublēšanos. Mainīti vai nepareizi izpildīti pasūtījumi var radīt juridiskas problēmas. Pie tam nespēja izveidot EUV tīklu, kas spētu ātri reaģēt uz klientu vēlmēm, var novest pie zaudētiem tirdzniecības partneriem un sabojātas reputācijas. Menedžments ir atbildīgs par visām iepriekšējām riska kategorijām un arī dažām citām. Piemēram,

menedžmenta nespēja attīstīt sistemātisku EUV stratēģiju konkurentiem dod vairākas operatīvās priekšrocības (piemēram, izmaksu samazināšana, datu apkopošana, uzlabotas klientu/piegādātāju attiecības). No otras puses, ja menedžments izvēlas attīstīt EUV stratēģiju, ir jādomā par to, kā integrēt biznesa un mārketinga plānus. Nespēja to paveikt, palielina klientu, piegādātāju attiecību pasliktināšanās risku un kvalitātes mazināšanos. Beidzot, ir nepieciešama rūpīga datoru pakalpojumu sniedzēju analīze. Līdz 2001. gada beigām vairākas uzņēmēj sabiedrības, finanšu grūtību un apvienošanās rezultātā, iespējams vairs nesniedz savus pakalpojumus. Daudzas uzņēmēj sabiedrības ir cietušas zaudējumus pēdējā laikā, tāpēc investori bieži vien tās nevēlas turpināt atbalstīt.

Lai mazinātu iepriekšminētos riskus, EUV taktiskās un stratēģiskās aktivitātes ir jāvērs uz darbinieku izglītšanu. Tāpat, ir jāpievērš uzmanība tehniskajiem jautājumiem, tas ir, šifrēšana, privātie tīkli, *Internet* drošības sistēmas un apdrošināšana. Darbinieku izglītšana, ieskaitot kvalitatīvu kadru pieņemšanu darbā, ir ļoti svarīga, jo ir aprēķināts, ka aptuveni puse no tehnoloģiskajām krāpšanām nāk no uzņēmuma iekšienes.

Kontroles riska izvērtēšanai būtu nepieciešama plaša izpratne par riskiem, kuri attiecas uz:

- Datu atpazīšanas trūkumu;
- Ielaušanos datu bāzē;
- Datu pārraides kļūdām;
- Datu patiesumu;
- Datu šifrēšanu;
- Riskiem, kas attiecas uz elektronisko naudu;
- Datu identitātes zādžībām;
- Programmatūras aģentiem;
- Profilaktiskajām un atklāšanas kontrolēm datoru sistēmās;
- Datu sistēmu uzticamību.

Lai izveidotu revīzijas stratēģiju uzņēmēj sabiedrībai, kas darbojas EUV, revidentam papildus ir jāizprot vēl sekojoši riski:

a) Riski, kuri rodas no EUV partneru attiecībām.

Šie riski attiecas uz darījumu partneru identifikāciju un godīguma pārbaudi, kā arī uz to vai biznesā pastāv tādas procedūras un prakse, kuras aptvertu šādas jomas:

- *Piegādātāju un patērētāju identitātes pārbaude;*
- Pārliedzināšanās par darījumu patiesumu;
- Vienoti tirdzniecības noteikumi (arī attiecībā uz strīdu risināšanu);
- Maksājumu un kredītiespēju iegūšana;
- Iespēja atdot atpakaļ precī;
- Produktu garantiju izsniegšana;
- Informācijas aizsardzības un slepenuma nodrošināšana;
- Nodokļu un citu nosacījumu pildīšana.

b) Riski, kas attiecas uz EUV darījumu reģistrēšanu un apstrādi.

Šie riski ir saistīti ar informācijas plūsmu kontrolēm (piemēram, kad nepiederīga persona varētu iejaukties darījumā) un pakāpi, kādā drošības kontroles un infrastruktūras spēj pildīt savas funkcijas, revidentam ir jāizvērtē šādas jomas:

- Vispārējā infrastruktūras aizsardzība;
- Aizsardzības kontrole iestrādāta sistēmas projektā;
- Kontrole pār sistēmas mijiedarbību;
- Kontrole pār sistēmas attīstību.

Tā kā EUV ir tikai attīstības sākumposmā, tiek atklāti vairāki riski, ar kuriem uzņēmums var saskarties. Tie ir šādi:

- Nepieciešamība integrēt sistēmas, kas atbalsta EUV aktivitātes ar citām uzņēmējdarbībām un atskaišu sistēmām, un potenciālo izejmateriālu trūkumu;
- Nezināmā un neparedzamā nākotnes investīciju ietekme uz jaunām tehnoloģijām;
- Datorpārskāpumu, piemēram, neatļauta pieeja un vīrusi, atklāšana un novēršana;
- Uzņēmējdarbības atkarība no tehnoloģijas un uzņēmējdarbības plānošanas nepārtruktības.

Revidentu interese ir šo risku ietekmes efekts uz vides kontroli, kā arī uz revīzijas risku novērtēšanu.

Literatūra

1. Revīzijas standarti.
2. Crady Means, David Schneider. *Meta Capitalism*, 2000.
3. Clayton M. Christensen. *The Innovator's Dilemma*, 2000.
4. The Coopers and Lybrand. *Manual of auditing*. Fifth edition, 1992.

Kopsavilkums

Novērtējot jaunus riskus elektroniskās uzņēmējdarbības apstākļos, jāapzinās, ka revidentiem ir nepieciešamas papildu tehniskās zināšanas un iemaņas. Taču vienmēr pastāvēs risks, ka revidentam šīs iemaņas nebūs pietiekošā daudzumā. Tāpēc, veicot EUV revīziju, būtu jāpārdomā par papildu eksperta piesaistīšanu. Jo tomēr, kā vienmēr, pareiza risku izvērtēšana un plānošana, ir galvenais veiksmīgas revīzijas pamats.

Edvīns Vanags (Latvijas Universitāte),
Māris Pūķis (Latvijas Universitāte),
Lilita Seimuškāne (Latvijas Universitāte),
Inga Vilka (Latvijas Universitāte),
Ilmārs Vanags (Latvijas Statistikas institūts),
Jānis Ruško (Īpašu uzdevumu ministra valsts reformu lietās sekretariāts),
Jeļena Mauriņa (Īpašu uzdevumu ministra valsts reformu lietās sekretariāts)

REZULTATĪVO RĀDĪTĀJU IEVIEŠANA PUBLISKAJĀ PĀRVALDĒ

INTRODUCTION OF RESULTATIVE INDICATORS IN PUBLIC ADMINISTRATION

The resultative indicators should be worked out for implementation results -- oriented government.

The resultative indicators can be divided into three groups:

- *output indicators;*
- *outcome indicators;*
- *impact indicators.*

The output indicators show volume of products and services which are produced in result of activities of organization or programme. The outcome and especially impact indicators show benefits of society and they characterize policy results. Outcome indicators demonstrate the degree objectives of organization (programme) are achieved, impact indicators – degree the mission of organization (programme) is achieved.

The output indicators are mostly quantitative, outcome and impact indicators – qualitative.

The resultative indicators can be used for:

- *management decision making;*
- *comparison of different organizations and functions;*
- *grounding of programmes and control of their implementation;*
- *allocation of necessary budget means;*
- *determination of resultative indicators of other organizations and programmes;*
- *informing of politicians, tax payers, service users, etc.*
- *internal audit;*
- *evaluation of quality management systems;*
- *management agreements;*
- *staff evaluation and career development;*
- *strategic planning, etc.*

Lai jebkuras organizācijas, institūcijas, struktūrvienības vai programmas darbību varētu raksturot, analizēt un izvērtēt, nepieciešams izmantot dažādus raksturlielumus – rezultatīvos rādītājus. Ja apskata tradicionālo birokrātisko publisko pārvaldi, tad jāsecina, ka tā ir orientēta nevis uz rezultātu, bet gan visbiežāk uz resursu (pirmām kārtām, finansu resursu) izmantošanu. Šāda sistēma nestimulē publiskās pārvaldes darbības pilnveidošanu.

Tā, piemēram, tradicionālās valdības finansē skolas atkarībā no uzņemto skolēnu skaita nevis no tā, kāds ir skolēnu zināšanu līmenis, sociālās palīdzības dienestus – atkarībā no nabadzīgo iedzīvotāju skaita nevis no tā, cik no viņiem ir dabūjuši pastāvīgu darbu, policijas departamentus – atkarībā no policistu skaita nevis no tā, kā samazinājies noziedzības līmenis un cik droši sabiedrība jūtas (Osborne, Gaebler, 1992).

Lai ieviestu publiskajā pārvaldē uz rezultātu orientētu vadības sistēmu, katrai organizācijai (arī programmas un apakšprogrammas) jānosaka rezultatīvie rādītāji.

Rakstot par publiskās pārvaldes institūcijas rezultatīvajiem rādītājiem, dažādi Latvijas un ārvalstu pētnieki lieto visai atšķirīgus terminus, kā arī mazākā mērā atšķirīgas definīcijas (Measuring, 1997; Politikas, 2001; Osborne, Gaebler, 1992). Autori iesaka organizācijas rezultatīvos rādītājus saīsināt trīs hierarhiskās grupās.

- Izpildes (starprezultātu) (outputs) rādītāji.
- Rezultātu (outcomes) rādītāji.
- Ietekmes (impact) rādītāji.

Rezultatīvo rādītāju izmantošana var būt visai plaša. Tos var izmantot:

- vadības lēmumu pieņemšanai;
- dažādu organizāciju un funkciju salīdzināšanai (benchmarking);
- programmu pamatošanai un to īstenošanas kontrolei;
- pamatotu budžeta līdzekļu piešķiršanai;
- citu programmu rezultatīvo rādītāju noteikšanai;
- poļitiku, nodokļu maksātāju, pakalpojumu saņēmēju u.c. informēšanai;
- iekšējam auditam;
- kvalitātes vadības sistēmas izvērtēšanai;
- pārvaldes līgumiem;
- personāla vērtēšanai un karjeras attīstībai;
- stratēģiskajai plānošanai;
- sabalansētās rezultātu kartes ieviešanai u.c.

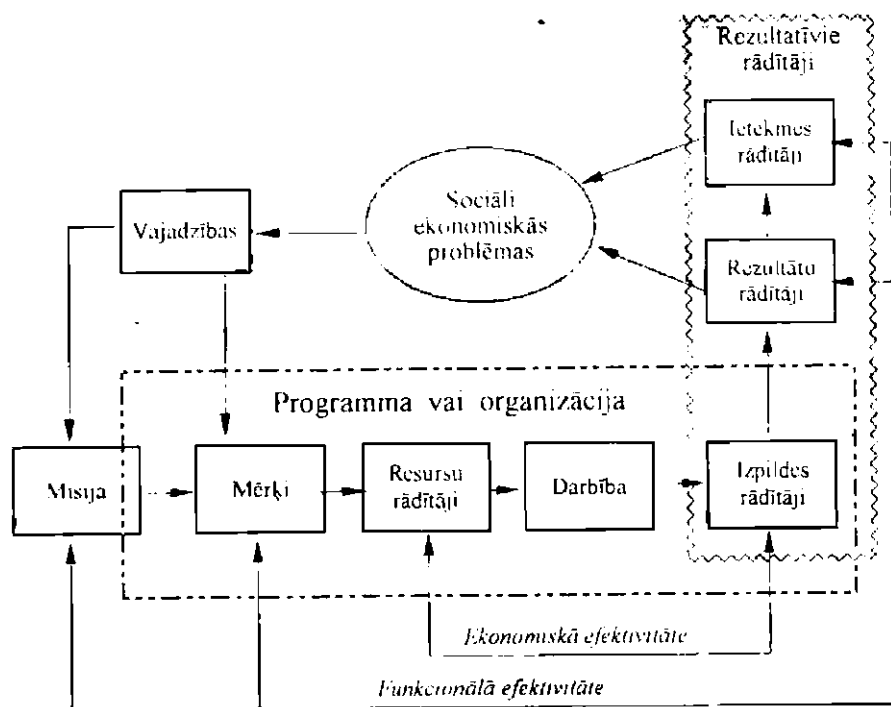
Rezultatīvo rādītāju izmantošana ir cieši saistīta ar institūcijas misijas, darbības mērķu un uzdevumu noteikšanu. Institūcijas darbībai vajadzētu būt vērstai uz tās misijas pildīšanu, mērķu sasniegšanu un uzdevumu izpildi, nevis galveno vērtību pievērst instrukciju izpildei. Tam ir nepieciešams īsi un skaidri definēt katras institūcijas misiju, kas būtu izprotama gan tās darbiniekiem, gan tās klientiem.

Publiskās pārvaldes rezultatīvo rādītāju noteikšana ir sarežģīts un ilgstošs process. Dažkārt rezultatīvo rādītāju kopums ir pārāk šaurs, neaptverot visus

organizācijas mērķus un uzdevumus. Citkārt, tieši otrādi, tas ir pārāk plašs un darbiniekiem ir grūti saprast, uz kuriem rādītājiem koncentrēties (Osborne, Gaebler, 1992). Ne visi rezultātie rādītāji ir vienādā mērā izmantojami un līdzvērtīgi. Mazāk noderīgos rādītājus, kā arī tos, kuru iegūšana izmaksā pārāk dārgi, ir lietderīgi izslēgt no rādītāju kompleksa un aizvietot ar jauniem rādītājiem.

Publiskās pārvaldes darbības novērtēšanas saturs dažādās valstīs ir atšķirīgs. Jaunzēlandē uzsvars tiek likts uz izpildes rādītājiem (*outputs*), Austrālijā un ASV – uz rezultātiem (*outcomes*), Dānijā – uz klientu apmierinātības apsekojumiem (tie atspoguļo rezultātus), Apvienotajā Karalistē – uz finansiālajiem rezultātiem un pakalpojumu kvalitāti (Measuring, 1997).

Nemot vērā Osborna (Osborne) un Gaeblera (Gaebler) (1992) ieteikumus un, pamatojoties uz Polita (Pollitt) un Bukerta (Bouckaert) (2000) modeli, ir izstrādāts resursu un rezultātu saistību modificēts modelis. Tas redzams 1. attēlā.



1. attēls. Publiskās pārvaldes resursu – rezultātu modelis

Šo modeli var pielietot dažādos publiskās pārvaldes līmeņos, ieskaitot centrālo valdību, ministrijas, aģentūras, teritoriālās valsts pārvaldes iestādes, reģionālās un vietējās pašvaldības, valsts un pašvaldību uzņēmējdarbības, kā arī dažādu

līmeņu programmu, apakšprogrammu, rīcības virzienu, uzdevumu, pasākumu, struktūrvienību un pat darbinieku darbības plānošanai un novērtēšanai.

Modeļa elementu loģiskā secība un mijiedarbība ir šāda.

Analizējot sociāli ekonomiskās problēmas, tiek formulētas sociāli ekonomiskās vajadzības (*needs*) un noteiktas to prioritātes. Tālāk nosaka programmas vai organizācijas, kas īsteno šo vajadzību apmierināšanu.

Katrai programmai vai organizācijai politiskajā līmenī jānosaka to misija (*mission*), proti, programmas vai organizācijas būtība (virsmērķis vai sabiedriskais uzdevums) sociāli ekonomisko vajadzību apmierināšanai. Vadoties pēc misijas un sociāli ekonomiskajām vajadzībām, nosaka programmas vai organizācijas mērķus (*objectives*). Tie atspoguļo izvirzītos pamatuzdevumus konkrētam laika periodam misijas īstenošanai.

Izvirzītie mērķi kalpo par bāzi nepieciešamo resursu (*input*) – cilvēku, finanšu, materiāli-tehnisko, dabas un informācijas resursu noteikšanai. Šī darba autoru piedāvātajā modelī termins “resursu rādītāji” tiek lietots plašākā nozīmē, proti, resursu rādītāju lokā iekļauti arī darbības (procesa, izstrādes) rādītāji, kuri parāda darba daudzumu, jo tie nav izdalīti atsevišķā grupā.

Izmantojot resursus, mērķtiecīgas darbības (*activities, processes*) rezultātā tiek iegūti produkti, sniegti pakalpojumi, pieņemti lēmumi. Tos izmēra ar izpildes (*output*) rādītājiem. Kā sinonīmu terminam “izpildes rādītāji” nereti lieto terminu “darbības rezultātu rādītāji”. Autori ir izvēlējušies pirmo terminu, lai vārdu “rezultāts” atstātu īstajiem “rezultātu” (*outcomes*) rādītājiem. Kā iespējamie sinonīmi angļu valodas terminiem *input – output* latviešu valodā varētu būt ielaide – izlaide.

Izpilde, mijiedarbojoties ar ārējo vidi – klientiem, lietotājiem, veido rezultātu (*outcomes*). Rezultātu rādītāji parāda sabiedrības (klientu – citu organizāciju un indivīdu) ieguvumus kā darbības izpildes sekas. Rezultātu rādītāji raksturo mērķu sasniegšanas pakāpi programmas īstenošanas vai organizācijas darbības rezultātā. Polits un Bukerts (2000) šos rezultātus sauc par starprezultātiem (*intermediate outcome*), Osborns un Geblers (1992) – par programmas rezultātiem, Latvijas politikas plānošanas pamatnostādņu izstrādātāji (2001) – par politikas rezultātiem.

Autoruprāt, rezultātu rādītāji lielā mērā raksturo politikas rezultātus. Bet vēl lielākā mērā politikas rezultātus atspoguļo ietekmes (*impact*) rādītāji. Tie parāda, misijas īstenošanas pakāpi, kā programma vai organizācija ietekmē ārējo vidi vai mērķa auditoriju, vai kādu citu programmu. Ietekmi var uzskatīt kā augstākas pakāpes rezultātu, ko rada zemākas pakāpes rezultāts. Polits un Bukerts (2000) šo ietekmi sauc arī par galīgo rezultātu (*final outcome*), bet Latvijas politikas plānošanas pamatnostādņēs ietekmes rādītāji atsevišķi nav izdalīti.

Publiskās pārvaldes resursu-rezultātu modelī (1. att.) izpildes rādītāji, rezultātu rādītāji un ietekmes rādītāji ietilpst rezultatīvo rādītāju blokā.

Ekonomiskā efektivitāte (*efficiency*) parāda attiecības starp izmantotajiem resursiem un izpildi. To mēra kā resursu patēriņu (izmaksas, cilvēkdienas utt.) uz izpildes apjoma vienību.

Savukārt funkcionālā efektivitāte (*effectiveness*) parāda, cik lielā mērā programma vai organizācijas darbība ir sasniegusi rezultāta vai ietekmes vēlamā kvalitāti atbilstoši programmas vai organizācijas mērķiem un misijai.

Funkcionālā (kvalitatīvā) efektivitāte ir svarīgākais elements publiskajā sektorā, vērtējot lietderību (*value for money*). Ir gadījumi, kad produkti vai pakalpojumi tiek iegūti efektīvi, taču tie nesniedz gaidītos rezultātus, kas norāda uz resursu nelietderīgu izmantošanu.

Izstrādājot, ieviešot un novērtējot rezultātīvos rādītājus, ir jāizvairās no formālas picejas šim jautājumam. Rādītāju galvenais mērķis ir parādīt un dot iespēju spriest par iestādes paveikto un tādējādi novērtēt, cik efektīva ir bijusi programma vai iestādes darbība, kādas ir sasniegto rezultātu izmaksas un vai īstenotā programma vai politika ir sasniegusi savu mērķi un devusi plānotos rezultātus (*oucomes*). Agrāk lielāka uzmanība tika veltīta tam, cik valdība ir iztērējusi konkrēta mērķu īstenošanai. taču tagad ir kļuvis svarīgi zināt arī valdības mērķus un pasākumus šo mērķu īstenošanai. Tādējādi tieši funkcionālā efektivitāte pēdējā laikā ir kļuvusi par galveno, vērtējot programmu lietderīgumu – vai programma un tās apakšprogrammas turpina kalpot sabiedrības interesēm, vai to īstenošanu, pilnībā vai daļēji, nebūtu lietderīgāk nodot privātajam vai nevalstiskajam sektoram un kā, ja programma tiek turpināta, to padarīt par ekonomiski efektīvāku un pieejamāku. Praktiski programmu novērtēšana ir saistīta ar visas valsts publiskās lomas un darbības novērtēšanu (Caiden, 1999).

Ne visus rezultātīvos rādītājus ir iespējams iegūt vienlīdz viegli.

Nenoliedzami, ka izpildes rādītājus ir vienkāršāk noteikt nekā rezultātu un ietekmes rādītājus. Ja parasti izpildes rādītāji ir īstermiņa, tad rezultātu rādītāji un, jo sevišķi, ietekmes rādītāji visbiežāk ir ilgtermiņa rādītāji. Pēdējie var realizēties zināmā laika periodā pēc darbības izpildes. Ietekmes rādītāja izmērīšanu un attiecināšanu uz konkrētas institūcijas vai programmas darbību sarežģī arī tas, ka ietekmes rādītāju ietekmē arī citu institūciju darbība, citi procesi.

Izvēloties rezultātīvos rādītājus, jānosaka, kādam mērķim tie tiks izmantoti, jānosaka to izmērīšanas izmaksas un jāizvērtē to atbilstība nepieciešamībai. Svarīgi ievērot, ka rezultātīvo rādītāju izmantošana ir tikai darbības uzlabošanas līdzeklis nevis mērķis.

Kā tipisku rezultātu rādītāju var izmantot klientu apmierinātības līmeni. Ja rezultātu rādītāji fokusēti uz kādu mērķa grupu, tai jābūt skaidri identificētai. Rezultātu rādītāju formulējumam ir jābūt skaidram, tādā formātā, kas piemērots atskaitēm. Nevajadzētu lietot tādus vārdus, kā labs, stiprs, labāks, uzlabots, efektīvs. Rezultātus un ietekmi var raksturot arī ar ekspertu vērtējumu.

Par sasniegto rezultātīvo rādītāju salīdzināšanas bāzi (*benchmark*) kalpo:

- plāna rādītāji;
- iepriekšējo periodu rādītāji;
- citu institūciju rādītāji;
- citu valstu analogisku institūciju rādītāji;
- privātā sektora rādītāji;
- normatīvi.

Jāatzīmē, ka zemākos pārvaldes līmeņos un amatos parasti ir vieglāk izmērīt darbību nekā augstākos. Piemēram, medmāsu darbību vieglāk izmērīt nekā ārstu. Jaunās publiskās pārvaldes valstīs ir publicēts daudz informācijas par skolotāju, policistu, sociālo darbinieku, sociālās apdrošināšanas aģentūru speciālistu darbības izvērtēšanu, bet ļoti maz informācijas par politiķu, ministru un premjerministru darbības novērtēšanu.

Pašlaik Latvijas publiskās pārvaldes darbības plānošana lielā mērā balstās uz ieguldījumu (resursu) plānošanu, nepievēršot daudz uzmanības resursu sasaistīšanai ar valsts politikas vai programmu rezultātiem. Šāda pieeja ir vienkārša, taču tā nedod iespēju novērtēt darbības efektivitāti. Lai izveidotu ciešu saikni starp ieguldījumiem un rezultātiem, ir nepieciešama uz rezultātu orientēta organizācijas vai programmas darbības plānošanas sistēma.

Lai noteiktu gaidāmos rezultātus, ir nepieciešams formulēt sasniedzamos stratēģiskos mērķus, kas norāda uz rezultātu orientētu darbības plānošanas sistēmas un rezultatīvo rādītāju ciešu saikni ar stratēģiskās plānošanas procesu. Rezultatīvie rādītāji tiek uzskatīti par stratēģiskās plānošanas neatņemamu sastāvdaļu, jo tie var tikt pielietoti, nosakot virzienus un uzdevumus stratēģisko mērķu īstenošanai, kā arī novērtējot stratēģisko mērķu sasniegšanas līmeni.

Tā, piemēram, izveidojot valsts aģentūru, starp attiecīgo ministru un valsts aģentūras direktoru noslēgtais pārvaldes līgums paredz valsts aģentūras darbības kvalitatīvos un kvantitatīvos rādītājus, to skaitā publisko pakalpojumu sniegšanas un klientu apkalpošanas rādītājus, valsts aģentūras darbības rezultātu novērtēšanas kārtību un kritērijus, kā arī atskaitīšanās kārtību par sasniegtajiem rezultātiem (Publisko aģentūru likums, 2001.). Informāciju par iestādes vidēja termiņa un īstermiņa sasniedzamajiem mērķiem, kvalitatīvajiem un kvantitatīvajiem rādītājiem satur iestādes vadības sagatavotais aģentūras vidēja termiņa darbības un attīstības stratēģija, darbības plāns un ikgadējais darbības plāns.

Pirmie mēģinājumi noteikt un izmantot publiskās pārvaldes rezultatīvos rādītājus Latvijā saistīti ar valsts budžeta izstrādāšanu un tā izpildes kontroli.

Analīze liecina, ka ministriju noteiktie valsts budžeta finansēto institūciju programmu un apakšprogrammu rezultatīvie rādītāji vairums gadījumos var tikt uzskatīti kā resursu (*input*) rādītāji, retāk – kā izpildes (*output*) rādītāji un pavisam reti – kā rezultātu (*outcome*) un ietekmes (*impact*) rādītāji.

Apsveicami, ka “Valsts pārvaldes reformas stratēģijā no 2001. līdz 2006. gadam”, kas apstiprināta Ministru kabinetā 2001. gada 10. jūlijā, kā viens no uzdevumiem izvirzīts “uz rezultātu”, nevis “uz procesu” (uz funkciju veikšanu) orientētas darba kultūras attīstīšana. Stratēģijā pareizi uzsvērts: “Mēģinājumi ieviest budžeta programmas nav īstenoti pilnībā, piešķirami valsts budžeta līdzekļi atbilst iestādes ar noteiktu štatu vienību uzturēšanai. Plānotie darbības rezultatīvie rādītāji tiek definēti formāli bez to sasaistīšanas ar rezultātu izmaksu izvērtējumu un neveicina ekonomiski pamatotu vadīšanu. Tas rada grūtības iestāžu darbības lietderības novērtēšanā. Lai palielinātu valsts pārvaldes sistēmas efektivitāti, jāievieš darbības plānošana, vadīšana un novērtēšana pēc plānotiem darbības rezultātiem, kas atbilst iestādes misijai un valsts politikas uzdevumiem” (Stratēģija,

2001., 12). Turpat minēts, ka nākotnes valsts pārvaldē izdevumu plānošana un kontrole notiks atbilstoši plānotajiem rezultatīvajiem rādītājiem, kas veicinās resursu izlietošanas optimizāciju un samazinās darbības izmaksas. Rezultatīvie rādītāji tiks plānoti saskaņā ar politikas mērķiem un valdības apstiprinātām programmām. Ieviestā atskaitīšanās par darba rezultātu sasniegšanu sekmēs politiskās vadības un sabiedrības kontroli pār valsts pārvaldes darbu un lietderīgu resursu izlietošanu (Stratēģija, 2001.).

Tālāk minēsim dažus rezultatīvo rādītāju – izpildes, rezultātu un ietekmes rādītāju – piemērus Latvijā.

Kā izpildes rādītājus var minēt: izsniegto pārvadātāju licenču skaits, ceļu uzturēšana ziemā: sniega tīrīšana (km), kaisīšana (km) (Satiksmes ministrijā), lietotājiem sniedzamo rezultatīvo statistisko rādītāju skaits (milj.), publicēto statistikas biļetenu, gada grāmatu un datu krājumu skaits, izsniegto izziņu skaits, perioda kopējie izdevumi (ieskaitot izdevumus kapitālieguldījumiem periodā) uz vienu tūkstoti rezultatīvo statistisko rādītāju (Centrālajā statistikas pārvaldē); piesaistītie līdzekļi (uzņēmēju un pašvaldību) uz vienu Reģionālā fonda līdzfinansējuma latu, jaunradītās un saglabātās darba vietas, projektu pieteikumu kvalitāte (Īpaši atbalstāmo reģionu programmā); augstākās izglītības iestāžu absolventu skaits, augstākās izglītības iestāžu viena studenta izmaksas, augstākās izglītības iestāžu absolventu vidējās atzīmes rādītājs (augstākās izglītības vadībā).

Savukārt, kā rezultātu rādītāju piemērus var minēt: vidējais laiks, kurā klients šķērso Latvijas robežu, pagastu īpatsvars, kuri pa meļnā seguma ceļiem savienoti ar Rīgu (Satiksmes ministrijā), kvalitatīvu lēmumu pieņemšana, pamatojoties uz statistisko informāciju (Centrālajā statistikas pārvaldē), iekšzemes kopprodukta uz vienu iedzīvotāju pieaugums īpaši atbalstāmajās teritorijās, īpaši atbalstāmo teritoriju uzņēmēju vērtējums par programmu (Īpaši atbalstāmo reģionu programmā), studentu apmierinātība ar izglītības pakalpojuma kvalitāti, darba devēju apmierinātība ar studenta sagatavotības pakāpi, pieprasījums darba tirgū pēc konkrētās augstākās izglītības iestādes absolventu pakalpojuma (augstākās izglītības vadībā).

Kā jebkuras publiskās institūcijas darbības universālu rezultātu rādītāju var ieteikt klientu (lietotāju) apmierinātības līmeņa rādītāju. Tos var iegūt, balstoties uz klientu apmierinātības apsekojumu rezultātiem. Šādi apsekojumi regulāri tiek veikti Ziemeļvalstīs (Weststrom, 1999).

Autoru piedāvātā metode ir šāda. Regulāri katru gadu tiek veikta lietotāju aptauja. Aptaujas lapa satur kvalitatīvus jautājumus, uz kuriem lietotājiem ir jādod atbildes, izvēloties piemērotāko atbildi no piecu punktu atbilžu skalas (atsevišķos gadījumos var lietot arī trīs punktu skalu). Atbilžu varianti ir šāda tipa: “ļoti apmierināti”, “diezgan apmierināti”, “vidēji (neitrāli)”, “diezgan neapmierināti”, “ļoti neapmierināti”, kā arī “nav atbildes”. Par katru apsekojuma jautājumu iegūst atbilžu sadalījumu absolūtā izteiksmē (t.i., pēc to skaita) pa variantiem. Pēc tam, neizslēdzot no atbilžu kopskaita variantu “nav atbildes”, nosaka atbilžu sadalījumu procentuālā izteiksmē pa visiem šādiem variantiem (atbilžu summai ir jābūt 100%).

No šī sadalījuma aprēķina atbilžu saldo (bilanci), kā starpību starp pozitīvo atbilžu (“ļoti apmierināti” un “diezgan apmierināti”) un negatīvo atbilžu (“diezgan

neapmierināti” un “joti neapmierināti”) īpatsvaram (procentos). Pēc tam, nosakot svērtu pozitīvo vai negatīvo atbilžu īpatsvarus galēji pozitīvo un negatīvo atbilžu īpatsvari tiek svērti ar koeficientu 1,0; bet starpvariantu (“diezgan apmierināti” vai “diezgan neapmierināti”) īpatsvari – ar koeficientu 0,5.

Svarīgāko jautājumu atbilžu saldo aritmētiskais vidējais veido lietotāju apmierinātības kopvērtējuma indeksu. Dažkārt var būt lietderīgi atsevišķu jautājumu saldo svērt ar atšķirīgiem svāriem. Veicot lietotāju izlasi, ieteicams veidot stratas sadalījumā pa lietotāju tipiem.

Šaurāks, salīdzinot ar izpildes un rezultātu rādītājiem, ir ietekmes rādītāju loks: ceļu satiksmes negadījumos cietušo skaits, Latvijas teritorija (% no visas), kurā pieejami ciparu telefonijas pakalpojumi (Satiksmes ministrijā); tautsaimniecības attīstības tempu pieaugums un iedzīvotāju dzīves kvalitātes uzlabošanās, pateicoties statistiskās informācijas izmantošanai (Centrālajā statistikas pārvaldē); teritorijas attīstības indeksa palielināšanās īpaši atbalstāmajos reģionos, reģionālo atšķirību samazināšanās valstī (Īpaši atbalstāmo reģionu programmā); studētgrībētāju (reflektantu) skaits gadā augstākajās izglītības iestādēs, augstākās mācību iestādes absolventu pozitīva ietekme uz dzīves apstākļu izmaiņām un kvalitāti (augstākās izglītības vadībā).

Noslēgumā gribam atzīmēt svarīgākos ieteikumus rezultatīvo rādītāju izmantošanā:

- neaprobežoties tikai ar izpildes rādītāju lietošanu, bet pēc iespējas plašāk izmantot rezultātu un ietekmes rādītājus, veicot gan kvantitatīvo, gan kvalitatīvo novērtēšanu;
- regulāri (vēlams ik gadus) veikt rezultatīvo rādītāju izmantošanas analīzi un pilnveidot to sastāvu, iesaistot šajā procesā dažādu līmeņu pārvaldes darbiniekus, kā arī klientus un ekspertus;
- izvēlēties optimālu rezultatīvo rādītāju skaitu, neaizraujoties ar pārāk daudz, tajā skaitā maznozīmīgu un mākslīgi izdomātu, rādītāju lietošanu;
- rezultatīvos rādītājus izmantot maksimāli plaši, tajā skaitā kompleksi saistot dažādas programmas, apakšprogrammas utt.

Literatūra

1. Instrukcija par vidēja termiņa valsts budžeta projekta izstrādāšanu 2001. – 2003. finansu gadam. /Apstiprinājusi Finanšu ministrija 2000.g. 20.jūl. Nr.2-1-07/1610. - Rīga, 2000.
2. Ministru kabineta noteikumi Nr.28 “Grozījums Ministru kabineta 1999.gada 13.jūlija noteikumos Nr.252 “Noteikumi par resoru programmu un apakšprogrammu rezultatīvajiem rādītājiem”, izdoti 2000.g. 18.janv.
3. Ministru kabineta noteikumi Nr.190 “Noteikumi par resoru programmu un apakšprogrammu rezultatīvajiem rādītājiem”, izdoti 1998.g. 19.maijā.
4. Politikas plānošanas pamatnostādnes. - Rīga: Valsts kanceleja, 2001.
5. Publisko aģentūru likums /Pieņemts 2001.g. 22.martā. //L.V. – 2001. – 11.apr.

6. Valsts pārvaldes reformas stratēģija no 2001. līdz 2006.gadam /Apstiprināta Ministru kabinetā 2001.g. 7.jūl. – Rīga, 2001.
7. Vanags Ilmārs. Efektivitātes kategorijas un rādītāji valsts statistikas sistēmā //Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas. III, LU zinātniskie raksti, 637.sēj. – Rīga: LU, 2001.
8. Allen R., Tomassi D. Managing Public Expenditure. – Paris: SIGMA, 2001.
9. Caiden N. Public Service Professionalism in Performance Measurement and Evaluation //Public Service in Transition: Enhancing its Role. Professionalism, Ethical Values and Standards. – 1999.
10. Measuring and Managing Results: Lessons for Development Cooperation //Sida Evaluations Newsletter. – 1997. – No.6.
11. Osborne David and Ted Gaebler. Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. – New-York: Addison – Wesley Publishing Co, 1992.
12. Pollitt, Christopher and Gert Bouckaert. Public Management Reform: A Comparative Analysis. – New York: Oxford University Press, 2000.
13. The Commonwealth Budget. – http://www.dofa.gov.au/budget_group/Band RF wk / Oand OF wk /Specifying Oand O /SO and O.
14. Weststrom C. Measure of Performance at Statistics Sweden. //Mater. of Conference of European Statisticians. Forty-seventh plenary session. – Geneva, June 1999.

Kopsavilkums

Lai ieviestu publiskajā pārvaldē uz rezultātu orientētu vadības sistēmu, katrai organizācijai (arī programmai un apakšprogrammai) jānosaka rezultatīvie rādītāji. Rezultatīvos rādītājus var sadalīt trīs hierarhiskās grupās.

- izpildes rādītāji;
- rezultātu rādītāji;
- ietekmes rādītāji.

Organizācijas vai programmas mērķtiecīgas darbības rezultātā tiek iegūti produkti, sniegti pakalpojumi, pieņemti lēmumi. To apjomu izmēra ar izpildes rādītājiem.

Izpilde, mijiedarbojoties ar ārējo vidi – klientiem, lietotājiem, veido rezultātu. Rezultātu rādītāji parāda sabiedrības ieguvumus kā darbības izpildes sekas. Tie lielā mērā raksturo politikas rezultātus. Bet vēl lielākā mērā politikas rezultātus atspoguļo ietekmes rādītāji. Tie parāda organizācijas vai programmas misijas īstenošanas pakāpi. Ietekmi var uzskatīt kā augstākas pakāpes rezultātu, ko rada zemākas pakāpes rezultāts.

Svarīgākie ieteikumi rezultatīvo rādītāju izmantošanā ir šādi:

- neaprobežoties tikai ar izpildes rādītāju lietošanu, bet pēc iespējas plašāk izmantot rezultātu un ietekmes rādītājus, veicot gan kvantitatīvo, gan kvalitatīvo novērtēšanu;
- regulāri veikt rezultatīvo rādītāju izmantošanas analīzi un pilnveidot to sastāvu, iesaistot šajā procesā dažādu līmeņu pārvaldes darbiniekus, kā arī klientus un ekspertus;
- izvēlēties optimālu rezultatīvo rādītāju skaitu, neaizraujoties ar pārāk daudz, tai skaitā maznozīmīgu un mākslīgi izdomātu rādītāju lietošanu;
- rezultatīvos rādītājus izmantot maksimāli plaši, tai skaitā kompleksi saistot dažādas programmas, apakšprogrammas utt.

Rezultatīvos rādītājus var izmantot:

- vadības lēmumu pieņemšanai;
- dažādu organizāciju un funkciju salīdzināšanai;
- programmu pamatošanai un to īstenošanas kontrolei;
- pamatotu budžeta līdzekļu piešķiršanai;
- citu programmu rezultatīvo rādītāju noteikšanai;
- politiku, nodokļu maksātāju, pakalpojumu saņēmēju u.c. informēšanai;
- iekšējam auditam;
- kvalitātes vadības sistēmas izvērtēšanai;
- pārvaldes līgumiem;
- personāla vērtēšanai un karjeras attīstībai;
- stratēģiskajai plānošanai.

Ivars Vanags (Latvijas Universitāte)

EIRO IEVIEŠANAS PRIEKŠNOTEIKUMI BALTIJAS VALSTĪS

CONDITIONS FOR INTRODUCING THE EURO IN BALTIC STATES

The main problem the article deals with – today the European Union requires candidate countries to have functioning market economics which can survive competition in the Union. When the Baltic States join the European Union, its will also be obliged to join the European Monetary Union, and the introduction of the euro in the Baltic States is both logical and inevitable. If we are to determine whether the conditions are right for this to happen in the Baltic States, while its

remains a potential member state of the European Union, we must first of all evaluate the country's economic development indicators in line with the convergence criteria that were established by the European Union at Maastricht.

Baltijas valstis kopš neatkarības atjaunošanas konsekventi īsteno pāreju no plānveida ekonomikas uz tirgus ekonomikas modeli. Relatīvi īsā laikā Baltijas valstīs ir radīti tirgus ekonomikas pamati un nodrošināti makroekonomiskie priekšnoteikumi tautsaimniecības izaugsmei. Latvija 1999.gada 10.februārī pirmā no Baltijas valstīm kļuva par Pasauls Tirdzniecības Organizācijas (PTO) pilntiesīgu dalībnieci, kas pavēra tai iespējas paplašināt ārējo ekonomisko sadarbību ar 135 PTO dalībvalstīm. Bet iestāšanās Eiropas Savienībā (ES) ir viena no Baltijas valstu ārpolitikas un vienlaicīgi arī ekonomikas attīstības vissvarīgākajām prioritātēm pēc daudziem padomju varas okupācijas gadiem.

Iestājoties ES, Baltijas valstu pienākums būs iekļauties arī Eiropas Monetārajā savienībā (EMS), tāpēc eiro ieviešana Baltijas valstīs ir likumsakarīga un neizbēgama. Lai noskaidrotu vai šobrīd Baltijas valstīs kā potenciālajās ES dalībvalstīs pastāv eiro ieviešanas priekšnoteikumi, nepieciešams izvērtēt Baltijas valstu ekonomikas attīstības pamatrādītājus atbilstoši Māstrihtas konverģences kritēriju prasībām un noskaidrot Baltijas valstu nacionālo valūtu piesaistīšanas eiro iespējamību.

i. tabula

Māstrihtas konverģences kritēriju ievērošana Latvijā 1997.-2000.gadiem [3]

	1997		1998		1999		2000	
	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski
Valdības parāds (% no IKP)	60,0	12,0	60,0	10,4	60,0	13,1	60,0	13,2
Budžeta deficīts (% no IKP)	-3,0	1,2	-3,0	0,1	-3,0	-4,0	-3,0	-2,8
Infācija (%)	2,7	8,4	2,3	4,7	2,07	2,4	3,65	2,6

Valdības parāds, salīdzinoši ar Māstrihtas konverģences kritērija prasībām, Latvijā saglabājas relatīvi zemā līmenī. Pēc 1.tabulas datiem ir redzams, ka 1997.gadā valdības parāda apjoms veidoja 12,0% no IKP, bet 1998.gadā tas samazinājās līdz 10,4% no IKP. Valsts budžeta fiskālā deficīta palielināšanās 1999.gadā likumsakarīgi izraisīja Latvijas valsts parāda pieaugumu, kas, salīdzinot ar 1998.gadu, palielinājās par 2,7 procenta punktiem un sasniedza 13,1% no IKP. Savukārt 2000.gadā Latvijas valdības parāds, salīdzinot ar 1999.gadu, palielinājās tikai par 0,1 procenta punktu un sasniedza 13,2% no IKP. No EMS dalībvalstīm vienīgā valsts ar relatīvi zemu valdības parāda apjomu ir Luksemburga – 5,3% no IKP 2000.gadā – jo pārējo eiro zonas vienpadsmit dalībnieku kopējais valdības parāds svārstās amplitūdā no 38% līdz pat 110% no IKP [8].

Latvijas valsts budžets 1999. gadam sākotnēji tika pieņemts pārāk optimistisks, kā rezultātā gada laikā to nācās vairākas reizes koriģēt. Kā apliecina 1.tabulas dati, 1997.gadā un 1998.gadā Latvijas valsts budžetam bija pozitīvs saldo, bet 1999.gadā izveidojās deficīts, turklāt, 4,0% no IKP. Šāda situācija neatbilst Māstrihtas konverģences kritērija prasībām, jo pārsniedz pieļaujamo robežu par 1 procenta punktu. Tāpēc pozitīvi vērtējams fakts, ka LR Saeima 1999.gada decembra sākumā pieņēma lēmumu nepieļaut 2000.gada valsts budžeta deficītu, kas būtu lielāks par 2% no IKP, un nolēma turpmākajiem gadiem izstrādāt bezdeficīta vai pārpalikuma budžetu. Tomēr 2000.gada rudenī, formējot Latvijas valsts budžetu 2001.gadam, iepriekšminētais LR Saeimas lēmums tika ignorēts. Neskatoties uz to, ka 2000.gada Latvijas valsts budžeta deficīta apjoms bija zemāks par Māstrihtas konverģences kritērija prasībām, tā apmērs tomēr neatbilst ne LR Saeimas nostādnēm, ne arī Starptautiskā Valūtas fonda (SVF) izvirzītajām prasībām.

SVF un Latvijas sadarbību kopumā var raksturot kā veiksmīgu, jo kopš 1992.gada, kad Latvija tika uzņemta SVF, starp abām pusēm noslēgtas 7 vienošanās. Tomēr 2001.gada rudenī pirmo reizi sadarbības vēsturē SVF nespēja vienoties ar Latvijas valdību par galveno problēmu abu pušu sadarbības memorandā pausto apņemšanos izpildē – 2002.gada budžeta deficīta, kas ielānots 2,44% apmērā no IKP, samazināšanu. SVF viedoklis ir tāds, ka 2002.gada budžeta deficīts Latvijā nedrīkst pārsniegt 1,8% no IKP. Kā iespējamus variantus budžeta deficīta samazināšanā SVF eksperti norādīja uzņēmumu ienākuma nodokļa samazināšanas atlikšanu, investīciju apjoma un mazāk svarīgu izdevumu samazināšanu, kā arī Valsts ieņēmumu dienesta darba uzlabošanu. Savukārt LR Finanšu ministrs G.Bērziņš norādīja, ka Latvijas budžets tiek plānots pēc 3 scenārijiem: pesimistiskā, bāzes un optimistiskā. Budžeta deficīts 2002.gadam paredzēts bāzes variantā, taču, visticamāk, ka reālā situācija būs pa vidu starp bāzes un optimistisko variantu. Rezultātā LR Finanšu ministrs G.Bērziņš spēja vienoties ar SVF tikai par budžeta deficīta līmeni 2002.gada pirmajiem diviem ceturkšņiem. Līdz ar to Latvijas valdībai jārēķinās, ka atbilstoši pastāvošajai praksei, SVF sadarbības memoranda neizpilde tiek uzskatīta par nopietnu signālu starptautiskajai sabiedrībai par attiecīgās valsts nesekmīgu attīstību.

Latvijā sasniegta samērā zema inflācija, tomēr tā joprojām pārsniedz attīstīto valstu inflācijas līmeni. 1.tabulas dati uzskatāmi apliecina, ka 1997.gadā Latvijā inflācija pārsniedza Māstrihtas konverģences kritērija pieļaujamo normu par 5,7 procenta punktiem, 1998.gadā – 2,4 procenta punktiem, bet 1999.gadā – 0,33 procenta punktiem. Savukārt 2000.gadā inflācija Latvijā, salīdzinot ar 1999.gadu, palielinājās par 0,2 procenta punktiem, bet, salīdzinot ar Māstrihtas konverģences kritērija pieļaujamo normu, tā bija zemāka par 1,05 procenta punktiem. Šāda situācija izskaidrojama, galvenokārt, sakarā ar to, ka ES dalībvalstīs krasi paaugstinājās vidējais inflācijas līmenis, kā rezultātā Māstrihtas konverģences kritērija pieļaujamā norma, pretstatā iepriekšējiem gadiem, paaugstinājās gandrīz divas reizes.

Inflācijas samazināšanās Latvijā kā pamattendence ir vērtējama pozitīvi. Tomēr nedrīkst ignorēt to faktu, ka inflācijas aprēķinā tiek ietvertas arī tās preces un pakalpojumi, kuru cenām pienīt krasi izteiktas un neregulāras svārstības. Latvijai raksturīgas šādas preču un pakalpojumu grupas, kuru cenas svārstās visvairāk:

- preces un pakalpojumi, kuru cenu svārstības ietekmē administratīvi lēmumi, piemēram, dzīvokļu īre, komunālie pakalpojumi, sabiedriskā transporta pakalpojumi, sakaru pakalpojumi;
- preces un pakalpojumi, kuru cenu svārstības ietekmē sezonāli faktori, piemēram, kartupeļi, dārzeņi, augļi, tūrisma pakalpojumi;
- preces un pakalpojumi, kuru cenu svārstības ietekmē akcīzes nodokļa likmju izmaiņas un pasaules tirgū notiekošo naftas cenu pārmaiņas.

Administratīvi regulējamu preču un pakalpojumu īpatsvars Latvijas patēriņa grozā ir liels un pēdējo četru gadu laikā tas ir palielinājies par 5,9 procenta punktiem – no 19,4% 1996.gadā līdz 25,3% 2000.gadā. Šādu preču un pakalpojumu cenu ievērojamās svārstības un būtiskais īpatsvars patēriņa grozā ļauj administratīvi regulējamo cenu pārmaiņām sasniegt 40-50% no kopējā patēriņa cenu pieauguma [6, 3].

Degvielas cenu pārmaiņas Latvijā ietekmē, galvenokārt, naftas cenu svārstības pasaules tirgū un akcīzes nodokļa likmes palielināšana. Minēto faktoru dēļ degvielas cenas Latvijā ir ļoti svārstīgas, tāpēc to ietekme uz kopējo inflāciju krasi atšķiras pa gadiem - 1997. un 1999. gadā bija vērojama inflāciju palielinoša ietekme attiecīgi par 0,19 un 0,71 procentu punktiem, bet 1998. gadā inflāciju samazinoša ietekme par 0,02 procenta punktiem [6, 3].

Papildus iepriekšminētajiem faktoriem ir jāņem vērā arī tas, ka valdības pieņemto lēmumu rezultātā Latvijā tiek mainītas netiešo nodokļu likmes. Tās tiek paaugstinātas, galvenokārt, sakarā ar nepieciešamību palielināt valsts budžeta ieņēmumus, kā arī, lai saskaņotu nodokļu likmes ar ES prasībām netiešo nodokļu likmju jomā. Tas ietekmē noteiktas preču grupas, kuru cenas svārstās ne tikai nodokļu likmju pārmaiņu ietekmē, bet arī atkarībā no pieprasījuma un piedāvājuma tirgū.

Izslēdzot no Latvijas kopējās gada inflācijas rādītāja administratīvi regulējamu preču un pakalpojumu cenu pārmaiņas, degvielas cenu pārmaiņas un netiešo nodokļu likmju pārmaiņu ietekmi, var secināt, ka Latvijā augstāka inflācija saglabājas, galvenokārt, sakarā ar to, ka lielākā patēriņa preču cenu daļa tiek administratīvi regulētas un to īpatsvars patēriņa grozā regulāri palielinās. Lai varētu iegūt maksimāli objektīvu viedokli un noskaidrot patiesos inflācijas līmeņa pārmaiņu cēloņus, Latvijā, atbilstoši attīstīto valstu praksei, nepieciešama pamatinfācijas rādītāja ieviešana un tā pastāvīga pielietošana.

ES valstu ilgtermiņa procentu likmes valdības parādāzīmēm šobrīd vēl nav objektīvi samērojamas ar datiem par Latvijas valdības parādāzīmju ilgtermiņa procentu likmēm. ES valstīs ilgtermiņa parādāzīmju termiņš ir 10 gadi un vairāk. Latvijas valdības parādāzīmju maksimālais termiņš kopš 2000. gada 22. marta ir 5 gadi. Latvijas valsts vērtspapīru tirgus attīstību līdz šim ir kavējušas pēkšņas

krīzes, piemēram, banku krīze 1995. gadā un Krievijas finansu krīze 1998. gadā. Latvijas finansu tirgus joprojām ir samērā nelikvids un viegli ietekmējams. Lai neizveidotos situācija, kad valstij valsts parāda pārfinansēšanai īsā laika posmā nepieciešams liels līdzekļu apjoms, tiek veicināta valsts parāda termiņu pārceļšana uz nākamo gadu rēķina, parādzīmes pārfinansējot ar ilgāka termiņa obligācijām. Latvijas ilgtermiņa valsts vērtspapīru tirgus attīstībai nepieciešams pozitīvs impulss. Tādēļ Latvijas Valsts kasei būtu jāmaina līdzšinējā aizņemšanās stratēģija, un, proti, jāsamazina īstermiņa valsts vērtspapīru emisijas apjoms sākotnējā tirgū un, atbilstoši ES valstu praksei, jāorientējas uz ilgāka termiņa parādzīmju izlaišanu, nodrošinot jau tuvākajā laikā parādzīmju emisiju uz 10 gadiem.

2. tabula

**Vidējais lata kurss pret USD, EUR un SDR 1999. – 2001.gadiem
pa ceturkšņiem [11]**

	1999				2000				2001	
	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.	1.cet.	2.cet.
LVL/USD	0,578	0,593	0,588	0,580	0,591	0,603	0,611	0,621	0,619	0,634
LVL/EUR	0,651	0,628	0,617	0,603	0,585	0,563	0,554	0,539	0,572	0,555
LVL/SDR	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997	0,7997

Latvijas Banka, piesaistot 1994. gadā nacionālo valūtu SDR valūtu grozam, padarīja latu stabilāku attiecībā pret jebkuru atsevišķu valūtas groza valūtu, nekā tas būtu iespējams, piesaistot to vienai valūtai. Izanalizējot 2. tabulas datus, var secināt, ka 2000. gadā un arī 2001. gada pirmajā pusgadā vidējais lata kurss pret ASV dolāru nepārtraukti svārstās, kas atkarīgs vienīgi no svārstībām pasaules naudas tirgū. Savukārt lata kursam attiecībā pret eiro piemīt krasi izteikts regresīvs raksturs, kā rezultātā – 2000. gada 1. ceturksnī eiro kurss praktiski pietuvojās ASV dolāra kursa līmenim attiecībā pret latu. Bet lata kursa izmaiņas pret SDR, atbilstoši Latvijas Bankas monetārās politikas pamatnostādņēm, netiek pieļautas un tiek saglabātas vienā līmenī – 0,7997 lati par 1 SDR. Latvijas Bankai ir izdevies iegūt uzticību bez formālas valūtas padomes sistēmas izmantošanas un pieredzi, vienlaicīgi izmantojot plašu uz tirgus orientētu monetāro instrumentu klāstu, kas pilnībā atbilst tiem monetārās politikas instrumentiem, kuri pieejami Eiropas Centrālajai bankai (ECB).

3. tabula

Māstrihtas konverģences kritēriju ievērošana Igaunijā 1997. – 2000.gadiem [9]

	1997		1998		1999		2000	
	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski
Valdības parāds (% no IKP)	60,0	6,7	60,0	5,9	60,0	6,6	60,0	5,1
Budžeta deficīts (% no IKP)	-3,0	2,2	-3,0	-0,3	-3,0	-4,6	-3,0	-0,7
Inflācija (%)	2,7	11,2	2,3	8,2	2,07	3,3	3,65	4,0

Igaunijā valdības parāds, salīdzinoši ar Māstrihtas konverģences kritērija prasībām, saglabājas relatīvi zemā līmenī. Pēc 3. tabulas datiem ir redzams, ka 1997. gadā valdības parāda apjoms veidoja 6.7% no IKP, bet 1998. gadā tas samazinājās par 0,8 procenta punktiem un sasniedza 5.9% no IKP. Tomēr 1999. gadā, Krievijas ekonomiskās krīzes ietekmē, valsts budžeta deficīta palielināšanās likumsakarīgi izraisīja Igaunijas valsts parāda pieaugumu. Savukārt 2000. gadā Igaunijas valdības parāds krasi samazinājās, sasniedzot 5,1% no IKP, kas, salīdzinot ar trijiem iepriekšējiem gadiem, ir vismazākais valdības parāda apjoms. Turklāt, izpētot visu triju Baltijas valstu statistikas datus par valdības parāda apjomu, var secināt, ka vismazākais valdības parāds ir vērojams tieši Igaunijā.

3. tabulas dati uzskatāmi apliecina, ka Igaunijas budžeta deficīta faktiskais apjoms 1998. gadā un 2000. gadā pilnībā atbilst Māstrihtas konverģences kritērija prasībām. Izņēmums ir 1999. gads, kad, Krievijas ekonomikas krīzes ietekmē, Igaunijas budžeta deficīta apjoms pārsniedza pieļaujamo Māstrihtas konverģences kritērija robežu par 1,6 procenta punktiem. Salīdzinot visu triju Baltijas valstu statistikas datus par budžeta deficīta apjomu, var secināt, ka šobrīd tieši Igaunijā ir vērojams vismazākais budžeta deficīta apjoms.

Inflācijas samazināšanās Igaunijā kā pamattendence ir vērtējama pozitīvi. Salīdzinot ar 1997. gadu, inflācija Igaunijā 1998. gadā samazinājās par 3 procenta punktiem, 1999. gadā – par 7.9 procenta punktiem, bet 2000. gadā – par 7.2 procenta punktiem. Tomēr, neskatoties uz progresīvu inflācijas rādītāja dinamiku, Igaunijā inflācijas līmenis laika periodā no 1997. gada līdz 2000. gadam ieskaitot neatbilst noteiktajam Māstrihtas konverģences kritērija līmenim. Turklāt, izpētot visu triju Baltijas valstu statistikas datus par inflācijas apjomu, var secināt, ka Igaunijā ir vērojams vislielākais inflācijas apjoms.

ES valstu ilgtermiņa procentu likmes valdības parādzīmēm šobrīd vēl nav objektīvi samērojamas ar datiem par Igaunijas valdības parādzīmju ilgtermiņa procentu likmēm. ES valstīs ilgtermiņa parādzīmju termiņš ir 10 gadi un vairāk. Igaunijas valsts vērtspapīru tirgus attīstību līdz šim ir kavējušas pēkšņas krīzes, galvenokārt, Krievijas finansu krīze, tādēļ finansu tirgus joprojām ir samērā nelikvids un viegli ietekmējams. Igaunijas valdības parādzīmju maksimālais termiņš 1999. gadā bija 3 gadi, 2000. gadā – 5 gadi, bet 2001. gadā minēto termiņu parādzīmes netika emitētas. Igaunijas ilgtermiņa valsts vērtspapīru tirgus attīstībai nepieciešams pozitīvs impulss. Tādēļ Igaunijai, atbilstoši ES valstu praksei, jāorientējas uz ilgāka termiņa parādzīmju izlaišanu, nodrošinot jau 2002. gadā parādzīmju emisiju uz 7 gadiem, bet 2003. gadā uz 10 gadiem.

4. tabula

Vidējais Igaunijas kronas kurss pret USD un EUR 1995. – 2000.gadiem [9]

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EEK/USD	11,46	12,03	13,86	14,05	14,68	16,97
EEK/EUR	-	-	-	-	15,65	15,65

4. tabulas dati uzskatāmi apliecina, ka Igaunijas kronas kurss pret eiro ir stabils un saglabājas vienā līmenī. Igaunijas krona, atbilstoši valūtas pārvaldes sistēmai, piesaistīta Vācijas markai attiecībās astoņas kronas par vienu Vācijas marku. Tāpēc Igaunijas krona tehniski tika piesaistīta eiro jau 1999. gada sākumā, kad Vācija iekļāvās EMS. Līdz ar to Igaunijā jau šobrīd, salīdzinoši ar Latviju un Lietuvu, radīti eiro ieviešanas objektīvi priekšnoteikumi, turklāt Igaunijas priekšrocība ir tā, ka tai nav jāpārstrukturizē savas valūtas rezerves, jo tās jau ir investētas Vācijas markas aktīvos.

5. tabula

Māstrihtas konverģences kritēriju ievērošana Lietuvā 1997. – 2000.gadiem [10]

	1997		1998		1999		2000	
	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski	kritērijs	faktiski
Valdības parāds (% no IKP)	60,0	21,1	60,0	22,4	60,0	28,3	60,0	28,1
Budžeta deficīts (% no IKP)	-3,0	-1,0	-3,0	-1,3	-3,0	-0,3	-3,0	-1,7
Inflācija (%)	2,7	8,9	2,3	5,1	2,07	0,8	3,65	1,0

Izanalizējot 5. tabulas datus par valdības parāda apjomu laika periodā no 1997. gada līdz 2000. gadam ieskaitot, var secināt, ka Lietuvas valdības parāda apjoms pilnībā atbilst Māstrihtas konverģences kritērija prasībām. Tomēr vienlaicīgi jāatzīst, ka Lietuvas valdības parāda dinamiku par analizējamo laika periodu nevar vērtēt pozitīvi. 5. tabulas dati uzskatāmi apliecina, ka Lietuvas valdības parāda apjomam piemīt tendence palielināties. Salīdzinot ar 1997. gadu, Lietuvas valdības parāds 1998. gadā palielinājās par 1,3 procenta punktiem, 1999. gadā par 7,2 procenta punktiem, bet 2000. gadā – par 7 procenta punktiem. Izpētot visu triju Baltijas valstu statistikas datus par valdības parāda apjomu, var secināt, ka tieši Lietuvā ir vērojams vislielākais valdības parāda apjoms.

Lietuvas valsts budžeta deficīta faktiskais apjoms laika periodā no 1997. gada līdz 2000. gadam ieskaitot, kā uzskatāmi apliecina 5. tabulas dati, pilnībā atbilst Māstrihtas konverģences kritērija prasībām, jo nepārsniedz tā kritisko robežu – 3% no IKP. Tomēr vienlaicīgi var secināt, ka Lietuvas valsts budžeta deficīta apjoma dinamikai piemīt tendence palielināties.

Pēdējo gadu laikā Lietuvā sasniegts samērā zems inflācijas līmenis. Izanalizējot 5. tabulas datus, var secināt, ka 1997. gadā inflācijas apjoms pārsniedza pieļaujamo Māstrihtas konverģences kritēriju par 6,2 procenta punktiem, bet 1998. gadā par 2,8 procenta punktiem. Bet 1999. gadā un 2000. gadā inflācijas apjoms Lietuvā jau bija zemāks par pieļaujamo Māstrihtas konverģences kritēriju – attiecīgi 1,27 procenta punktiem un 2,65 procenta punktiem. Salīdzinot visu triju Baltijas valstu statistikas datus par inflācijas apjomu, var secināt, ka šobrīd tieši Lietuvā ir vērojams vismazākais inflācijas līmenis.

ES valstu ilgtermiņa procentu likmes vaidības parādāzīmēm šobrīd vēl nav objektīvi samērojamas ar datiem par Lietuvas valdības parādāzīmju ilgtermiņa procentu likmēm. ES valstīs ilgtermiņa parādāzīmju termiņš ir 10 gadi un vairāk. Lietuvas valdības parādāzīmju maksimālais termiņš 1999. gadā bija 2 gadi, 2000. gadā – 3 gadi, bet 2001. gadā – 5 gadi un 7 gadi. Lietuvas valsts vērtspapīru tirgus attīstību (gluži tāpat kā Latvijā un Igaunijā) līdz šim ir kavējušas pēkšņas krīzes, piemēram, banku krīze un Krievijas finanšu krīze. Lietuvas finanšu tirgus joprojām ir samērā nelikvīds un viegli ietekmējams. Lietuvas ilgtermiņa valsts vērtspapīru tirgus attīstībai nepieciešams pozitīvs impulss. Tādēļ Lietuvai, atbilstoši ES valstu praksei, jāorientējas uz ilgāka termiņa parādāzīmju izlaišanu, nodrošinot jau 2002. gadā parādāzīmju emisiju uz 10 gadiem.

6. tabula

Vidējais lita kurss pret USD un EUR 1995. – 2000. gadiem |10|

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
LTŁ/USD	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
LTŁ/EUR	–	–	–	–	4,27	3,70

Kā apliecina 6. tabulas dati, Lietuvas lita kurss pret ASV dolāru kopš 1994. gada aprīļa ir nemainīgs, jo atbilstoši valūtas pārvaldes sistēmai, piesaistīts ASV dolāram attiecībās četri liti par vienu ASV dolāru. Minētais fakts neapšaubāmi apgrūtina lita perspektīvu piesaistīšanu eiro, tāpēc Lietuvas centrālā banka, pamatojoties uz izstrādātu plānu, jau savlaicīgi bija paredzējusi litu piesaistīt ASV dolāra un eiro valūtu grozam. Tomēr 2001. gada vasarā Lietuvas centrālās bankas valde pieņēma lēmumu par pāreju uz lita piesaisti eiro. Galvenie principi lita kursa piesaistei eiro paredz, ka šis process nedrīkst izraisīt Lietuvas nacionālās valūtas devalvāciju vai revalvāciju.

Lietuvas centrālā banka paredzējusi noteikt oficiālo fiksēto lita kursu pret eiro 2002. gada 1. februārī, kad ECB paziņos eiro kursu pret ASV dolāru. Lietuvas lita kursu pret eiro, kam vajadzētu stāties spēkā 2002. gada 2. februārī, Lietuvas centrālā banka iecerējusi aprēķināt, izdalot ECB paziņoto ASV dolāra un eiro kursa attiecību ar četri.

Lai izvairītos no komisijas tarifa kāpuma par valūtas maiņas operāciju veikšanu, Lietuvas centrālā banka pieņēma lēmumu no 2001. gada 1. decembra pazemināt no diviem procentiem līdz vienam procentam maksimālo banku komisijas maksu par Lietuvas litu maiņu pret ASV dolāriem. Turklāt Lietuvas centrālā banka uzdevusi bankām līdz 2002. gada 28. februārim uzpirkt Vācijas markas un Francijas frankus un iesaka no 2002. gada 1. janvāra nepārdot EMS dalībvalstu nacionālās valūtas.

Lietuvas centrālās bankas vadība uzskata, ka lita piesaiste eiro ir loģisks solis Lietuvas integrācijas ES kontekstā, kas nākotnē Lietuvai nodrošinās iespēju kļūt par pilntiesīgu ES dalībvalsti un radīs objektīvus priekšnoteikumus sekmīgai eiro ieviešanai.

Baltijas valstīs ir pielietojami divi eiro ieviešanas modeļi. Pirmais modelis nodrošina katras valsts suverēnu iekļaušanos EMS, bet otrais modelis – eiro ieviešanu kopējā Baltijas valstu teritorijā. Atšķirību starp abiem minētiem modeļiem nosaka, galvenokārt, to lietderības pakāpe un iespējamo izmaksu apjoms. Kopīgs abiem modeļiem ir tas, ka Baltijas valstīm eiro ieviešanai nepieciešams sagatavošanas periods konkrētu uzdevumu atrisināšanai.

Pirmkārt, eiro ieviešana nozīmē vienotu monetārās politikas principu īstenošanu visās ES dalībvalstīs. Baltijas valstis kā potenciālās ES dalībvalstis šajā gadījumā minēto faktu ignorēt nedrīkst. Vienota monetārā politika paredz, ka ES dalībvalstu centrālajām bankām jādarbojas Eiropas centrālo banku sistēmas (ECBS) ietvaros, kas nozīmē centralizētu lēmumu pieņemšanu monetārajā politikā, bet decentralizētu tās īstenošanu katras dalībvalsts ietvaros.

Sagatavošanas periodā Baltijas valstu centrālajām bankām jānodrošina vienotas uz cenu stabilitāti orientētas monetārās politikas īstenošanu visā Baltijas valstu teritorijā. Turklāt, monetārās politikas mērķa īstenošanas mehānisms jāpakļauj ECBS prasībām.

Otrkārt, Baltijas valstīs pastāv labvēlīgi ekonomiskie nosacījumi nacionālo valūtu pārorientēšanai uz eiro, jo visās Baltijas valstīs sasniegta nacionālās valūtas kursa stabilitāte un noteikts fiksētais kurss.

Sagatavošanas periodā Baltijas valstu centrālajām bankām jānodrošina nacionālo valūtu kursu fiksēšanu attiecībā pret eiro un savu valūtas rezervju pārstrukturēšanu, lai radītu objektīvus ekonomiskos priekšnoteikumus norēķinu ieviešanai eiro valūtā Baltijas iekšējā tirgū.

Treškārt, vienota Eiropas finansu tirgus izveidošana radīs starp bankām pastiprinātas konkurences nosacījumus. Var prognozēt, ka vairākas Austrumciropas valstu bankas zaudēs savus klientus un noteiktu finansu tirgus daļu, jo uzņēmumi un firmas dos priekšroku tām bankām, kas spēj pielāgoties Eiropas finansu tirgus jaunajām prasībām un funkcionēt atbilstoši ECBS normatīviem.

Banku galvenie peļņas avoti ir ienākumi no valūtas operācijām, kredītdarbības un investīcijām. Ieviešot eiro, bankas vairs negūs ienākumus, spekulējot ar Eiropas valstu valūtām. Līdz ar to var secināt – kamēr nenotiks banku pārorientēšanās uz citiem finansu tirgiem, Austrumciropas valstīs samazināsies ienākumi no banku darbības valūtas tirgū. Tomēr, pozitīva priekšrocība ir tā, ka tajā pašā laikā bankām samazināsies korespondējošo kontu uzturēšanas izmaksas un atbrīvojušos līdzekļus tās varēs novirzīt savu pakalpojumu paplašināšanai.

Sagatavošanas periodā Baltijas valstu centrālajām bankām jānodrošina banku sistēmas stabilizācija atsevišķi katrā valstī un jāpanāk Baltijas valstu vienotas banku sistēmas izveidošana atbilstoši ECBS prasībām.

Sagatavošanas periodu jānomaina pārejas periodam uz eiro, kurā Baltijas valstīm jāatrisina šādus galvenos uzdevumus:

- piemērota eiro un Baltijas valstu nacionālo valūtu apmaiņas mehānisma ieviešana;
- ES prasībām atbilstošas maksājumu sistēmas izveidošana;

- divējādu cenu ieviešana visu veidu pakalpojumos un darījumos;
- vienotas un ES prasībām atbilstošas statistikas izveidošana.

Eiro ieviešana veicinās ekonomiskās integrācijas paātrināšanu un Baltijas valstis iegūs iespēju:

- nodrošināt Eiropas investoriem caurskatāmu Baltijas tirgu;
- vienkāršot norēķinus ar ES dalībvalstu partneriem;
- vienkāršot preču un pakalpojumu kustību ar ES dalībvalstu partneriem;
- sakarā ar finansu operāciju izmaksu samazināšanos, iegūt papildu finansu līdzekļu avotus.

Literatūra

1. Ancāns H. Latvijas Banka nemainīs valūtas kursa politiku, *Averss un Reverss*, Latvijas Bankas biļetens Nr.4, 1998.
2. Čingisiers L. Igaunij ir nobažījušies par kronu, *Bizness&Baltija*, Nr.19, 1998.
3. Latvijas valsts finanses 2001. Statistiskais biļetens. Rīga, LR Centrālā statistikas pārvalde, 2001.
4. Plamšc K. Eiropas Monetārā savienība kļūst par realitāti, *Diena*, 1998. gada 4. maijā.
5. Pone Jānis. Valsts iekšējā aizņēmuma vērtspapīru tirgus attīstība Latvijā, *Averss un Reverss*, Latvijas Bankas biļetens Nr.3, 2000.
6. Vipule Santa. Pamatinflācija – centrālās bankas monetārās politikas orientieris. *Averss un Reverss*, Latvijas Bankas biļetens Nr.3, 2000.
7. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. LR Ekonomikas ministrija. Rīga, 2001.gada decembris.
8. Euro indicators. News release No 96/2000. Eurostat, 14 September 2001.
9. Statistical Yearbook of Estonia 2001. Tallinn: Statistical Office of Estonia, 2001.
10. Statistical Yearbook of Lithuania 2001. Vilnius: Statistical Office of Lithuania, 2001.
11. www.bank.lv

Kopsavilkums

Veiktā eiro ieviešanas priekšnoteikumu izpēte dod iespēju secināt, ka eiro ieviešanas iespējamību Baltijas valstīs nosaka vairāki objektīvi priekšnoteikumi, kurus klasificējot var sagrupēt pēc to politiskā rakstura un ekonomiskā rakstura.

Eiro ieviešanas Baltijas valstīs politiskie priekšnoteikumi nosaka:

- integrācija ES ir svarīgākais Baltijas valstu politikas mērķis pēc daudziem padomju varas okupācijas gadiem;
- Baltijas valstis ir ieguvušas ES asociēto valstu statusu;
- Latvija un Igaunija ir kļuvušas par Pasaules Tirdzniecības Organizācijas dalībvalstīm;

- Latvijas Uzņēmumu reģistrs ir pirmais no Austrumeiropas valstu reģistriem, kas uzņemts Eiropas Biznesa reģistrā.

Eiropa ieviešanas Baltijas valstīs ekonomiskie priekšnoteikumi norāda:

- nacionālās valūtas kursa stabilitāte sasniegta visās Baltijas valstīs un tām ir noteikts fiksētais kurss;
- brīva kapitāla plūsma nodrošināta visās Baltijas valstīs bez jebkādiem ierobežojumiem;
- fiskālā deficīta un valsts parāda rādītāji ir relatīvi zemi visās Baltijas valstīs;
- liberalizēts tirgus finanšu un banku pakalpojumiem nodrošināts visās Baltijas valstīs;
- centrālās bankas neatkarība un stingra monetārā politika nodrošināta gandrīz visās Baltijas valstīs;
- Baltijas valstu banku sistēmās ieviesti starptautiskie kontroles nosacījumi, kā arī visi pamatnoteikumi komercbankām kopumā sakrīt ar ES izvirzītajiem nosacījumiem;
- palielinās ES valstu īpatsvars Baltijas valstu ārējās tirdzniecības struktūrā.

**Edgars Vasermanis (University of Latvia),
Konstantīns Nečvaļs (K. Nechval) (Riga Technical University),
Nikolajs Nečvaļs (K. Nechval) (University of Latvia)**

NEW CRITERION FOR STATISTICAL DECISION-MAKING

JAUNS LĒMUMU PIENĒMŠANAS KRITĒRIJS STATISTISKAJOS NOVĒRTĒJUMOS

Darbā tiek piedāvāts jauns lēmumu pieņemšanas kritērijs statistiskajos novērtējumos. Kritērijs maksimizē gaidāmās funkcijas vērtību un varbūtības reizinājumu, kas tiek ietverts mērķa funkcijās. Tiek doti piemēri.

1. Introduction

The issue of optimality criteria in stochastic inventory models has received relatively scant attention in the literature. A typical inventory control problem is the newsboy problem encountered by firms with seasonal items like fashion goods, perishable products or calendars. In single-period models, the criterion of expected cost minimization (or expected profit maximization) is almost universally used. In multiperiod models, a common criterion is minimization of the discounted value of

expected costs, with a single discount factor used for comparing competing policies and/or parameter values. Thus the variability of costs – or benefits – resulting from different inventory policies is completely ignored by most models. Yet it is clear that if shareholders of the firm contemplating the inventory decision are not risk-neutral, the ‘riskiness’ of the inventory policies has to be taken into account.

A reasonable way to measure the risk of inventory projects is to consider the total variability of the resulting benefits. Further, one can propose a linear trade-off between risk and return, and thus use an objective function of the form $E\{W\} - \theta \text{Var}\{W\}$, where W is the return from investment in inventories and θ is the measure of risk aversion of the decision-maker. The relevance of this objective – “maximizing expected utility” – is well established in decision theory. Such an approach, recently proposed by Lau [1] to analyze the classical newsboy problem, suffers from two drawbacks. First, it is well known that in a world where investors hold diversified portfolios of financial assets, the relevant risk of an investment by a value-maximizing firm cannot be appropriately measured by the total variance of the return from that investment. Under such circumstances, the proper measure of the project’s risk is its systematic, i.e. non-diversifiable, risk. Second, since θ is construed to be measure of risk aversion of the decision-maker, it may be different from the risk-return trade-off imposed by shareholders, and thus this criterion may imply the existence of agency problems.

A second criterion proposed by Lau [1] is that of maximizing the probability of achieving a certain level of profit – or alternatively meeting a pre-specified budget. Although this criterion – “maximizing the probability of attaining a “target” profit level” – avoids the definition of risk altogether, it is not at all clear how a value-maximizing firm should specify the cut-off rate of profit. In sum, these attempts to incorporate the riskiness of inventory investment decisions fail to measure properly the project’s risk and to use a market-based trade-off between risk and return.

This paper examines the use of the new objective – “maximizing the expected profit multiplied by the probability of reaching or exceeding its value” – which is commonly adopted by managers but largely ignored in the literature. As an example, the one-period newsboy problem is treated.

2. Problem Statement

Consider the so-called static or one-period model that is well known in the literature (see, for example, Wagner [2], Hillier and Liebermann [3]). In this model only a single inventory decision is made in anticipation of demand which is treated as a random variable. We assume that the initial inventory is zero. The problem is to determine the order quantity, u , which maximizes the expected profit multiplied by the probability of reaching or exceeding its value, when the other parameters of the system like selling price, cost price, shortage penalty, and scrap price, are known. The profit, Q , being dependent on the random demand, X , is itself a random variable. The probability distribution of Q will naturally depend on the order quantity u and the probability distribution of the demand. Hence the

probability that the realized profit will be greater than its expected value $E\{Q(u)\}$ will be a function of u once the distribution of demand is given. It is reasonable to expect that the chances of realizing the expected value of stochastic profit will be more if we choose u so that $E\{Q(u)\}Pr\{Q \geq E\{Q(u)\}\}$ is a maximum.

In order to arrive at the optimal order quantity, u^* , we propose to use the criterion:

Maximize a product,

$$E\{Q(u)\}Pr\{Q \geq E\{Q(u)\}\}, \quad (1)$$

subject to the constraints of u .

3. Condition for Determining the Optimal Order Quantity

Let us suppose, for instance, that we deal with the newsboy problem. It is assumed that an order for the item may be placed and a procurement carried out only once prior to the 'selling season', demand is stochastic (with a known distribution), and the firm is penalized for both loss of revenues and a goodwill loss (if run out of stock), and for excess order (if left with unsold items at the end of the season).

Let:

X = demand during the season (a random variable),

$f(x)$ = probability (density) function of X ,

p_s = unit selling price of an item,

p_c = unit cost price of an item (independent of the number of items procured),

s_p = unit shortage penalty (a goodwill cost per unsatisfied demand (a demand occurring when out of stock)),

p_r = unit scrap price (unit residual selling price of an item (selling price at the end of the season, $p_r < p_c$)),

u = number of items procured at the start of the season (the order quantity which is the decision variable),

$Q(u)$ = profit which depends on the demand X and hence is a random variable.

The expression for $Q(u)$, when a quantity u is ordered and when X is the demand, is easily seen to be

$$\begin{aligned} Q(u) &= p_s X + p_r(u-X) - p_c u, & X \leq u \\ &= p_s u + s_p(u-X) - p_c u, & X > u. \end{aligned} \quad (2)$$

$Q(u)$ increases for $X \leq u$ and decreases for $X > u$.

If the target function is the expected profit (in the most commonly applied formulation),

$$E\{Q(u)\} = (p_s - p_r)E\{X\} - (p_c - p_r)u - (p_s + s_p - p_r)L(u), \tag{3}$$

where

$$L(u) = \begin{cases} \sum_{x=u}^{\infty} (x-u)f(x)dx, & X \text{ discrete,} \\ \int_u^{\infty} (x-u)f(x)dx. & X \text{ continuous} \end{cases} \tag{4}$$

is the loss function of X, then it may easily be shown that the optimal u is the largest to maintain

$$\sum_{x=u}^{\infty} f(x) \geq (p_c - p_r) / [(p_s - p_c) + s_p + (p_c - p_r)], \quad X \text{ discrete,} \tag{5}$$

$$\int_u^{\infty} f(x)dx \geq (p_c - p_r) / [(p_s - p_c) + s_p + (p_c - p_r)], \quad X \text{ continuous.} \tag{6}$$

If the target function is the probability of realizing a predetermined profit level h, then a predetermined level of profit h will be realized when X is equal to either x₁ or x₂ where

$$x_1 = \frac{h + (p_c - p_r)u}{p_s - p_r} \tag{7}$$

and

$$x_2 = \frac{(p_s + s_p - p_c)u - h}{s_p}. \tag{8}$$

The profit Q will be greater than h whenever x₁ < X < x₂. So the probability that Q is greater than or equal to h is given by

$$\Pr\{Q \geq h\} = \Pr\{x_1 \leq X \leq x_2\} = \int_{x_1}^{x_2} f(x)dx, \tag{9}$$

the right-hand side integral being a function of u.

If the target function is the probability of realizing a predetermined profit level h , then the optimal order quantity is obtained from the condition that (9) is a maximum, i.e.,

$$\frac{d}{du} \int_{x_1}^{x_2} f(x) dx = 0 \quad (10)$$

or

$$f(x_2) \frac{dx_2}{du} - f(x_1) \frac{dx_1}{du} = 0. \quad (11)$$

Using (7) and (8), the condition (11) can be written as

$$f(x_2) \frac{(p_s + s_p - p_c)}{s_p} - f(x_1) \frac{(p_c - p_r)}{p_s - p_r} = 0. \quad (12)$$

If the target function is a product,

$$E\{Q(u)\} \Pr\{Q \geq E\{Q(u)\}\}, \quad (13)$$

then the optimal u is

$$u^* = \arg \min_u E\{Q(u)\} \Pr\{Q(u) \geq E\{Q(u)\}\}, \quad (14)$$

where $E\{Q(u)\}$ is given by (3),

$$\Pr\{Q(u) \geq E\{Q(u)\}\} = \begin{cases} \sum_{x \in \{x_1, x_2\}} f(x), & X \text{ discrete,} \\ \int_{x_1}^{x_2} f(x) dx, & X \text{ continuous,} \end{cases} \quad (15)$$

$$x_1 = \frac{E\{Q(u)\} + (p_c - p_r)u}{p_s - p_r}, \quad (16)$$

$$x_2 = \frac{(p_s + s_p - p_c)u - E\{Q(u)\}}{s_p}. \quad (17)$$

4. Example

Let us assume that the demand follows an exponential distribution with the probability density function

$$f(x) = (1/\theta)\exp(-x/\theta), \quad \theta > 0, \quad x \geq 0. \tag{18}$$

The expected profit for this distribution can be shown to be

$$\begin{aligned} E\{Q(u)\} &= (p_s - p_r)E\{X\} - (p_c - p_r)u - (p_s + s_p - p_r)L(u) \\ &= (p_s - p_r)\theta - (p_c - p_r)u - (p_s + s_p - p_r) \int_u^{\infty} (x - u)f(x)dx \\ &= (p_s - p_r)\theta - (p_c - p_r)u - (p_s + s_p - p_r) \int_u^{\infty} (x - u) \frac{1}{\theta} \exp(-x/\theta) dx \\ &= (p_s - p_r)\theta - (p_c - p_r)u - (p_s + s_p - p_r)\theta \exp(-u/\theta) \\ &= \theta \left[(p_s - p_r) - (p_c - p_r) \frac{u}{\theta} - (p_s + s_p - p_r) \exp(-u/\theta) \right]. \end{aligned} \tag{19}$$

The optimal order quantity under this target function satisfies

$$\frac{p_c - p_r}{p_s + s_p - p_r} = \exp(-u/\theta), \tag{20}$$

or

$$u^* = \theta \ln \left(\frac{p_s + s_p - p_r}{p_c - p_r} \right). \tag{21}$$

The expected profit under this optimal policy can be shown to be

$$E\{Q(u^*)\} = \theta \left[(p_s - p_c) - (p_c - p_r) \ln \left(\frac{p_s + s_p - p_r}{p_c - p_r} \right) \right]. \tag{22}$$

If the target function is the probability of realizing an expected profit level $E\{Q(u^*)\}$, we get by (12)

$$(1/\theta)\exp(-x_2/\theta)\frac{(p_s + s_p - p_c)}{s_p} - (1/\theta)\exp(-x_1/\theta)\frac{(p_c - p_r)}{p_s - p_r} = 0, \quad (23)$$

where

$$x_1 = \frac{E\{Q(u^*)\} + (p_c - p_r)u}{p_s - p_r}, \quad (24)$$

$$x_2 = \frac{(p_s + s_p - p_c)u - E\{Q(u^*)\}}{s_p}. \quad (25)$$

Setting

$$\frac{(p_s + s_p - p_c)(p_s - p_r)}{s_p(p_c - p_r)} = \exp(\vartheta/\theta) \quad (26)$$

(10) can be written as

$$\exp(-x_2/\theta)\exp(\vartheta/\theta) = \exp(-x_1/\theta) \quad (27)$$

or

$$x_1 - x_2 = \vartheta, \quad (28)$$

where

$$\vartheta = \theta \ln \left(\frac{(p_s + s_p - p_c)(p_s - p_r)}{s_p(p_c - p_r)} \right). \quad (29)$$

Substituting the values of x_1 and x_2 from (24) and (25) in (27), we get, after some algebraic simplification, the optimal order quantity u^* as

$$u^* = \frac{1}{p_s - p_c} \left[\frac{(p_s - p_r)s_p \theta}{p_s - p_r + s_p} + E\{Q(u^*)\} \right] = \frac{1}{p_s - p_c}$$

$$\times \left[\theta \frac{(p_s - p_r)s_p}{p_s - p_r + s_p} \ln \left(\frac{(p_s + s_p - p_c)(p_s - p_r)}{s_p(p_c - p_r)} \right) + \theta \left((p_s - p_c) - (p_c - p_r) \ln \left(\frac{p_s + s_p - p_r}{p_c - p_r} \right) \right) \right]$$

$$= \theta \left[1 + \frac{(p_s - p_r)s_p}{(p_s - p_c)(p_s - p_r + s_p)} \ln \left(\frac{(p_s + s_p - p_c)(p_s - p_r)}{s_p(p_c - p_r)} \right) - \frac{p_c - p_r}{p_s - p_c} \ln \left(\frac{p_s + s_p - p_r}{p_c - p_r} \right) \right]. \quad (30)$$

If the target function is product (13), then the optimal u is given by

$$u^* = \arg \min_u E\{Q(u)\} \Pr\{Q(u) \geq E\{Q(u)\}\}, \quad (31)$$

where

$$E\{Q(u)\} = \theta \left((p_s - p_r) - (p_c - p_r) \frac{u}{\theta} - (p_s + s_p - p_r) \exp(-u/\theta) \right), \quad (32)$$

$$\Pr\{Q(u) \geq E\{Q(u)\}\} = \int_{x_1}^{x_2} (1/\theta) \exp(-x/\theta) dx = \exp(-x_1/\theta) - \exp(-x_2/\theta) \quad (33)$$

$$= \exp \left(- \frac{E\left\{ \frac{Q(u)}{\theta} \right\} + (p_c - p_r) \frac{u}{\theta}}{p_s - p_r} \right) - \exp \left(- \frac{(p_s + s_p - p_c) \frac{u}{\theta} - E\left\{ \frac{Q(u)}{\theta} \right\}}{s_p} \right)$$

$$= \exp \left(- \frac{(p_s - p_r) - (p_s + s_p - p_r) \exp(-u/\theta)}{p_s - p_r} \right)$$

$$- \exp \left(- \frac{(p_s + s_p - p_r) \frac{u}{\theta} - (p_s - p_r) + (p_s + s_p - p_r) \exp(-u/\theta)}{s_p} \right). \quad (34)$$

Suppose that $p_s=290$, $p_c=140$, $p_r=37$, $s_p=27$. Then we obtain:

$$u^* = 0, \quad E\{Q(u^*)\} = 46.99\theta, \quad \Pr\{Q(u^*) \geq E\{Q(u^*)\}\} = 0.5446, \quad (35)$$

$$E\{Q(u^*)\} \Pr\{Q(u^*) \geq E\{Q(u^*)\}\} = 25.59\theta; \quad (36)$$

$$u^* = 0.7650, \quad E\{Q(u^*)\} = 43.9\theta, \quad \Pr\{Q(u^*) \geq E\{Q(u^*)\}\} = 0.582. \quad (37)$$

$$E\{Q(u^*)\} \Pr\{Q(u^*) \geq E\{Q(u^*)\}\} = 25.55\theta; \quad (38)$$

$$u^* = 0.880, \quad E\{Q(u^*)\} = 46.22\theta, \quad \Pr\{Q(u^*) \geq E\{Q(u^*)\}\} = 0.565, \quad (39)$$

$$E\{Q(u^*)\} \Pr\{Q(u^*) \geq E\{Q(u^*)\}\} = 26.11\theta. \quad (40)$$

5. Conclusion

The authors hope that this work will stimulate further investigation using the approach on specific applications to see whether obtained results with it are feasible for realistic applications and may be extended to provide existence results for different stochastic control problems.

Acknowledgement

This work was supported in part by Grant No.02.0918 and Grant No.01.0031 from the Latvian Council of Science.

References

1. H.S. Lau. The newsboy problem under alternative optimization objectives, *J. Opt. Res. Soc.*, 31, 1980, 525-535.
2. H.M. Wagner. *Principles of Operations Research*. New Delhi: Prentice-Hall of India Pvt. Ltd., 1974.
3. F.W. Hillier and C.J. Liebermann. *Introduction to Operations Research*. New York: Holden-Day, Inc., 1972.

Résumé

In the classical statement of the one-period inventory problem, one determines the optimum order quantity to maximize the expected profit. In this case, the variability of costs – or benefits – resulting from different inventory policies is

completely ignored. In order to take into account the 'riskiness' of the inventory policies, in the literature two alternative objectives were proposed. The first objective – "maximizing expected utility" – suffers from two drawbacks: (i) the relevant risk of an investment by a value-maximizing firm cannot be appropriately measured by the total variance of the return from that investment. (ii) this criterion may imply the existence of agency problems. The second objective – "maximizing the probability of realizing a predetermined level of profit" avoids the definition of risk altogether, but it is not at all clear how a value-maximizing firm should specify the cut-off rate of profit. This paper considers the inventory problem under the new objective. This objective – "maximizing the expected profit multiplied by the probability of reaching or exceeding its value" – is commonly adopted by managers but largely ignored in the literature. To illustrate the proposed criterion, a numerical example is given.

Velga Vīksna (Lutvijas Universitāte)

PIEAUGUŠAIS KĀ DALĪBNIIEKS PIEAUGUŠO IZGLĪTĪBAS PROGRAMMĀS

ADULTS AS PARTICIPANTS IN ADULT EDUCATION PROGRAMMES

The report "Adult as a Participant in Adult Education Programmes" will mainly focus on explaining the role and possibilities adults have to enroll in life-long education programs, taking USA-based surveys carried out during the period between 1961 – 1997 as the foundation. Adult education is a large and manifold field of practice with no neat boundaries set. Adult learning can take place in a wide variety of settings, ranging from formal institutional settings to non-formal community-based sites, to one's home, as in the case of many self-directed learning activities.

Reading the report, one may acquire information on what the definition of the notions "adults", "education of adults" is in different researches in the USA (1961 – 1997).

Vēsturiski skatoties, iesaistīšanās pieaugušo izglītībā pamatā ir brīvprātīga nodarbošanās. Par to, kas brīvprātīgi iesaistās, ir ne vien interese, bet bez brīvprātīgajiem dalībniekiem pieaugušo izglītības sfēra būtu daudz mazāka. Tādējādi pieaugušo izglītības sniedzējiem nepieciešams zināt:

- kas piedalās,
- kāpēc tie piedalās,
- kādi apstākļi rosinātu lielāku piedalīšanos.

Turpretim tiem izglītības sniedzējiem, kam mērķis ir piesaistīt jaunus studentus ir svarīga informācija par tiem pieaugušajiem, kas nav iesaistīti nokādās aktivitātēs. Interesanti piezīmēt, ka pirmajām ASV nacionālā iesaistīšanās pētījuma ziņojumam ir dots nosaukums "Brīvprātīgie mācīties gribētāji" (Johnstone and Rivera, 1965).

Informācija par pieaugušajiem, kas piedalās (ņem dalību) pieaugušo izglītības programmās ir noderīga tiem darbiniekiem, kas plāno un realizē dažādas pieaugušo izglītības programmas. Valsts līmenī, piemēram, lasīt un rakstīt prasmes un citās programmās ir uzdevums noskaidrot, kas ir pašreizējie dalībnieki, kā arī to, kādas ir paredzamās neiesaistīto personu vajadzības. Kopā ar esošo dažādu segmentu pieaugušo iedzīvotāju dalības statistiku un koeficientiem, svarīga loma valsts politikas veidošanā ir arī citiem sociālpolitiskajiem un ekonomiskajiem faktoriem, no kuriem ne mazāk svarīga ir vēlēšanās saglabāt stabilu demokrātisku un pasaules mērogā konkurētspējīgu sabiedrību. Tiem, kuri plāno mācības un apmāca pieaugušos, pilnīgi noteikti ir noderīgi zināt par apkalpojamo klientūru cik vien daudz iespējams.

Kas iesaistās pieaugušo izglītības programmās?

1962. gada "pētījumu par pieaugušo izglītības Amerikā dabu" finansēja Kāmegija korporācija un to veica pētnieki *Johnstone* un *Rivera* (1965.g.) Nacionālajā viedokļa izpētes centrā (NVIC) Čikāgā. Pētījuma mērķis bija raksturot iesaistīšanos oficiālā un neoficiālā izglītībā, novērtēt pieaugušo attieksmi un viedokļus saistībā ar izglītību, aprakstīt tipiskā pilsētas sabiedrībā izglītību pieaugušajiem sniedzošās organizācijas, un vērst uzmanību uz gados jauno pieaugušo vecumā no septiņpadsmit līdz divdesmit četriem gadiem izglītības un darba pieredzi. Šī pirmā nacionālā pētījuma iegūtie dati ir kalpojuši par atskaites punktu, attiecībā pret kuru salīdzināti sekojošo pētījumu iegūtā informācija.

Tā kā tiek veikti salīdzinājumi, svarīgi ir zināt, kā šajā pētījumā definēti *pieaugušo izglītība* un *pieaugušais*. Sapratot šī uzdevuma nozīmīgumu, *Johnstone* un *Rivera* (1965.g.) pielika pūles, lai nonāktu pie pieaugušo izglītības definīcijas, kas būtu pietiekami plaša, lai aptvertu sistemātiskus mācīšanās pasākumus, bet ne tik plašu, lai tajā būtu iekļauts "milzums daudz aktivitāšu ... kas pārsniegtu jebkuras saprātīgas vai funkcionālas pieaugušo izglītības definīcijas robežas." Viņi nolēma, ka pieaugušo izglītības pamatmērķis ir vēlēšanās iegūt noteikta veida zināšanas, informāciju vai prasmes, un ka tajā ir jābūt iekļautai kaut kāda veida apmācībai (tajā skaitā, pašmācībai). Tādējādi viņi novērtēja piedalīšanos izglītībā sekojoši:

- pilna laika pieaugušais students;
- nepilna laika dalībnieks pieaugušo izglītības programmā;
- un dalībnieks neatkarīgā pašmācībā.

Par pieaugušo definēta jebkura persona sākot no divdesmit viena gada vecuma. precējusies persona vai arī mājāsaimniecības "galva". Datu bāzes pamatu veidoja

intervijas ar gandrīz divpadsmit tūkstošiem gadījumrakstura nacionālajiem respondentiem – māsaiņniecībām.

Izmantojot iepriekšminētās definīcijas, *Johnstone* un *Rivera* vērtēja, ka 22 procenti Amerikas pieaugušo laika posmā no 1961.g. jūnija līdz 1962.g. jūnijam ir iesaistījušies “vienā vai vairākos apmācības veidos”. Viņi atklāja arī to, ka tas, ko pieaugušie mācījās, bija lielākoties praktiskas dabas vai prasmes attīstošs, nevis akadēmisks: “Temats, kas ir nepastarpināti noderīgs ikdienas uzdevumu un pienākumu veikšanai, veidoja visnozīmīgāko visu reģistrēto aktivitāšu bloku. Kopumā ņemot, profesionālās un mājas un ģimenes dzīves kategorijas sastādīja 44 procentus no visiem izietajiem oficiālajiem kursiem, un 47 procentus no tēmām, ko cilvēki paši mācījušies”.

Šis nozīmīgais pētījums noteica arī galvenos demogrāfiskos un sociālekonomiskos rādītājus, kas raksturīgi dalībniekiem. Vecums un oficiālā izglītība tika aprakstīti kā galvenie savstarpēji saistītie faktori dalībai pieaugušo izglītībā. *Johnstone* un *Rivera* bieži citētais upveida pieaugušā studenta īsais apraksts lielākā vai mazākā mērā apstiprinājies arī visos nākamajos nacionālajos pētījumos par dalību. Viņu sniegtais apraksts ir šāds: “Dalībnieks pieaugušo izglītībā vienādi bieži ir gan sieviete, gan vīrietis, parasti zem četrdesmit gadu vecuma, ir pabeidzis vidusskolu vai augstāku mācību iestādi, tā ienākumu līmenis ir augstāks par vidējo, strādā pilnu darba laiku, vairums gadījumos strādā kantora darbu, ir precējies un ir bērni, dzīvo pilsētā, bet drīzāk piepilsētā nevis lielā pilsētā, var būt jebkurā valsts daļā, bet biežāk rietumos nekā citos reģionos”.

Sākot ar 1969.gadu, ASV Izglītības departamenta Nacionālais izglītības statistikas centrs (NISC) uzsāka trīsgadēju pētījumu kompleksu par dalībniekiem pieaugušo izglītībā. Pirmo sešu pētījumu rezultātus (1969.g., 1972.g., 1975.g., 1978.g., 1981.g., 1984.g.) un divus pētījumus 1991.g. un 1995.g. var aptuveni salīdzināt vienu ar otru, atklājot dalības iezīmes. Šajos pētījumos pieaugušo izglītība ir pielīdzināta organizētai apmācībai: “Pieaugušo izglītība ir definēta šādi – kurss vai izglītojoša aktivitāte ar nepilnu slodzi, un ko par pieaugušo izglītību ir nosaukuši septiņpadsmit vai vairāk gadus veci respondenti” (ASV Izglītības departaments, 1986.g.). Izmaiņas metodoloģijā un respondentu izvēlē, gadiem ejot, ir pietiekams iemesls būt uzmanīgiem ar salīdzinājumiem (Collins, Brick and Kim, 1997), tomēr noteiktas tendences ir vērojamas.

Pirmā tendence ir šāda – to pieaugušo skaits, kuri ir iesaistījušies kādā nepilnas slodzes organizētā apmācības programmā, ir pieaudzis no nelielā rādītāja – 10 procentiem 1969.g. pētījumā līdz 14 procentiem 1984.g., līdz 38 procentiem 1991.g. un līdz 40 procentiem 1995.g. 1995.g. iegūtais 40 procentu rādītājs saskan ar Apvienoto nāciju izglītības, zinātnes un kultūras organizācijas (UNESCO) vēlāk veikto pētījumu par dalību, kur atklājās, ka 41 procents Amerikas aptaujāto pieaugušo piedalās kāda veida izglītībā (Valentine, 1997). Nesenajā ziņojumā, kur salīdzināti NISC pētījumā iegūtie dati ar UNESCO pētījumu, Valentine ir apkopojis šādas tendences:

1969.g. un dažos nākamajos gados, vīriešu dzimuma pārstāvji dalībnieku vidū bija neproporcionāli daudz. Ap 1984.g. dalības rādītāji šajā aspektā izlīdzinājās, sievietu dzimuma pārstāvju skaitam pārsniedzot vīriešu gan ar darbu saistītās, gan

nesaisītās aktivitātēs. 1991.g. un 1995.g. NISC ziņojumos – un pašreizējā UNESCO pētījumā – sieviešu un vīriešu dalības rādītājos nebija īpašas atšķirības.

1969.g. pieaugušo izglītības kursi bija sadalīti gandrīz vienādi starp ar darbu saistītajiem un nesaistītajiem kursiem. Septiņdesmito gadu beigās ar darbu saistīto kursu daudzums sāka pieaugt un, sākot ar 1984.g., ar darbu saistīto kursu daudzums dominēja 2 pret 1. Šī tendence turpinājās līdz 1993.g. jūnijam (Kopka and Peng), lai gan 1995.g. pētījumā šī attiecība ir tuvāk 1 pret 1. Tagadējā UNESCO pētījumā 90,6 procentu pieaugušo minējuši, ka viņu iesaistīšanās izglītības programmā iemesls meklējams saistībā ar darbu vai karjeru. Nav šaubu, ka ASV pastāv acīm redzama tendence iesaistīties pieaugušo izglītībā ar darbu saistītu iemeslu dēļ. Tāpat skaidrs ir arī tas, ka par lielu daļu novērotajām izmaiņām procentuālajās attiecībās atbildīgas ir izmaiņas metodoloģijā.

Kopš 1969.g. lielāko daļu dalībnieku ASV pārstāvēja baltie. Šī tendence turpinās ziņojumos no 1990.-1991.g. (Salīdzināma statistika par 1994.-95. gadu vēl nav pieejama.) Analīze, kuras pamatā būtu rase un etniskā izcelsme, pēdējā UNESCO pētījumā diemžēl iekļauta nav. Pat bez pēdējiem datiem diezgan droši var apgalvot, ka ASV minoritāšu grupas lielākajā daļā pieaugušo izglītības centienos ir nepietiekami pārstāvētas. [1997.g.]

Pēdējos trīsdesmit gados mazliet mainījies ir *Johnstone* un *Rivera* tipveida pieaugušā studenta apraksts. Salīdzinot ar tiem, kas neiesaistās, pieaugušo izglītības dalībnieki ir labāk izglītoti, jaunāki, tiem ir augstāki ienākumi, un visdrīzāk tie strādā pilnu darba dienu. Izņemot rasi, kas pētījumā netika apskatīta, pēdējā UNESCO pētījumā iegūtie statistikas rādītāji sakrīt ar šo aprakstu. Kā redzams 1. tabulā (skat. pielikumu Nr.1.), labāk izglītotie, jaunākie, precējušies vai neprecējušies (nekad neprecējušies), Amerikā dzimušie pretstatā imigrantiem, pieaugušie, kas strādā pilnu darba dienu profesionālos vai tehniskos amatos visdrīzāk ir tie, kas iesaistās pieaugušo izglītībā.

Šos divus no pārējiem nacionālajiem pētījumiem būtu vērts pieminēt, jo tajos ir uzsvars uz mazliet citām lietām. (Aslanian and Brickell, 1980) aptaujāja 1519 pieaugušos vecumā, sākot no pāri divdesmit pieciem gadiem, no kuriem 744 jeb 49 procenti atzīnusi, ka pēdējā gada laikā pirms pētījuma veikšanas ir iesaistījušies oficiālās vai neoficiālās mācībās. Lai gan šī pētījuma uzmanības centrā vairāk bija iemesls, kas tos stimulējis uzsākt mācības, autori piedāvā studentu aprakstu, salīdzinot tos ar pieaugušajiem, kas nemācās. Salīdzinot 744 pieaugušos, kas mācās, ar 775 tiem, kas nemācās, tie, kas mācās izrādījās jaunāki un labāk izglītoti; tiem bija arī augstāki ienākumi, bija nodarbināti, dzīvoja pilsētā vai piepilsētā, nodarbojās ar profesionālu vai tehniska rakstura darbu un bija neprecējušies vai šķīrušies.

Otrajam pētījumam, ko veica (Penland, 1979), bija ievērojami cits uzmanības loks, salīdzinot ar citiem šeit apskatītajiem darbiem. *Penland* mēģināja apstiprināt (*Tough*, 1979) iegūtos rezultātus, ka vairāk nekā 90 procentu pieaugušo ir iesaistīti neatkarīgos mācību projektos. Īsumā, *Tough* uzskatīja, ka pieaugušie nodarbojas ar mācīšanos ikdienā – mācīšanos, ko neorganizē kādas konkrētas mācību iestādes un ko paši skolnieki nemaz īsti neapzinās, un tas ir saistīts ar pricksstatu par mācīšanos kā oficiālu apmācību. Šī iemesla dēļ *Tough* un *Penland* lūdzā

pieaugušos padomāt par vispārīgām mācību aktivitātēm, kam nepārprotami pamatā būtu centieni iegūt un saglabāt noteiktas zināšanas vai prasmes. Šādai mācīšanās programmai bija jābūt vismaz divas dienas ilgai, kopumā ņemot – septiņām mācību stundām. Abu pētījumu respondentiem iedeva sarakstu ar lietām, ko cilvēki var apgūt – svešvaloda, dārzniecība, bērnu audzināšana un tā tālāk. [50] *Penland* respondentus izvēlējās no ASV iedzīvotājiem, izmantojot modificēto iespējamības izlases veidu. Viņš atklāja, ka “gandrīz 80 (78,9) procentu vismaz astoņpadsmit gadus veco iedzīvotāju uzskata sevi par skolniekiem-turpinātājiem vai nu pašu plānotos, vai oficiālos kursus” un “vairāk nekā trīs ceturtdaļas (76,1 procenti) ASV iedzīvotāju ir plānojuši vienu vai vairākas mācību programmas pašī”. Vēl jo vairāk - no deviņām pētītajām sfērām personīgā attīstība un mājas un ģimene ierindojās visaugstāk popularitātes ziņā, kam sekoja hobiji un atpūta, vispārīgā izglītība, darbs, reliģija, brīvprātīgā darbība, sabiedriskā darbība un lauksaimniecība/tehnoloģijas.

Kopumā ņemot, lai arī dalības rādītāji mainās, atkarībā no *pieaugušā* un *pieaugušo izglītības* definīcijas, tipveida pieaugušā skolnieka raksturojums ir vairāk vai mazāk tāds pats visos pētījumos. Nākamais apskatāmais jautājums ir, kādēļ pieaugušie izvēlas piedalīties vai nepiedalīties mācību aktivitātēs.

Kāpēc pieaugušie piedalās vai nepiedalās dažādās izglītības programmās?

Pieaugušie ir aizņemti cilvēki. Lielākā daļa pavada vismaz astoņas stundas dienā strādājot un bieži vien tikpat daudz laika velta ģimenei, mājsaimniecībai un sabiedriskiem jautājumiem. Kāpēc līdz pat 79 miljoniem šo pieaugušo (Valentine, 1997) uzsāk mācības pieaugušo izglītības kursus, mēģina nodarboties ar pašmācību vai iesaistās neatkarīgās mācību programmās? Gan pasniedzējiem, gan padomdevējiem, gan administratoriem un plānotājiem ir liela vēlēšanās saprast, kāpēc cilvēki piedalās vai nepiedalās izglītības pasākumos. Viena pieceja, meklējot atbildi uz šo jautājumu, ir prasīt cilvēkiem par viņu iesaistīšanās iemesliem, un tas ir darīts nacionālajos pētījumos, kas jau iepriekš minēti. Vēl viena pieceja ir mēģināt noteikt noteiktu skolnieku grupu piedalīšanās motivāciju vai barjeras.

Pētījumi, kas saistīti ar pieaugušo izglītības darbinieku analīzi.

Simtiem lokālie, valsts un nacionālie pētījumi ir vaicājuši pieaugušajiem par iemesliem, kuri likuši tiem iesaistīties izglītībā. Lielākajā daļā šo pētījumu, respondentiem ir iedots iemeslu saraksts, kas varētu likt cilvēkiem piedalīties, un **lūgts** atzīmēt tos, kuri attiecas uz viņiem. Lielākā daļa respondentu norāda vairākus iemeslus. Ja tiek lūgts norādīt galveno iemeslu (kā, piemēram, NISC pētījumos), visbiežāk tie min ar darbu saistītus motīvus.

Pirmie, kas atklāja ar darbu saistīto motīvu svarīgumu, bija *Johnstone* un *Rivera* (1965.g.). Trīsdesmit seši procenti respondentu norādīja, ka tie “gatavojas jaunam darbam vai nodarbošanās”, un 32 procenti sacīja, kas tie piedalās “darba, kurā tie strādā šobrīd dēļ”. Autori izdarīja secinājumu, ka “profesionālie mērķi visbiežāk virzījuši pieaugušos turpināt izglītību”. Astoņos NISC veiktajos pētījumos par piedalīšanos ir viscaur atklājies, ka ar darbu saistītie iemesli ir minēti

visbiežāk, no kā tālu neatpaliek personīgās attīstības kursi pēdējā, 1995. gada pētījumā (Kim, Collins, Stowe and Chandler, 1995). Pētījums parāda ar darbu saistīto iemeslu nozīmīguma attiecību pret vecuma grupu. Pēdējā UNESCO pētījumā ar darbu un karjeru saistītos iemeslus minēja pat 90,6 procenti un 9,4 procenti minēja "personīgo interesi" (Valentine, 1997). Jautāti par mācību mērķi, procentuāli lielākā daļa (58 procenti) sacīja, ka tas ir profesionālās kvalifikācijas ceļšana vai paaugstināšana amatā, 18,3 procenti atbildēja "cits", 17,6 procenti – iegūt koledžas vai universitātes grādu, 3,8 procenti – iegūt amata vai mācekļa apliecību un 2,3 procenti – pabeigt vidusskolu (Valentine, 1997). Skaidri redzams, ka starp personas profesionālo dzīvi un piedalīšanos pieaugušo izglītībā ir liela saistība. Cross (1981.g.) skaidro šo saistību kā diezgan loģisku, ņemot vērā pieaugušo dzīves situācijas:

Cilvēki, kuriem nav labs darbs, ir ieinteresēti tālākizglītībā, lai dabūtu labāku darbu, un tie, kuriem ir labs darbs, vēlētos iet tālāk. Sievietes, rūpnīcu strādnieki un slikti izglītotie, piemēram, visdrīzāk iesaistās izglītošanās, lai gatavotos jaunam darbam; turpretim vīrieši, profesionāli un universitātes beidzēji visdrīzāk mēģina iet tālāk savā pašreizējā darbā. Ar darbu saistīta izglītībā vairāk ieinteresēti ir vīrieši nekā sievietes, un jauni cilvēki tajā ir daudz vairāk ieinteresēti nekā vecāki cilvēki. Interese par mērķiem saistītiem ar darbu sāk mazināties 50 gadu vecumā un strauji krītas pēc 60 gadu vecuma. Tie, kuri pašlaik nav iesaistīti mācībās (visbiežāk cilvēki ar finansiālām problēmām un sliktu izglītību), pat vēl drīzāk izrādīs interesi par izglītību saistītu ar darbu kā viņu labākā situācijā atrodošamies līdzgaitnieki, kas var atļauties izglītošanās prieku atpūtai un personīgajam apmierinājumam. [1981.g.]

Apskatot pieaugušo iesaistīšanās pieaugušo izglītībā iemeslus no mazliet cita viedokļa, Aslanian un Brickell (1980.g.) mēģināja pārbaudīt hipotēzi, ka meklēt mācīšanās iespējas pieaugušos motivē dzīves pārejas periodi. Viņi atklāja, ka 83 procenti no aptaujātajiem respondentiem, kas mācās, varēja norādīt uz kādām pagātnes, tagadnes vai nākotnes izmaiņām dzīvē kā iemeslu mācību uzsākšanai. Pārējie 17 procenti bija iesaistījušies mācībās pašas mācīšanās dēļ – tas ir, lai saglabātu prāta asumu - vai sociālo aspektu dēļ vai tāpēc, ka mācīšanās sniedz apmierinājumu. Tie, kuri atradās šāda veida pārejas posmā, kā, piemēram, laulība, aiziešana pensijā, darbu maiņa, bērna piedzimšana utt., spēja identificēt konkrētus notikumus, piemēram, atlaišana no darba vai paaugstinājums darbā, kas bijis impulss viņu pārejas periodam. Autori ir minējuši septiņus pārejas veidus. Tie, kas ir saistīti ar karjeru un ģimeni, attiecīgi sastādīja 56 procentus un 16 procentus. Pārējie pārejas veidi, sakārtoti pēc svarīguma pakāpes, bija saistīti ar izklaidi (13 procenti), mākslu (5 procenti), veselību (5 procenti), reliģiju (4 procenti) un pilsonību (1 procenti). "Zināt pieaugušā dzīves grafiku", autori secina, "nozīmē zināt pieaugušā mācību grafiku".

Pētījumi ir palīdzējuši noteikt pieaugušo norādītos iemeslus par to, kāpēc viņi piedalās mācību aktivitātēs. Tā kā lielākā daļa pieaugušo ir nodarbināti, un viņu personību lielā mērā nosaka viņu darbs, nav pārsteigums uzzināt, ka vismaz puse iesaistījušies izglītošanās ar darbu saistītu iemeslu dēļ. Citi pētījumi ir centušies iet

tālāk par šo pašu studentu sniegto informāciju un mēģinājusi rast atbildi uz jautājumu – kāpēc piedalīties?

Nobeigums

Pieaugušo dalība ir viena no visvairāk pētītajām jomām pieaugušo izglītībā. Mēs zinām to, kas piedalās, ko mācās, kas motivē un kas "nē" noteiktas pieaugušo grupas pieteikties kursiem vai uzsākt neatkarīgu pašmācības programmu. Šādas aprakstošas informācijas par dalību uzkrāšanās rezultātā ir mēģināts šos fragmentus sasaistīt, veidojot modeļus, kas parādītu šī fenomena komplicētību.

Lai gan četrdesmit gadu laika periodā no pieaugušo izglītības jomas "iesvētīšanas" līdz sešdesmitajiem gadiem ir veikts liels skaits pētījumu par pieaugušo dalību pieaugušo programmās, tikai 1965.gadā tika publicēts pirmais nacionālais pētījums par dalību. *Johnstone* un *Rivera* pētījums, kur īpaša vērība tika pievērsta vārda "dalība" definēšanai un datu apkopošanas un analīzes metožu izvēlei, ir un paliek nozīmīgākais devums šāda veida literatūrā. Šo datu bāzi papildinājuši arī vēlāk veiktie pētījumi – Nacionālā izglītības statistikas centra (NISC), *Aslanian* un *Brickell* (1980.g.), *Penland* (1979.g.) un UNESCO (Valentine, 1997). Neatkarīgi no pētījuma tipveida pieaugušā skolnieka apraksts pamatā nemainās: vidusskolas pārstāvis, nodarbināts, jaunāks un labāk izglītots par tiem, kas nemācās. Turklāt, lielākajai daļai dalībnieku intereses turpināt mācības pamatā ir ar darbu saistīti iemesli.

Kāpēc pieaugušie piedalās vai nepiedalās pieaugušo izglītībā ir svarīgs jautājums, kam ir saistība gan ar teoriju, gan ar praksi. Pētījumi ir atklājuši gan šķēršļus, gan iemeslus dalībai. Turklāt dalības izskaidrojumi ir attīstījušies no socioloģiskā, nevis psiholoģiskā viedokļa. No šīm analīzēm vadoties, cilvēku lēmums piedalīties vai nepiedalīties ir mazāk saistīts ar vajadzībām vai motīviem, bet vairāk ar viņu stāvokli sabiedrībā un sociālo pieredzi, kas veidojis viņu dzīves. Aplūkotie pētījumi ir stabils ieguldījums literatūrā par pieaugušo iemesliem ņemt dalību tādā vai citā pieaugušo izglītības programmā tādā aspektā, kā tas ir mēģinājums attēlot to mainīgo mijiedarbību, kas ir ietekmējuši personas lēmumu iesaistīties mācībās un turpmākos pūliņus šajā jomā.

Literatūra

1. LR likums "Izglītības likums", *Latvijas Vēstnesis*, - 1998. - 17. novembris - Nr.343/344.
2. LR likums "Vispārējās izglītības likums", *Latvijas Vēstnesis*. - 1999. - 30. jūnijs - Nr.213/215.
3. LR likums "Profesionālās izglītības likums", *Latvijas Vēstnesis*, - 1999. - 30. jūnijs - Nr.213/215.
4. LR likums "Augstskolu likums", *Latvijas Vēstnesis*, - 1995. - 17. novembris - Nr.179.*Grozījums: Latvijas Vēstnesis*, - 1997. - 10. janvāris - Nr.9/10/11.
5. MK noteikumi, Precizētais projekts "Latvijas Pieaugušo izglītības koncepcija". Laikraksts Diena pielikums, *Diena*, 1997.g. 22.maijs.

6. Izglītības attīstības stratēģiskā programma 1998-2003. - R.: LR izglītības un zinātnes ministrija. - 267 lpp.
7. Izglītības attīstības programma 2000-2004.- Projekts. - R., 2000, - nov., LR Izglītības un zinātnes ministrija.
8. Izglītība un Profesionālās izglītības pamati Eiropas savienības vaistīs. - Eiropas Kopienų Oficiālo publikāciju birojs Luksemburgā., 1995, EURYDICE Latvijas aģentūra. 1999. - 415 lpp.
9. A.Buiķis. Vai mēs esam tie, kas patiesībā esam. - R., 2001, Izdevniecība SIA Madris. - 215 lpp.
10. Lifelong Learning: the contribution of education systems in the Member States of the European Union. - Results of the EURYDICE Survey. Document for Ministerial Conference, Lisbon, 17-18 March 2000. - 162 p.
11. Learning in Adulthood: a comprehensive guide, sharan B.Merriam, Rossemary S.Caffarella, - 2nd ed., Coyright 1999, by Josssey -Bass Inc., Publishers, California, USA. - 502 p.
12. The International Encyclopedia of Education (Research and Studies) - Pergamon Press. 1990. - 995 p.

Kopsavilkums

Referātā "Pieaugušais kā dalībnieks pieaugušo izglītības programmās" galvenā uzmanība tiks pievērsta skaidrojumam par pieaugušā lomu un iespējām iesaistīties izglītības programmās visa mūža garumā. Par pamatu ņemot pētījumus ASV laikā no 1961-1997. gadam. Pieaugušo izglītošana ir plašs un daudzveidīgs darbības lauks bez konkrētām robežām. Pieaugušo izglītība var notikt dažādās vides, sākot no oficiālajām mācību iestādēm līdz neformālajām, uz kopīgām sabiedrības interesēm balstītu vidi un mājām, kā tas ir daudzos pašmācības gadījumos. Viens no veidiem kā daļēji izzināt par šo sfēru, ir uzzināt to, kas ir iesaistījušies pašā šajā aktivitātē pieaugušo izglītības programmās.

Pielikums Nr.1.

1. tabula

Dalībnieku personīgās īpašības

Īpašība		Dalības koeficients (procentos)
	<i>Izglītības līmenis</i>	
Nav pabeidzis vidusskolu		15,3
Vidusskolas diploms		31,7
Augstākā izglītība		62,3

Īpašība		Dalības koeficients (procentos)
	<i>Vēcums</i>	
17 – 24 gadi		47,6
25 – 34 gadi		44,1
35 – 44 gadi		44,3
45 – 54 gadi		42,1
55 – 64 gadi		26,3
	<i>Ģimenes stāvoklis</i>	
Neprecējies		43,5
Precējies		41,7
Atraitnis, šķīries, dzīvo atsevišķi		33,9
	<i>Izcelsmes valsts</i>	
ASV		42,8
Cita		29,1
	<i>Subiedrības veids</i>	
Ne pilsētas		43,3
Pilsētas		33,8
	<i>Nodarbinātības stāvoklis</i>	
Nodarbināts		47,8
Nenodarbināts, meklē darbu		27,5
Pašnodarbināts		11,5
Pensijā		12,5
Students		11,8
Citi		16,3
	<i>Uzņēmuma izmērs</i>	
Mazāk par 200 darbiniekiem		36,0
200 vai vairāk darbinieki		58,0
	<i>Nodarbošanās</i>	
Valdība		57,7
Profesionāla vai tehniska rakstura		70,0
Ofisa darbs		52,6
Pakalpojumi		39,4
Māksla, ražošana un lauksaimniec.		23,2
	<i>Darba veids</i>	
Darbinieks bez padotajiem		40,0
Darbinieks ar padotajiem		61,5
Pašnodarbināts		33,0

Avots: Valentīne, 1997.

Jānis Vitkovskis (Latvijas Universitāte)

PILNVARU DELEGĒŠANAS PILNVEIDE ORGANIZĀCIJĀ VIDES MAINĪGOS APSTĀKĻOS

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩЕЙСЯ СРЕДЫ

В статье изложены результаты исследований должностных инструкций руководителей факультета экономики и управления Латвийского университета. Исследованию подверглась структура и содержание инструкций 14 руководителей – проректоров, директоров институтов и заведующих кафедрами. Рассматривается место и роль должностных инструкций в общей системе документов, регламентирующих работу факультета положений подразделений и факультета и структурной схемы управления. Положения и должностные инструкции руководителей играют роль инструментов делегирования в иерархии власти.

Mūsdienās jebkura organizācija atrodas un funkcionē mainīgos ārējās vides apstākļos, kas izsauc nepieciešamību tai mainīt savu iekšējo vidi, t.i., adaptēties ārējās vides prasībām, neaizmirstot, bez šaubām, arī par savām interesēm.

Pārmaiņām ir pakļauti šādi organizācijas iekšējie elementi: uzdevumi, tehnoloģija, cilvēki, struktūra.

LU Ekonomikas un vadības fakultāte (EVF) kā jebkura sistēma ir pakļauta ārējās vides iedarbībai, jo sevišķi apstākļos, kad notiek augstākās izglītības sistēmas sakārtošana atbilstoši mūsu atjaunotās valsts prasībām un vajadzībām. Šajā sakarā tika veikts pētījums par EVF pastāvošās organizatoriskās struktūras atbilstību efektīvas vadīšanas nodrošināšanā. Raksta autors par detalizētas izpētes objektu ir izvēlējies tādu EVF organizatoriskās struktūras neatņemamu sastāvdaļu kā fakultātes amatpersonu amatu aprakstu struktūru un saturu. Izpēti tika pakļauti 14 vadītāju amatu apraksti: prodekānu, institūtu direktoru un katedru vadītāju.

EVF vadošā personāla amatu aprakstu nepieciešamību nosaka:

- 1) LU Satversme (p.4.8., 4.9., 6.6., 6.16.). LR likums "Par Latvijas Universitātes Satversmi" 1998.g. redakcijā;
- 2) Ar 2001.g. 21.janvāra LU Senāta lēmumu apstiprinātais EVF nolikums (p.4.2.5.);
- 3) EVF Domes lēmumi un dekāna rīkojumi.

Arī nesen ar LU Senāta lēmumu Nr.33 apstiprinātajā "Nolikums par LU administrāciju" tikai p.76.4. ir minēts dekāna pienākums noteikt personāla pienākumus un funkcijas, tātad, pēc būtības, amatu aprakstu saturu.

Konkrētas metodiskas norādes minētajos dokumentos par amata aprakstu struktūru izstrādi nekas nav minēts. Fakultātes darbinieku amatu aprakstu ir izstrādāti saskaņā ar Domes lēmumu un dekāna rīkojumu, balstoties uz EVF nolikuma p.4.2.5.

Neskatoties uz to, ka LU ir valsts iestāde, tās vadītāju un darbinieku amatu aprakstu formu un saturu nereglamentē Valsts civildienesta pārvaldes metodiskie dokumenti šajā jautājumā. Ņemot vērā LU īpašo statusu valsts iestāžu vidē kā arī tās darba specifiku, LU struktūrvienības, t.sk. arī EVF, ir tiesīgas noteikt savām vadīšanas vajadzībām piemērotu amatu aprakstu formu, struktūru un saturu. To stāšanos spēkā nosaka fakultātes dekāna apstiprinājums, kas dod šim dokumentam juridisku spēku. Jāatzīmē, ka EVF vadība, nosakot amatu aprakstu struktūru par pamatu ir ņēmusi jau minētās civildienesta pārvaldes savām vajadzībām izstrādāto ierēdņu amatu paraugaprakstu.

Aplūkosim amatu aprakstu vietu un lomu iestādes pārvaldes organizācijā. Vispārējā gadījumā organizācijas struktūrhēma atspoguļo darba dalīšanu un specializāciju, kā arī vadītāju savstarpējo pakļautību. Shēmā attēlotās struktūrvienības darbojas noteiktā sfērā, kuru diezgan nosacīti atspoguļo struktūrvienību vai vadošo amatu nosaukumi. Tādējādi struktūrhēma kalpo kā organizācijas skelets ar tās funkciju principiālu sadalījumu, t.i., pastāvošo vadīšanas darba dalīšanu. Savulaik, Frederiks Teilers savā darbā "Menedžments" ir teicis, ka attiecībā uz pārvaldes personālu darba dalīšanas un kooperēšanas galvenais uzdevums ir tiem noteikto funkciju efektīvas un kvalitatīvas izpildes nodrošināšana. To var panākt ar darbinieku un kolektīvu mērķtiecīgu specializāciju, striktu to kompetences sfēru, tiesību un pienākumu nodalīšanu un visu kopējā darbā iesaistīto precīzas mijiedarbības noteikšanu.

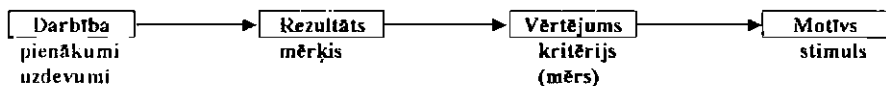
Jebkuras organizācijas pārvaldes struktūra tiek veidota, vadoties no tās mērķa un tā sadalījuma (dekompozīcijas) sīkākos apakšmērķos, t.i., izstrādājot mērķu hierarhiju jeb "koku". Tālāk seko uzdevumu, metožu u.tml. formulējumi, kuru risināšanas rezultātā tiek sasniegti sprautie mērķi. Uzdevumu un to risināšanas apstākļi tiek formulēti kā tiesības un atbildība. Tas viss veido dokumentu, ko pazīstam ar nosaukumu "struktūrvienības nolikums". Izstrādājot šos nolikumus, ir jāraugās, lai nerastos t.s. funkciju vakuums vai pārsedze. To gan precīzi var konstatēt tikai tad, kad ir izstrādāti amatu apraksti un var veikt atkārtotu nolikumu precizēšanu.

Pēc pārvaldes organizatoriskās struktūrhēmas un struktūrvienību nolikumu izstrādes seko ļoti nozīmīgs vadīšanas darba organizācijas posms – amatu aprakstu izstrāde. Amatu apraksti detalizē nolikumos formulētās funkcijas, uzdevumus un metodes konkrētās darbībās, operācijās, amata pienākumu pildītāja tiesībās, pienākumos, atbildībā utt. Amatu apraksti ir iestādes struktūrhēmā atspoguļoto amatpersonu un struktūrvienību savstarpējās pakļautības saišu papildinājums ar konkrētu darbību saturu, t.i., vadības saišu izpausmes formām.

Ja struktūrhēma atspoguļo tikai savstarpējo pakļautību un vadošās informācijas plūsmu galvenos vertikālos virzienus, tad amatu apraksti parāda vēl citas – horizontālās, ārējās u.c. informācijas saites.

Amatu apraksti var būt ļoti konkrēti, līdz pat instrukcijas formai un ir pieņemami tehnisko funkciju izpildītājiem. Pieaugot darba radošajam raksturam, veicamās funkcijas amatu aprakstos nosakāmas vairāk vispārinātā veidā, atstājot vietu elastīgai tiesību un pienākumu realizācijai katrā konkrētā uzdevumā vai situācijā, nepārkāpjot dažādu vadīšanas līmeņu struktūrvienību nolikumos noteiktās kompetences robežas.

Pēc autora uzskatiem, katra amatu apraksta svarīgākās sastāvdaļas ir amata mērķa un atbildības formulējums. Vispirms, precīza, korekta mērķa formulēšana dod iespēju atbilstoši precīzi un konkrēti noteikt uzdevumus (funkcijas, pienākumus) mērķa sasniegšanai. Ja mērķa formulējums ir nekonkrēts, tad nevar arī noteikt konkrētu veicamo uzdevumu klāstu. Otrkārt, precīzs mērķa formulējums un tā kritēriji kalpo kā amatpersonas atbildības mērs. Ja mērķis nav skaidri formulēts kā galarezultāts darbībai, tad neskaidrs ir arī atbildības mērs kā motivātors. Atbildība ir tas faktors vadīšanā, uz kā balstās jebkuras struktūras dzīvotspēja, tā ir tas organizējošais spēks, kas ļauj pieņemt pareizos lēmumus savas kompetences robežās pat situācijās, kas nav fiksētas amata aprakstā. Atbildības formulējumos ir jābūt pateiktam, ne tikai par ko atbild, bet arī ar ko (algu, prēmiju, amatu utt.). Jebkura cilvēka darbība ir motivēta, kuru var ietekmēt ar dažādu stimulu palīdzību. Cilvēka darbības shēmu varētu attēlot šādi:



Amatu aprakstos nav paredzama vieta morālai vai politiskai atbildībai. Te ir jānosaka juridiska atbildība: administratīvā, civilā, materiālā u.c. Amata apraksts ir amatpersonas varas satura oficiālais apliecinājums. Kur ir vara, tur ir atbildība. Nedrīkst būt vara bez atbildības. Ikdienā varam vērot vai lasīt laikrakstos, kā amatpersonas, kam ir vara un rīkotājtiesības ar lieliem līdzekļiem gala rezultātā par nepareiziem lēmumiem netiek sauktas pie atbildības, jo nav precīzi formulēta atbildība. Rezultātā atbildību katrai amatpersonai nosaka tās augstākstāvošā instance vai vadītājs.

EVF vadītāju amatu aprakstu struktūras analīze parādīja, ka tā nav vienāda pat vienas kategorijas amatiem. Šīs atšķirības nav lielas un būtiskas, kaut gan vienas fakultātes ietvaros aprakstu struktūra varētu būt vienota. Amatu aprakstu struktūrā būtu vēlams paredzēt vietu atsevišķo amatpersonu savstarpējai sadarbībai, uzdevumiem u.tml. fakultātes ietvaros. Piemēram, kā korespondējas fakultātes prodekāna zinātniskajā darbā funkcijas, uzdevumi un atbildība ar katedru un institūtu vadītājiem.

Katedru vadītājiem amatu aprakstu izstrādī apgrūtināta tas, ka nav nolikumu par katedrām un nepastāv arī reglamentējošie dokumenti par profesoru grupu darbību.

Tālāk pilnveidojot katedru vadītāju amatu aprakstus, varētu būt mērķtiecīgi izstrādāt tipveida aprakstus t.s. vispārējām un profilējošām katedrām.

Amata aprakstu satura analizē galvenā uzmanība tika vērsta uz mērķu, tiesību un atbildības formulējumiem. Uzdevumu, funkciju, pienākumu u.c. rekvizītu analīzei tika vērsta neliela uzmanība, vadoties no apsvēruma, ka uzdevumi un pienākumi izriet no minētajām tiesībām, atbildības un no mērķa, ir no tiem atvasināti un to uzskaitījums varētu būt īsāks vai garāks, tāpat elastīgāks. Galvenais paliek mērķis un atbildība par tā realizāciju, atstājot vadītāja pārziņā uzdevumus un metodes. Tālāk sniedzam mērķu, atbildības un tiesību formulējumus to autoru redakcijā.

Citēsim dažus viņu, autoraprāt, neprecīzi formulētus:

a) mērķus:

- fakultātes studiju darba kvalitātes attīstība;
- organizēt, koordinēt un kontrolēt zinātnisko darbu;
- atbildība par administratīvo jautājumu loku fakultātē, plānot, organizēt, koordinēt un kontrolēt darbinieku mācību un zinātnisko darbu;
- nodrošināt institūta vadību atbilstoši LU Satversmei;
- studiju un zinātniskā darba plānošana un kontrole;
- vadītājs ir oficiāls akadēmiskās struktūrvienības pārstāvis fakultātē, kas atbild par tās personāla nodalīšanu un struktūrvienības rīcībā esošo materiālo resursu lietderīgu izmantošanu. Savus pienākumus pilda, nepārkāpjot citu personu tiesības un ievērojot LU iekšējās darba kārtības noteikumus;
- nodrošināt katedras ilgspejīgu mācību, metodisko un zinātnisko darbu;

b) tiesības:

- pieprasīt informāciju, kas nepieciešama amata pienākumu pildīšanai;
- ierosināt jautājumu izskatīšanu institūta personāla sapulcē;
- pieprasīt no darbiniekiem viņu pienākumu izpildi;
- izstrādāt studiju programmu un kursu satura izmaiņas priekšlikumus;
- sistemātiski paaugstināt savu kvalifikāciju;
- izvirzīt priekšlikumus;

c) atbildību (dodam visu 14 amatpersonu formulējumus):

- prodekāns: LU iekšējās kārtības noteikumu un citu fakultātes un augstskolu reglamentējošo dokumentu ietvaros;
- prodekāns: tas pats;
- prodekāns: atbildība par darba norisi un rezultātiem – administratīvā, sekmīgs mācību process;
- prodekāns: atbildība par prodekāna amatam paredzēto pienākumu izpildi;
- institūta direktors: atbildība amata pienākumu un tiesību ietvaros;
- institūta direktors: nav formulēta;
- institūta direktors: nav formulēta;

- katedras vadītājs: atbild par tā pienākumu pilnīgu un kvalitatīvu izpildi. Pienākumu neizpildes gadījumā EVF dekānam ir tiesības darba likumdošanā noteiktā kārtībā ierosināt LU vadībai pārtraukt darba attiecības ar katedras vadītāju;
- katedras vadītājs: katedras vadītājs par savu darbību un tās rezultātiem ir atbildīgs EVF dekānam;
- katedras vadītājs: atbild par kvalitatīvu un savlaicīgu amata aprakstā minēto pienākumu izpildi;
- katedras vadītājs: katedras vadītājs ir atbildīgs par studiju un zinātniski pētnieciskā darba rezultātiem;
- katedras vadītājs: katedras vadītājs ir atbildīgs par mācību metodiskā un zinātniskā darba norisi un rezultātiem;
- katedras vadītājs: ikgadējs pārskats katedras sēdē par akadēmiskā gada darba rezultātiem;
- katedras vadītājs: katedras vadītājs ir atbildīgs par mācību metodiskā un zinātniskā darba norisi un rezultātiem.

Amatpersonu darbības mērķu formulējumu analīze liecina, ka:

- pastāv daudzveidība amata mērķu izpratnē, to formulējumā un konkrētībā pat vienas kategorijas vadītājiem;
- mērķu formulējumi faktiski atspoguļo veicamos uzdevumus vai funkcijas, piemēram: kontrolēt, plānot, organizēt u.tml.;
- nekorekts mērķa formulējums neļauj konkretizēt amatpersonas atbildību par darba rezultātiem.

Tātad, nevajadzētu būt situācijai, ka, piemēram, vienas fakultātes katedru vadītājiem pastāv dažādi mērķi. Tālāk pilnveidojot amata aprakstus, būtu vēlams konkretizēt mērķus pa darbības virzieniem: administratīvajā, mācību, zinātniskajā un metodiskajā.

Tiesību formulējumos ir vērojama lielāka principiāla vienotība un konkrētība nekā mērķu formulējumos. Tiesa gan, ka atkal parādās atšķirības tiesību skaitā – kam vairāk, kam mazāk, kaut gan ir vienas kategorijas vadītāji. Tas varētu neatbilst reālajam stāvoklim. Tiesību dažādība lielākā mērā būtu pieļaujama prodekāniem. Tiesību formulējumos pietrūkst lemsanas tiesību konkretizācija, kas ir katra vadītāja galvenā funkcija. Tiesību konkretizācija būtu vēlama visos darbības virzienos: mācību, metodiskajā utt. Dažu vadītāju formulējumos sastopamas tiesību, piemēram, piedalīties vai pārstāvēt labāk iederētos vadītāja pienākumu sarakstā.

Vadītāju atbildības formulējumos dažiem vadītājiem tā vispār nav noteikta, pārējiem ir diezgan liela dažādība. Tas liecina par vadītāju atbildības individuālu traktējumu, kas nebūtu pieļaujama. Vispārējā gadījumā, kad katram vadītājam ir augstākstāvošs vadītājs, tad atbildību vajadzētu noteikt pēdējam, jo viņš ir tas, kas kontrolē pirmo. Amatpersonas atbildība ir tās atbildība augstākstāvošai instancei par kaut kāda norādījuma, uzdevuma, funkcijas u.tml. neizpildi ar kaut kādām

saistībām. Arī atbildības formulējumi būtu vēlami pa dažādiem darbības virzieniem fakultātē.

Kopumā amata aprakstu analīze liecina par virzību uz fakultātes pārvaldes sakārtošanu un pilnveidi. Tā kā amatu aprakstu struktūra netiek reglamentēta fakultātē, ir nepieciešama vienota metodiska pieeja to struktūras noteikšanā. Jēdzienu izpratnē, definējumos u.tml. Tas ļautu iedibināt amata aprakstos loģisku ķēdi: mērķis, uzdevumi, pienākumi, tiesības un atbildība. Tā kā amatu aprakstos mērķi nav skaidri formulēti kā kādas darbības galarezultāts, tad jau nepastāv atbildības mērs. Mērķtiecīgi būtu izstrādāt vadītāju darba vērtēšanas kritēriju par katru no darbības virzieniem. Amatu aprakstu konkretizācijas un pilnveides nolūkos nepieciešams izstrādāt iztrūkstošos dokumentus loģiskajā vadības hierarhijas ķēdē, t.i., katedru un profesoru grupu nolikumus. Rezultātā tiks sakārtota visas fakultātes organizatoriskā struktūrskāme un to papildinošie dokumenti – nolikumi un amatu apraksti, kas kopā veidos loģisku secību varas deleģēšanā no fakultātes dekāna līdz profesora grupai.

Literatūra

1. Beardshow J., Palfreman D. The organization in its environment. Great Britain: Pitman, 1990.
2. Richard L. Daft. Essentials of Organization. Theory and Design. South-Western College Publishing, 2001.
3. Ричард Х. Холл. Организации: структуры, процессы, результаты. СПб.: Питер, 2001.
4. Ekonomikas un vadības fakultātes nepublicētie materiāli.

Kopsavilkums

Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātē tika analizēti 14 dažāda līmeņa vadītāju amatu apraksti. Amatu aprakstu struktūras un satura analīze parādīja, ka vides mainīgos apstākļos varas sadalījums un deleģēšana vadības hierarhijā prasa nepārtrauktu precizēšanu pienākumu, atbildības, tiesību u.tml. sadalījumā. Amatu aprakstos ir ievērojama nekorekta mērķu formulēšana, tiesību un atbildības dažāda traktēšana. Šāds stāvoklis ir radies nepilnīgu nolikumu par struktūrvienībām rezultātā vai to vispār nav. Ir tāds vērtējums amatu aprakstu kvalitātei un izstrādāti priekšlikumi to pilnveidei un sasaistei ar citiem fakultātes darbību reglamentējošiem dokumentiem.

Inesa Vorončuka (Latvijas Universitāte)

SISTEMĀTISKĀS NOVĒRTĒŠANAS NOZĪME PERSONĀLA ATTĪSTĪŠANAS PROCESĀ

ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМАТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Статья дает возможность познакомиться с основными принципами, методами и процедурами оценки деятельности работников. Особое внимание уделяется содержанию и процессу интервьюирования работников после проведенной оценки деятельности с целью выяснения направлений, в которых работник может углублять свои знания и совершенствовать профессиональные навыки.

В статье также содержится подходы к оценке стилей и методов управления руководителей среднего уровня, предлагается возможная анкета для этих целей.

Статья окажет реальную помощь студентам, изучающим проблемы оценки деятельности персонала, а также специалистам, непосредственно участвующим в оценке деятельности работников.

Darbinieks ir uzņēmuma vērtīgākais resurss. To arvien skaidrāk saprot un novērtē arī Latvijas uzņēmumu un pašvaldību vadītāji. Personāla menedžmentam tikai pēdējos gados ir pievērsta vajadzīgā uzmanība un ar katru gadu tā pieaug. Lai vadītu personālu ļoti svarīgi ir to izpētīt, jo vadīt un darīt to ar panākumiem var, labi pazīstot savu kolektīvu un padotos. Personāla vadīšanas politikas veidošana vadītājam nozīmē pieņemt savus padotos tādus, kādi viņi ir, un mēģināt sadarboties ar tiem, cenšoties panākt vislabākos rezultātus, kādi vien ir iespējami kopīgā darbā ar dažāda rakstura un temperamenta cilvēkiem.

Tā kā ikviens cilvēks attīstoties kļūst par neatkārtojamu personību un dzīves laikā turpina sevi pilnveidot, uzņēmuma vadītājam jāsaprot, ka cilvēks, strādājot uzņēmumā, var mainīties gan uz augšu, gan leju, kļūt piemērotāks vai gluži pretēji – nepiemērotāks esošajam amatam Tāpēc būtu ļoti svarīgi veikt darbinieku novērtēšanu. Pašlaik Latvijā šis process nav plaši izplatīts, turpretī Rietumos un jo īpaši Austrumos – Japānā strādājošo novērtēšana darba gaitā ir tikpat svarīga kā potenciālo darbinieku novērtēšana pirms to pieņemšanas amatā. Vadīšanas sistēmas ir jāvērs uz to, lai atklātu visas iespējamās darbinieku dotības un spējas. Tāpēc uzņēmuma interesēs ir veikt darbinieku un arī vadītāju novērtēšanu, jo pastāv iespēja, ka problēmas rašanās pamatā ir vadītāja kļūda darbā, attieksmē pret padotajiem vai vienkārši neatbilstība amatam.

Tieši tāpēc, ka šis process Latvijā daudziem uzņēmumiem ir neskaidrs, radās doma izpētīt šo vēl plaši nepazīstamo jautājumu, lai pierādītu, ka darbinieku novērtēšanai ir liela un svarīga nozīme. Patiesībā daudziem cilvēkiem, kuri īsti vēl neizprot darbinieku novērtēšanas nozīmi un patieso jēgu, var šķist, ka šis process ir sava veida darbinieku kontrolēšana un pārbaudīšana, ka vadītāji neuzticas saviem darbiniekiem, ka tie slikti veic savus pienākumus, vai vienkārši tāpat var izraisīt negatīvu nostāju.

Īpaši svarīga loma personāla novērtēšanai ir tirgus ekonomikas apstākļos, kad svarīga ir uzņēmuma pastāvēšana, ļoti būtiski ir rūpēties par darbinieku izglītošanu un attīstību. Par vienu no instrumentiem un palīg līdzekļiem šā mērķa sasniegšanā var uzskatīt personāla novērtēšanu.

Kas tad ir darba novērtēšana?

Tāpat kā mēs novērtējam daudzas mums svarīgas lietas dzīvē, tā mēs veidojam uzskatus par cilvēkiem, viņu rīcību un darbību. Bieži vien tas ir neapzināti, jo cilvēkam ir dota spēja analizēt kādu rīcību, darbību, loģiski spriest par notiekošiem procesiem, secināt no redzamiem faktiem un iztēloties, kā tas varētu būt. Darbavietā kopā strādā vairāki cilvēki, veidojas kolektīvs, tiek darīts kopējs darbs ar kopēju mērķi. Kolektīvu vada vadītājs, kas izlemj svarīgākos jautājumus. Rodas darbinieku diferenciācija, un, lai uzņēmuma darbība būtu sekmīga, vadītājam jāizmanto dažādas metodes, gan vadot ražošanu, lemjot par finansēm, gan domājot un vadot personālu.

Vadītājam jānovērtē darbinieki dažādu iemeslu dēļ. Tas varētu būt iespējamās pārvietošanas, veicināšanas, uzņemšanas apmācību kursos vai algas paaugstināšanas dēļ. Vadītājs novērtēšanu nedrīkst veikt, pamatojoties uz subjektīvu viedokli, bet gan pēc labi pārdomātas sistēmas.

Darba novērtēšana sastāv no sistemātiskas informācijas par darbinieku veikumu un viņa potenciālu attīstīties un mācīties. Pastāv divi novērtēšanas veidi:

Darbības vērtējums – icpriekšējā laika (parasti 1 gada) darbības izvērtējums.

Potenciāla vērtējums – tiek vērtēts darbinieka potenciāls nākotnes uzdevumu veikšanai (parasti uz 5 gadiem).

Darbinieku novērtēšanu parasti veic darbinieka tiešais uzraugs un pēc tam pārskata darbinieka uzrauga priekšnieks. Uzraugs norāda darbinieka stiprās puses un to, kas ir jāuzlabo. Sfērās, kur darbiniekam ir nepieciešama uzlabošana, uzraugs var ieteikt apmācības programmas vai kursus, kur darbinieks var piedalīties. Novērtēšana parasti tiek veikta reizi gadā un tiek izmantota, lai palīdzētu pieņemt lēmumus par pārvietošanu, veicināšanu, algas pielikumu un pat atlaišanu [4].

Novērtēšana var būt **formāla vai neformāla**.

Neformālajā novērtēšanā darbinieks gūst informāciju par paveikto darbu un rezultātiem, stiprājām un vājajām pusēm. Neformālajā vērtējumā informācija par darba veikumu nokļūst pie padotajiem.

Formālais sistemātiskais vērtējums ir formalizēts vērtējuma process, lai izvērtētu padoto pašreizējo sniegumu, noteiktu padotos, kuri ir pelnījuši paaugstinājumu amatā un uzslavu, un noteiktu padotos, kuriem nākotnē ir

nepieciešama apmācība. Formālo novērtēšanu veic noteiktā laika periodā ar dažādu metožu palīdzību, izmantojot anketēšanu vai pieaicinot speciālistus šajā jomā [3].

Darbinieku novērtēšana ir ļoti darbietilpīgs process. Ir jāizstrādā plāns, kā to veikt. Pastāv iespēja, ka uzņēmums nosaka, kurus darbiniekus vērtē un kurus ne. Tas nav domāts individuāli, bet gan atkarībā no kvalifikācijas. Piemēram, parasti uzņēmumā nevērtē palīgstrādniekus. Viena no galvenajām novērtēšanas procesa sastāvdaļām ir darbinieka veikuma novērtēšana.

Darbinieka veikuma novērtēšana ir individuālā veikuma apskates process, progress darbā un darbinieka potenciāla novērtēšana stimulēšanai nākotnē. Veikuma novērtēšana ir sistemātiska informācijas iegūšana, analīze un pierakstīšana.

Novērtējot darbinieka veikumu, iegūst vērtīgus secinājumus, kurus izmanto šādiem nolūkiem:

1. Biznesa uzlabošanai. Katrs darbinieks ir uzņēmuma daļa, un ideālā variantā katra darbinieka mērķis ir arī visa uzņēmuma mērķi. Tāpēc informācija par ikviena darbinieka paveikto ir ļoti svarīga, lai spriestu par to, cik ātri uzņēmums tuvojas izvirzītajam mērķim.

2. Lai palīdzētu darba vadītājiem uzlabot darba prasmi un plānot karjeru nākotnē. Jo novērtēšana skar ne tikai padotos, bet arī pašus vadītājus. Vērtīgu informāciju var iegūt no darbiniekiem, spriežot pēc tā, kā viņi novērtējuši savu priekšnieku, kas viņam būtu jāmaina vai jāuzlabo.

3. Lai palīdzētu darbiniekiem novērtēt savu veikumu un attīstīt potenciālu. Lai darbiniekiem būtu iespēja redzēt, ko viņi ir paveikuši, cik labi vai slikti tas ir izdarīts. Padotajam ir iespēja uzzināt, kā viņu vērtē tiešais priekšnieks.

Formālā veikuma novērtēšana ir darbinieka darba līmeņa un apjoma noteikšana, kurā viņš to veic efektīvi. Izvērtējot darbinieku veikumu kādā laikposmā, parasti izvēlas pašreizējo periodu vai aizvadīto darba gadu. To var darīt biežāk un arī retāk, tā ir katra uzņēmuma iekšēja lieta, jāņem vērā, vai pārāk bieža veikuma vērtēšana attaisnos gaidāmos rezultātus, vai tas ir nepieciešams. Ja tiek uzsākts veikuma novērtēšanas process, ir iespēja to turpināt un salīdzināt ar dokumentētiem datiem un konstatēt darbinieku veikumu vairāku gadu laikā.

Kāpēc vispār būtu jāveic darbinieku veikuma novērtēšana?

1. Tā ļauj padotajiem noteikt savu vietu. Katram darbiniekam ir dota iespēja pašam redzēt, cik vērtīgu darbu viņš ir padarījis un kā tas attaisno iepriekš noteikto.

2. Tā dod vērtīgus datus algas noteikšanai un stimulēšanas lēmumu pieņemšanai, kā arī iespēju šos jautājumus apspriest.

3. Tā ļauj vadītājam pieņemt atlaišanas un paturēšanas lēmumus un dod iespēju brīdināt darbiniekus par neapmierinošo darbu.

4. Tā palīdz vadītājam mācīt padotos un dot tiem padomus nākotnes potenciālu attīstīšanai. Vadītājam, runājot ar darbinieku, tiek dota iespēja ieteikt, kā padotajam rīkoties, lai varētu realizēt savus nākotnes plānus.

5. Tā palīdz attīstīt uzticību diskusiju laikā starp uzņēmuma vadītājiem un padotajiem, risinot jautājumus par padoto karjeras iespējām un to plānošanu.

6. Tā motivē padotos ar atzinībām un atbalstu. Darbinieku veikuma novērtēšana ir labs motivēšanas līdzeklis, jo, ja darbinieks apzinās, ka viņa veikums tiks vērtēts, tad viņš strādā ar lielāku atdevi, rūpīgāk un centīgāk.

7. Tā palīdz vadītājiem noteikt individuālās un uzņēmuma kopējās problēmas. Ja tiek izpētīts gan darbinieku, gan vadītāju padarītais darbs, var konstatēt, kas nav izdarīts, kas nav sasniegts, tiek meklēti iemesli un iespējas uzlabot un atrisināt problēmas.

8. Tā uzlabo vadības kvalitāti. Pēc vadītāju novērtēšanas pats vadītājs var redzēt, ko par viņu domā padotie, kolēģi un augstākstāvošie vadītāji [5].

Pirms personāla novērtēšanas procesa vadītājam ir jāapzinās, ka darbiniekiem skaidri jāizsaka mērķi, ko vajadzētu un ko grib sasniegt vadītājs, un vadītājam jāapzinās četri galvenie faktori, kuri ir vissvarīgākie kolektīva darbiniekam.

- Pirmkārt, ikviens darbinieks grib strādāt interesantu un tehniski labi nodrošinātu darbu. Līdz ar to darbinieka darba vietai ir jābūt labi iekārtotai un kopumā jābūt labiem darba apstākļiem, lai padotie varētu sekmīgi strādāt.
- Otrkārt, ļoti lielu lomu spēlē atalgojums. Piemēram, ja citā darbavietā ar tādiem pašiem darba nosacījumiem būs lielāks atalgojums, tad protams darbinieks izvēlēšies to.
- Treškārt, darbiniekam ir ļoti būtiskas sociālās garantijas, piemēram: darba līguma nosacījumi, sociālais nodoklis, atvaļinājuma garums un kompensācijas, piemaksu un prēmiju lielumi.
- Ceturtkārt, darbiniekiem ir ļoti svarīgs psiholoģiskais klimats kolektīvā un īpaši starp tiešajiem kolēģiem, kā arī attiecībās ar vadītājiem.

Novērtēšanas procesā šie četri faktori ir ļoti svarīgi, jo bieži vien darbinieka uzvedību darbā ietekmē kāds no tiem. Darbinieks saviem pienākumiem nevēlī pietiekamu uzmanību, jo viņu neapmierina atalgojums, nevis tāpēc, ka viņš kaut ko nesaprot vai nav talantīgs šajā nozarē. Ja darbinieks kavē darbu, nepiedalās kopīgos pasākumos, viens no iemesliem varētu būt nesaskaņas kolektīvā vai ar vadītāju. Tātad pirms novērtēšanas procesa ir jāizanalizē iepriekšminētie faktori.

Daudzas **novērtēšanas metodes** ir attīstījušās un lietotas jau ilgus gadus. Daži uzņēmēji uzaicina uzraugus individuāli novērtēt pakļautos, ierakstīt vērtējumu oficiālā formā un tad individuāli satikties ar katru no viņiem un izrunāt rezultātus. Populārākās un biežāk lietotās ir vērtējuma skalas metode, darbinieku salīdzināšanas metode un esejas metode. Šīs ir trīs galvenās novērtēšanas metodes, pēc kuru norises veic vērtēšanas intervijas, kurās vadītājs kopā ar darbinieku apspriež gan novērtēšanas rezultātus, gan arī izlemj, ko vajadzētu darīt nākotnē.

Vērtējuma skalas metodē uzraugam ir anketas par katru darbinieku, kur jānovērtē viņa rakstura īpatnības, īpašības un spilgtākās iezīmes. Anketā ir ievietoti šādi jautājumi, kā darba kvalitāte un kvantitāte, darba zināšanas, atkarība, sadarbība, ēaklums, iniciatīva. Katrai šai rakstura iezīmei ir sava vērtējuma skala, un pēc vērtēšanas uzraugam ir jāatzīmē punkts, kas vislabāk raksturo darbinieka spējas. Vērtējuma skalas metode ir viegli saprotama un viegli lietojama un,

patiecoties ciparu vērtējumam uz skalas, darbiniekus ir viegli salīdzināt savā starpā.

Kaut gan metode šķiet vienkārša, tai ir daži nozīmīgi ierobežojumi:

1. Tā pieņem, ka katrs no faktoriem (darba zināšana, darba kvalitāte utt.) ir vienlīdz svarīgs visos darbos. Piemēram, dažkārt darba zināšana var būt daudz svarīgāka nekā citi faktori. Tas nozīmē, ka ļoti būtiski ir novērtēt īpašības, kuras var spēcīgi ietekmēt darba gaitu.
2. Tā satur aizvietojošus faktoros. Tas nozīmē – viena laba īpašība spēj aizstāt sliktu īpašību. Šī uzskata maldīgums ir acīmredzams. Anketā padotais var būt pirmajos piecos jautājumos novērtēts izcili, bet pēdējos piecos neapmierinoši, un tomēr viņš saņems vidēju vērtējumu.
3. Tai ir skaidri standarti. Tas nozīmē, ka parasti šai metodē izmanto skaitļus ar kuru palīdzību tiek apzīmēts vērtējums. Tā var būt piecu vai desmit ballu sistēma. Kaut gan bieži vien nevar salīdzināt vērtējumus, jo viena vērtētāja viedoklis – "vidēji" var sakrist ar otra vērtētāja – "zem vidējā".
4. Tā ignorē pārmērīgu iecietību un stingrību. Bieži vien uzraugu vērtējums var nebūt objektīvs. Pastāv varbūtība, ka uzraugs vienu darbinieku novērtēs labāk, vēlēdamies saglabāt labas attiecības ar to, vai arī pretēji, zinot vadītāja subjektīvo viedokli par darbinieku, novērtēs zemāk, lai izpatiktu vadītājam.
5. Tā ignorē "hallo" efektu (stereotips vai vērtējums pēc pirmā iespaida).
6. Tā liek pārmērīgu uzsvaru uz personiskajām rakstura iezīmēm, nevis objektīvi novērtēt veikumu.

Lai kompensētu šos ierobežojumus vismaz daļēji, vērtējuma anketas beigās bieži ir papildinājums ar esejas tipa jautājumiem. Uzrauga atbildes uz šiem jautājumiem dod pilnīgāku priekšstatu par padotā veikumu nekā viens pats ciparu vērtējums. Šie komentāri noder, lai dotu padomus turpmākai pakļauto darba attīstīšanai un uzlabošanai. Tā kā bieži vien skalas metodē atspoguļojas vadītāja vai uzrauga subjektīvais viedoklis, dažkārt uzņēmumi pieaicina speciālistus, kuri novērtē darbinieku, un pēc tam izsaka savus secinājumus vadītājam. Šādu speciālistu pieaicināšana sadārdzina novērtēšanas procesu, un citi uzņēmumi nevar to atļauties.

Ar salīdzināšanas metodi uzraugs sarindo visus darbiniekus secībā, pamatojoties uz to kopējo darba veikumu un vērtību. Sākot no augšas, uzraugs ieraksta labāko darbinieku, tad nākamo labāko utt., līdz pēdējais cilvēks sarakstā ir sliktākais darbinieks. Lietojot šo metodi, kādam ir jābūt labākajam, bet kādam – sliktākajam darbiniekam. Pie šādas stingras vērtēšanas metodes bieži var tikt aizvainots kāds no darbiniekiem, kam var rasties nepatika pret vadītāju, apvainojums, neuzticība. Šīs metodes trūkums ir tāds, ka grūti salīdzināt vienu personu ar otru. Tāpēc dažkārt sarindošanas metodēs darbinieki ir vērtēti, izvietojot tos pa trešdaļām. Lietojot šādu pieeju, neviens no darbiniekiem netiek izcelts kā labākais vai kā sliktākais darbinieks. Šo metodi var izmantot tādā gadījumā, ja jāsalīdzina darbinieki, kuri izpilda vienādus darbus, kuriem ir vienādi amati –

operatori, sekretāres un tml. Šī metode vairāk vai mazāk cilvēkus vērtē pēc viena parauga, vienādo, bet mūsu sabiedrībā būtu jāievēro, ka katrs cilvēks un darbinieks ir personība ar savām labajām un sliktajām īpašībām. Vienmēr jāatceras, ka jāvērtē tās īpašības, kuras ir svarīgas konkrētajā darba izpildē.

Esejas metodē netiek lietotas ne skalas, ne ranžēšana. To vietā uzraugi uz lapas uzraksta iespaidus par katru no darbiniekiem. Viņu komentāri var būt vispārīgi vai sagrupēti zem virsrakstiem – sadarbība, zināšanas par darbu, veikums utt. Šī metode prasa no uzrauga lielu uzmanību un apdomāšanu, pie tam tas aizņem daudz laika. Šajā metodē nepieciešami tādi uzraugi, kas prot literāri izteikties, kuri plaši var izteikt savas domas. Ja uzraugam nav šādu dotību, tad rezultāts nebūs pozitīvs, ciest var darbinieks, viņa vērtējums var nebūt tik labs, cik tas patiesībā ir, vai arī pretēji. Tātad, ja izmanto šo metodi, liela uzmanība jāpievērš, kas rakstīs šo eseju.

Vērtēšanas intervijas

Pēc darba novērtēšanas otrais solis ir pārskatīt vērtējumu kopā ar darbiniekiem. Slikti vadītas intervijas var radīt pārprašanu un pat konfliktu. Nepieciešama plānošana, prasme un pieredze, lai pareizi noteiktu darbinieka paveikto darbu. Intervijai jānotiek drīz pēc tam, kad ir veikta novērtēšana. Uzraugam ir jāpārlicina darbinieks, ka novērtēšanas nolūks nav kritizēt darbinieku, bet palīdzēt viņam uzlabot savu pozīciju, tā palīdzot gan viņam pašam, gan organizācijai. Daži uzraugi dažkārt pirms intervijas iedod darbiniekam anketu, lai viņš pats sevi novērtē. Tas dod priekšstatu darbiniekam, cik grūti ir novērtēt individualitātes, kā arī uzraugam palīdz saprast, cik augstu darbinieks vērtē pats savas spējas. Bieži vien darbinieks novērtē sevi zemāk, nekā uzraugs, tas padara intervijas vieglākas. Bieži vien intervija notiek nevis starp uzraugu un darbinieku, bet gan starp darbinieku un tiešo priekšnieku. Pirms tam darbinieku ir novērtējis uzraugs vai personāla nodaļas darbinieks ar anketu palīdzību, pēc tam apkopotie rezultāti un iegūtā informācija tiek nodota tam, kurš veiks interviju.

Intervijas mērķis ir noteikt darbinieka progresu kopš pēdējās novērtēšanas. Darbiniekam ir jāizsaka komplimenti par lietām, kurās viņš ir veicis reālus uzlabojumus. Lietās, kur nav bijis progressa, būtu jāizsaka norādījumi, lai veiktu uzlabojumus. Tiem ir jābūt specifiskiem ieteikumiem, piemēram, ieteikt piedalīties kādā apmācības programmā, informēt, kur tie notiek, kā tajos iestāties.

Nekad nevar zināt, kā uz šādu darbību reaģēs darbinieks. Viņš ārēji var piekrist savai uzlabošanai, bet tajā pašā laikā neko nemainīt. Intervija vienmēr būs neveiksmīga, ja uzraugs neatklās darbiniekam viņa kļūmes. Ja visas kļūdas atklāj vienlaicīgi, tad tas var satriekt darbinieku un nostādīt viņu aizsardzības pozīcijā. Tā vietā, lai norādītu uz kļūdāni, labāk ir orientēties uz mērķiem.

Intervijas laikā jāuzsver fakts, ka novērtēšana ir veikta katram darbiniekam un ka intervējamais nav vienīgais, kam tiek norādītas kļūdas vai ieteikta apmācības programma. Ja darbinieks izrāda interesi, tad jums jāparāda, kā ir veikta viņa novērtēšana, kā arī pārējo darbinieku atbilstība darba pieprasījumam.

Intervijas prasa zināšanas, kā tikt galā ar bailēm un dusmām un emocijām, kas sagādā problēmas vadītājiem. Šī iemesla dēļ vadītāji bieži vien izvairās no darbinieku darba kritizēšanas. Galvenais, šeit ir jābūt pārliecinātam, ka tiek kritizēts darbinieka darbs, nevis pats darbinieks. Svarīgs moments intervijās ir tas, ka darbiniekam ir jāparaksta sava novērtējuma forma, apliecinot, ka viņš ir informēts par sava darba vērtējumu. Ir svarīgi, lai intervijas rezultāts būtu taisnīgs, lai rezultātiem piekristu gan darbinieks, gan vadītājs. Svarīgi, lai intervijā problēmas tiktu izrunātas, nedrīkst noklusēt, arī darbinieks intervijā ir tiesīgs izteikt savu viedokli, varbūt pat atklāt dažādus iemeslus, kuri viņam liek rīkoties tieši tā vai citādi konkrētajās situācijās un ko viņam nebija iespējas uzrādīt anketās, novērtējot sevi. Tas ir nepieciešams, lai izvairītos no liekiem konfliktiem un izdarītu secinājumus par darbinieku rīcību konkrētajā situācijā. Intervija jānobeidz ar to, ka tiek noteikti tie mērķi, uz kuriem jātiecas nākotnē, ko vajadzētu darīt, lai sasniegtu pēc iespējas labākus rezultātus. Intervijas laikā ir jāapspriež arī problēmas, kas saistītas ar to, kā padotais veic darbu, ko vajadzētu darīt, lai atrisinātu šīs problēmas. Jāpiecdāv vairāki varianti, kā uzlabot darbinieka darba rezultātus.

Pirms intervijas ir jā sagatavo materiāls, anketu apkopojums, jāzina, par ko runāt ar padoto, jāzina problēmas un darbinieka panākumi, par ko viņu uzslavēt, un jāatceras, ka nedrīkst tikai kritizēt, jo tas var darbinieku iedzīt depresijā.

Tātad, sagatavojoties novērtēšanas intervijai:

1. Jānotur grupas diskusija ar padotajiem, kuri tiks vērtēti, un jāinformē par kritērijiem, pēc kuriem viņi tiks vērtēti.
2. Jānoskaidro visas valodas atšķirības novērtēšanas anketā un intervijā.
3. Nesaskaņas starp intervētāju un darbinieku ir jāatrisina pirms novērtēšanas, nevis intervijas laikā.
4. Padoto atalgojuma pieaugums jāpārskata pirms intervijas.
5. Ja padotais iepriekš bijis vairākkārt negatīvi novērtēts, jābūt gatavam uz stingru rīcību.

Nākamais svarīgais nosacījums, kas jāievēro vadītājam, ir parciza intervijas vadīšana, jo labvēlīgs rezultāts 80% gadījumu ir atkarīgs no vadītāja, bet tikai 20% gadījumu ir atkarīgi no darbinieka, kuru intervē, tātad:

1. Ideālākais intervijas garums ir viena astronomiskā stunda.
2. Intervijai jāizvēlas vieta, kur nebūtu troksnis un trešo personu.
3. Nepieciešams radīt labvēlīgu atmosfēru. To var panākt ar sirsnīgu smaidu, laipnu sasveicināšanos. Vadītājam ir jāšēž ērtā un brīvā pozā, jārunā laipnā tonī. Intervijas sākumā var uzdot dažus neitrālus jautājumus, kas radīs atbrīvotākus apstākļus.
4. Ik brīdi vadītājam jāatceras, ka viņš pats ir ieinteresēts sava darbinieka izaugsmei. Intervijas laikā jāliek uzsvars uz padotā stiprajām pusēm.
5. Jāatceras, ka stiprās puses un vājības vienmēr rodas no vienām un tām pašām rakstura īpašībām.
6. Jāpaskaidro, ka turpmākā attīstība ir atkarīga no darbinieka, nevis no cilvēka, kas veic interviju un novērtēšanu.

7. Viennozīmīgi – nav pieļaujama kritika kritikas pēc. Kritika jāizsaka, pamatojoties uz faktiem, un jāmēģina piedāvāt vairāki varianti, kā nākamreiz nepieļaut kļūdas.
8. Jāpieņem doma, ka vērtējums ir subjektīvs, bet vajadzētu censties vērtēšanu vērst maksimāli objektīvu.

Kā veikt novērtēšanu objektīvi?

Darbinieku ranžēšanā, balstoties tikai uz vienu darba aspektu, vērtēšana var tikt veikta negodīgi. Tā vietā informācijai jābūt balstītai uz visu darbinieku padarīto kopumā – cik labi darbs padarīts, darbinieka uzticamība, vispārējā prasme, resursu pietiekamība utt. Protams, novērtēšana nav universāla, bet ar vadītāja domām un darbu tā var būt pietiekami objektīva un būt noderīga gan apbalvošanā, gan darbinieku motivēšanā.

Lai novērtēšana būtu maksimāli objektīva, tad viena no iespējām ir pieaicināt speciālistus, kas veiktu šo procesu, taču bieži vien uzņēmumi nevar to atļauties finansiālu apsvērumu dēļ.

Novērtēšanas process sevī ietver gan visu sagatavošanās laiku, lai varētu veikt novērtēšanu, gan pašu novērtēšanu, gan arī secinājumu izdarīšanu un darbinieku informēšanu par šiem secinājumiem.

Bieži vien novērtēšanas procesā atklājas iemesli, kāpēc darbinieks vai nu nepilda kādu savu pienākumu, vai dara to ar daļēju atdevi. Paticībā iemeslu atklāšana ir viens no novērtēšanas procesa mērķiem.

Biezāk sastopamie slikta darba iemesli un to iespējamie novērtēšanas varianti:

1. tabula

Iemesls	Iespējamais atrisinājums
Padotais nezina, ko no viņa gaida	Noteikt standartus, gaidāmo rezultātu un mērķus
Padotais nezina savu līmeni un faktisko sava veikuma kvalitāti	Noteikt līdzekļus laicīgai vērtējumu paziņošanai. Tās var būt vadītāju un padoto diskusijas vai vienkārši pašvērtēšanas sistēma
Gaidāmais veikums ir grūts vai citādi nepieņemams darbiniekam	Pārveidot vai samazināt laba veikuma kavējošos faktorus. mēģināt izteikt veikuma būtību
Padotais zina, kā jāveic savs darbs, bet nav prakses	Piedāvāt praksi
Padotais nezina, kā izdarīt to, ko no viņa gaida	Noorganizēt apmācību. Jāapsver palīgmateriālu pieejamība
Darba izpildē kavē problēmas, kas saistītas ar darba apstākļiem	Pārbaudīt prioritātes, laika ierobežojumus, ikdienas pienākumus, fizisko vidi un resursu pieejamību, lai noteiktu traucējumu iemeslus.
Padotajam vēlamāks ir rezultāts, kas ir zemāks par gaidīto	Pārliccinieties, ka ir skaidrs gaidāmais rezultāts un sekas tā neizpildīšanas gadījumā. Varbūt noteiktie uzdevumi ir jāvienkāršo vai jāpaliecina atalgojums

Ja novērtēšanas procesā ir atklāti iemesli, kas rada problēmas un neļauj strādāt ar maksimālu atdevi, nepieciešams izsvērt, kā vislabāk varētu atrisināt šīs problēmas. Šos variantus var piedāvāt vadītājs, vai arī kopā ar darbinieku apspriest šīs problēmas intervijas laikā.

Sastādot novērtēšanas sistēmu, ir jāņem vērā, ka pēc tam, kad uzņēmuma vadītāji ir nolēmuši veikt novērtēšanu, ļoti svarīgi ir informēt darbiniekus un līdzstrādniekus par turpmāko novērtēšanu un sistēmu, kā tā tiks veikta. Nepieciešams arī vadītājus apmācīt, lai tie savus padotos varētu novērtēt maksimāli objektīvi un pēc rezultātu apkopošanas varētu kopā ar katru darbinieku apspriest gan saskatītās problēmas, gan arī pozitīvos aspektus.

Parasti novērtēšanas sistēmā tiek ietvertas trīs pasākumu grupas:

1. Paveiktā pārskati, kas attiecas uz individuālā darba uzlabojumiem un tādējādi palielina organizācijas efektivitāti kopumā.
2. Potenciāla pārskati, lai palīdzētu paredzēt līmeni, kādā darbinieks būs spējīgs strādāt nākotnē (viņam piemērotu uzdevumu).
3. Atalgojumu pārskati, kas attiecas uz atalgojumu sadali - alga, vara un statuss.

Personāla novērtēšanu veic vai nu regulāri, pēc noteiktiem laika intervāliem, vismaz reizi gadā, vai īpašos gadījumos – paaugstināšana amatā, pārcelšana citā amatā. Tā sākas ar iepriekšējā novērtējuma apspriešanu un tajā laikā noteikto mērķu pārskatu, tā ir atklāta saruna starp vērtētāju un vērtējamo. Vērtētājam skaidri jāpasaka vai iepriekš noteiktie mērķi ir sasniegti. Arī vērtējamajam ir jānoskaidro un jāpasaka, vai viņš šos mērķus varēja sasniegt, kas netika padarīts, kas neizdevās, kas tika izmainīts un izdarīts, lai sasniegtu šos mērķus. Novērtējums ved pie kopīgas jaunu mērķu noteikšanas. Šiem mērķiem ir jābūt skaidriem, konkrētiem un, protams, sasniedzamiem, tāpat jābūt iespējai tos pārbaudīt.

Vadītāju novērtēšana un vadītāju novērtēšanas anketa

Vadošajam personālam ir noteikta ietekme uz līdzstrādniekiem, kuru darbu tie vada. No viņu vadības stila ir atkarīgs visas grupas darbs. Laba vadība iekustina līdzstrādniekus, motivē tos, rūpējas par līdzstrādnieka individuālo spēju attīstību darba grupā. Slikta vadība negatīvi ietekmē līdzstrādnieku un visas grupas darbu. Personāla vadība aptver daudzus svarīgus uzdevumus: informāciju, komunikāciju, deleģēšanu, motivāciju, kontroli. Tā kā šie procesi ir ļoti svarīgi, lai ar pozitīviem rezultātiem funkcionētu uzņēmums, nevajadzētu pieļaut, ka slikta vadības dēļ tiktu bloķēta uzņēmuma darbība.

Personāla vadība Latvijā ir jauna un vēl neapgūta zinātne, kas tagad tiek iekļauta daudzās mācību programmās. Tikai daži vadītāji personāla vadību ir apguvuši sistemātiski. Daudzi ir iecelti par "vadītājiem", bez šai lomai atbilstošas sagatavotības un izglītības. Vadītājs bieži vien ir tas, kas spēj uzturēt vai arī gluži pretēji graut labu atmosfēru darbavietā, attiecībā ar darba kolēģiem. Vadošajiem darbiniekiem ir nepieciešama informācija par to, kā viņu vadība ietekmē līdzstrādniekus, kuras ir īpaši vājas vietas un kā viņiem jāattīsta vadības stils, lai uzlabotu savu darbību. Ar anketu palīdzību ir iespēja redzēt, kā darbinieki raksturo savu vadītāju. Patiesībā šīs

anketas var izmantot tādā gadījumā, ja uzņēmumā ir panākta noteikta organizācijas forma. Līdzstrādniekiem jābūt iespējai izteikt vērtējumu bez bažām, ka tas vēlāk viņiem varētu nākt par sliktu. Vadītājs nedrīkst uzziņāt, kā ikviens no darbiniekiem ir novērtējis savu vadītāju, un nedrīkst redzēt šīs aizpildītās anketas. Vadītājs drīkstētu redzēt tikai kopēju pārskatu un kopēju vērtējumu par savu ietekmi grupā. Šīs anketas var izmantot tikai tādā gadījumā, ja grupā ir vismaz trīs personas, kas būtu ar mieru novērtēt savu vadītāju. Vislabākais variants būtu, ja vadītāju vērtētu visi līdzstrādnieki. Ja līdzstrādnieki brīvprātīgi nepiekrīt vērtēt savu vadītāju, vērtēšanu nedrīkst uzspiest. Kad anketas ir aizpildītas, jāveic rezultātu apkopošana un izvērtēšana. Šo uzdevumu vajadzētu veikt kādai uzticamai personai, kas izdala anketas vērtētājiem un pēc tam saņem tās atpakaļ tieši rokās. Pēc anketu izvērtēšanas vislabākais variants būtu tās iznīcināt.

Pēc tam, kad vadītājs ir redzējis apkopoto informāciju par savu darbību un attieksmi pret padotajiem, viņš var sākt domāt par izmaiņām un par to, ko varētu darīt, lai uzlabotu situāciju.

Lai darbinieki novērtētu savu vadītāju, ir jānovērtē vadītāja attieksme pret darbinieka vajadzībām, prasībām, kopējo darbu, kopīgiem mērķiem, kā arī atbalstu mērķu sasniegšanā. Aizpildot anketu, katrai no piedāvātajām tēzēm pretī jāatzīmē kāds no iespējamajiem variantiem (gandrīz nemaz, dažreiz, gandrīz vienmēr).

2. tabula

	Gandrīz nemaz	Dažreiz	Gandrīz vienmēr
I. Mērķu noteikšana			
1. Es esmu pietiekami labi informēts, kāda ir mērķu hierarhija un kādu ieguldījumu es varu dot šo mērķu sasniegšanai			X
2. Mani personiskie mērķi (lietišķie) tiek noteikti savstarpējā sarunā ar mani		X	
II. Atbalsts mērķu sasniegšanā			
3. Mans priekšnieks iespēju robežās izrāda manis kā līdzstrādnieka svarīgumu (materiāli tehniskā palīdzība)			X
4. Viņš ir informēts par stāvokli manā darbā			X
5. Izturas kā "sargsuns"	X		
6. Prot atbalstīt manu uzdevumu izpildi, uzdodot mērķtiecīgus jautājumus un aizrādot			X
III. Uzdevumu, pilnvaru un atbildības nodošana			
7. Kur vien tas iespējams, uztic ne tikai atsevišķus uzdevumus, bet visu uzdevumu bloku kopumā		X	
8. Ar viennozīmīgām vērtēšanas, lemsšanas un norādījumu pilnvarām rada man priekšnoteikumus, ka es savus uzdevumus varu veikt uz savu atbildību		X	
9. Manu darba lauku un uzdevumus viņš izmaina tikai pēc sarunas ar mani			X

	Gandrīz nemaz	Dažreiz	Gandrīz vienmēr
IV. Izvietojums un motivācija			
10. Mani izvieto atbilstoši manām zināšanām un spējām			X
11. Dod man iespēju izteikt personīgos uzskatus un piedalīties lēmumu pieņemšanā		X	
12. Stimulē mani ar atziņu un labu kritiku		X	
13. Taktiski un pēc būtības izsakās par kļūdām un trūkumiem manā uzvedībā		X	
14. Palīdz man laboties		X	
15. Attīsta manu radošo darbību tādējādi, ka izskata manus priekšlikumus par uzlabojumiem un, kur tas ir iespējams un nepieciešams, tos arī realizē		X	
16. "Pārdod" priekšlikumus kā savus personīgos	X		
V. Informācija un komunikācija			
17. Apgādā mani ar manā darbā nepieciešamo informāciju savlaicīgi, pastāvīgi			X
18. Dod iespēju man pašam sagādāt nepieciešamo informāciju			X
19. Lai uzlabotu informācijas apmaiņu, es un mans priekšnieks regulāri pārrunājam savas problēmas			X
VI. Kopējais darbs			
20. Kopējā darbā pret mani izturas kooperatīvi			X
21. Kopējā darbā pret mani izturas dominējoši	X		
22. Atbalsta paša akceptētu kopējo lēmumu, arī ja tas neatbilst viņa personīgajam spriedumam		X	
23. Kopējā darbā ar mani ir jūtama gatavība uzturēt cilvēciskas attiecības un turpināt tāpat tālāk			X
VII. Līdzstrādnieku atbalstīšana			
24. Veicina manas kvalifikācijas paaugstināšanu		X	
25. Rūpējas, lai es varētu piedalīties mērķtiecīgos turpmākās apmācības pasākumos		X	
26. Dod iespēju praktiski pielietot jauniegūtās zināšanas		X	
27. Mani laikus informē par jaunajām prasībām nākotnē un dod man padomus, kā es tām varu sagatavoties			X
28. Atbalsta manu profesionālo attīstību manas kvalifikācijas un uzņēmuma iespēju robežās		X	
VIII. Vadītāja izturēšanās kopumā			
29. Kad mans vadītājs dusmojas, tas negatīvi ietekmē mūsu kopējo darbību		X	
30. Viņš akceptē kritiku		X	
31. Ar savu izturēšanos rada darba atmosfēru			X
32. Kopumā viņa izturēšanās ir uzskatāma par priekšzīmīgu		X	

Darba un darbinieku novērtēšanas process Latvijā viennozīmīgi vēl nav attīstīts, kaut gan tas varētu uzlabot uzņēmuma darba kvalitāti un produktivitāti. Daudziem uzņēmējiem nav skaidrs, kādu labumu var dot darba novērtēšana. Par novērtēšanu nezina ne tikai uzņēmumu vadītāji, bet arī tā darbinieki. Savukārt, ja kāds padotais zina, ka pasaulē pastāv tāda veida novērtēšana, tad viņa attieksme pret šo procesu ir negatīva. Darbiniekiem darba novērtēšana saistās ar vadītāja neuzticību, ka viņi nav spējīgi strādāt produktīvi, ka viņi nav labi darbinieki un vajadzīgi uzņēmumam. Tās ir bailes zaudēt darbu vai arī bailes atkārst, ka nesi nemaz tik labs darbinieks, kā pašam liekas. Tāpēc nepieciešams izprast darbinieku, vadītāju un darba novērtēšanas patieso jēgu – atklāt kļūdas, rast risinājumu, kā tās novērst, pozitīvi novērtēt darbinieka labos darbus un sasniegumus. Novērtēšana nav darbinieku kritizēšana, bet gan darba kritizēšana. Novērtēšana ir sava veida darbinieku motivācija, zinot, ka viņu darbs tiek novērtēts.

Novērtēšana darbojas ne tikai uzņēmuma, bet arī padoto interesēs. Viņiem ir iespēja novērtēt savu vadītāju, izteikt domas par viņa darba stilu, rīcību un attieksmi pret saviem kolēģiem un padotajiem. Vadītājiem bieži vien var būt nepatīkami uzzināt, ko par viņu domā padotie. Ja vadītājam liekas, ka viņš ir labs vadītājs, labi attiecas pret saviem darbiniekiem, respektē viņus, bet pēc novērtēšanas procesa, redzot apkopojumu, saprot, ka viss nav nemaz tik labi, viņam nepieciešams padomāt par sava darba stila maiņu vai uzlabošanu. Vadītājam šāda atklāsmē var būt trieciens. Bet, lai uzņēmums darbotos sekmīgi, tas jāpieņem un jāmēģina rast risinājums.

Latvijā ir nepieciešams attīstīt novērtēšanas procesu un personālvadību kopumā, jo labi darbinieki ir uzņēmuma vērtīgākie resursi. Jārīko kursi vadītājiem, lai tie popularizētu gūtās zināšanas tālāk savā uzņēmumā. Jāliek saprast sabiedrībai, ka tirgus ekonomikas apstākļos ir nepieciešami gudri, augsti kvalificēti darbinieki, kas palīdzētu plaukt uzņēmumam un sabiedrībai.

Latvija ticcas uz Eiropas Savienību un grib konkurēt ar jau augsti attīstītām valstīm, kuram ir augsts iedzīvotāju dzīves līmenis, ar saviem ražojumiem, ar pakalpojumiem, bet diemžēl tikai nedaudzi uzņēmēji saprot, ka pats sākums ir uzņēmums, darbinieki, psiholoģiskais klimats un attiecības.

Lai veiktu personāla novērtēšanu uzņēmumā nepieciešami speciālisti, kas spēj objektīvi novērtēt, izdarīt secinājumus, kas svarīgi uzņēmumam un tā attīstībai, tāpēc arī augstskolu mācību programmās nepieciešams iekļaut personālvadības pamatus un tālāku apmācību, lai ar darbiniekiem strādātu kvalificēti speciālisti.

Literatūra

1. Forands I. Personālvadība. R: Turības mācību centrs, 1997. 70 lpp.
2. Ilmete Ž., Roīss P.J.A. Personāla vadīšana Latvijā: pieredze un vīzijas. - R: Vērmaņparks, 1998. 126 lpp.
3. Vīksna A. Personāla vadība. - R: Jumava, 1999. 119 lpp.
4. Bedecian A.G. Management.- New York: The Dryden Press, 1989. 671 p.

5. Coie G.A. Management: Theory and Practice.- London: DP Publications, 1993. 483 p.
6. Vorončuka I. Personāla vadība. – R:Latvijas Universitāte, 2001.320 lpp.

Kopsavilkums

Personāla novērtēšanas jautājumi ir aktuāli tieši šobrīd, kad Latvijā pastāv augsts bezdarba līmenis, līdz ar to pieaug arī uzņēmēju izvirzītās prasības pret darbiniekiem. Tājā pašā laikā labi darbinieki ir uzņēmuma vērtīgākie resursi. Cilvēka radošā darbība ir pamats uzņēmuma attīstībai. Tāpat arī vadošajiem darbiniekiem ir nepieciešama informācija par to, kā viņu vadības darba metodes ietekmē līdzstrādniekus, kādā virzienā ir jāuzlabo vadības stils un metodes, lai attīstītu sava uzņēmuma darbību.

Šajā rakstā autore ir analizējusi personāla novērtēšanas pamatprincipus, metodes un procedūras.

Raksta praktiskajā daļā izanalizēta iespējamā anketa, ar kuras palīdzību var novērtēt, kā darbinieki raksturo savu vadītāju.

Aija Zagurilo (Latvijas Universitāte)

NODOKĻU POLITIKA LATVIJĀ MŪSDIENU APSTĀKĻOS

THE LATVIAN TAX POLITICS AT THE MODERN STAGE

Rakstā tiek analizēta Latvijas Republikā ieturēto neliešo nodokļu struktūra un dinamika. Balstoties uz pasaules pieredzes ar nodokļiem aplikšanas jomā, tiek izteikti ierosinājumi Latvijas valsts nodokļu politikas pilnveidošanai.

The article deals with the indirect taxes structure and dynamics. The suggestions are made to improve the state taxes politics on Latvia taking into consideration the experience of the developed countries in the world.

Lai izpildītu savas funkcijas, jebkurai valstij ir vajadzīgi naudas līdzekļi. Šo finansu resursu avoti ir tikai tie naudas līdzekļi, kurus valdība ievāc no fiziskām un juridiskām personām. Tāda obligātā vākšana, ko valsts veic, pamatojoties uz likumdošanas aktiem, tad arī ir nodokļi. Tādējādi nodokļi atspoguļo ienākumus guvušo fizisko un juridisko personu pienākumu piedalīties finansu resursu veidošanā. Tāpēc nodokļi kļūst par svarīgāko valsts finansu politikas posmu mūsdienu apstākļos.

Sazarojusī ar naudas nodokļiem apiikšanas sistēma sāka veidoties mašinizētās ražošanas nostiprināšanās un uzņēmējdarbības attīstīšanās posmā. Uz šo laiku attiecināms arī nodokļu ievākšanas mehānisma teorētiskais pamatojums. Tā vēl A. Smits formulēja ar nodokļiem aplikšanas principus, kuri pārtapa par klasiskajiem.

- I. Valsts pavalstniekiem savu spēju robežās ir jāpiedalās valsts uzturēšanā, proti – atbilstoši ienākumam, kuru tie saņem, atrodoties valsts aizbildnībā un aizsardzībā.
- II. Nodoklim, kuru uzņemas maksāt katra atsevišķa persona, ir jābūt precīzi noteiktam, nevis patvaļīgam. Nomaksas termiņam, maksājuma veidam, maksājuma summai – visam tam ir jābūt skaidram un noteiktam kā maksātājam, tā arī jebkurai citai personai. Tur, kur visa tā nav, katra ar nodokli aplikta persona lielākā vai mazākā mērā tiek pakļauta nodokļu ievācēja patvaļai. Nodokļu ievācējs katram sev nevēlamam nodokļa maksātājam var uzspiest lielāku nodokli, ar nodokļa palielināšanas draudiem izspiest no tā sev dāvanu vai kukuli.
- III. Katram nodoklim ir jābūt ievāktam nodokļa maksātājam visērtākajā laikā un veidā.
- IV. Katram nodoklim ir jābūt iecerētam un izstrādātam tā, lai no tautas makiem ieturētā summa pāc iespējas mazāk pārsniegtu summu, kura nodokļu veidā ieplūst valsts kasē.
Ir četri veidi, kā nodokli no tautas makiem var izņemt vai ieturēt daudz vairāk, nekā atdot valsts kasei:
 - 1) nodokļa ievākšanai var būt nepieciešams liels ierēdņu skaits, kuru alga var sastādīt lielāko daļu no ievāktās nodokļu summas un kuru izspiešanas paņēmieni var apgrūtināt tautu ar papildnodokli;
 - 2) nodoklis var apgrūtināt iedzīvotāju darba pielietojumu un lielam ļaužu skaitam traucēt nodarboties ar tām nozarēm, kuras var dot darbu un iztikas līdzekļus. Piespiežot cilvēkus maksāt, var samazināt vai pilnīgi iznīcināt fondus, kas tiem dotu iespēju ar mazākām grūtībām izdarīt šos maksājumus;
 - 3) ar konfiscēšanu un citiem sodā mēriem, kuriem tiek pakļauti tie nelaimīgie cilvēki, kas mēģina izvairīties no nodokļu maksāšanas. Šos cilvēkus visai bieži tā var izputināt un līdz ar to iznīcināt arī labumu, kuru sabiedrība varētu saņemt no viņu kapitāla izmantošanas;
 - 4) pakļaujot cilvēkus biežiem un nepatīkamiem nodokļu ievācēju apmeklējumiem, nodoklis var radīt tiem daudz lielu uztraukumu, nepatīkšanu un apspiešanu.

A.Smits nodokļu katķisms ir aktuāls arī šodien. Mūsdienu – nacionāli daudzpakāpju un reģionāli specifiska ar nodokļiem aplikšanas sistēma arī tiek būvēta uz tiem pašiem principiem, kurus vēl XVIII gadsimtā pasludināja A.Smits. Nodokļi var būt ievākti preču vai ražošanas faktoru tirgos, no preču pārdevējiem vai pircējiem, no ienākuma avota vai izdevumu posteņa. Aplikšanai ar nodokļiem

ir pakļauti ražošanas faktoru īpašnieku ienākumi, patērētāju galējie izdevumi, tirdzniecības uzņēmēju ienākumi, peļņa, darba alga, uzkrājumi, dividendes.

Nodokļi tiek iedalīti personiskajos un reālajos. Personiskie nodokļi atspoguļo nodokļu maksātāja finansu stāvokli un viņa maksātspēju. Reālie nodokļi ir darbības vai preču (kā mantas) aplikšana ar nodokli, proti – pārdevumi, pirkumi vai mantas (īpašuma) pārvaldīšana tiek aplikti ar nodokli neatkarīgi no nodokļu maksātāja individuālajām finansu saistībām. Ar reāliem nodokļiem var aplikēt kā fiziskas, tā arī juridiskas personas. Ar personiskiem nodokļiem tiek aplikti tikai iedzīvotāju ienākumi.

Praksē eksistē atšķirības starp tiešajiem un netiešajiem nodokļiem. Šādai nodokļu klasifikācijai zināmā mērā ir relatīvs raksturs. Tiek paredzēts, ka tiešie nodokļi tiek ieturēti no fizisko personu vai mājsaimniecību ienākumiem. Turpretī netiešie nodokļi tiek ieturēti citos nodokļu sistēmas posmos un ir domāti, lai pārliktu nodokļu nastu uz to maksātājiem. Nodokļu likmju veidošana jeb nodokļu lielums uz aplikšanas vienību balstās uz vienlīdzības un taisnības principa, kas ir konkrētas nodokļu veidošanas teorijas pamats.

Ar nodokļu starpniecību valsts ir spējīga netiešā veidā ietekmēt cenas un ražošanas līmeni, resursu sadali ekonomiskajā sistēmā un valsts iedzīvotāju labklājību. Netiešie nodokļi, kas parasti ir nozīmīgāki no valsts budžeta ieņēmumu veidošanas viedokļa, ietver:

- pievienotās vērtības nodokli;
- akcīzes nodokli;
- muitas nodokli.

Ir jāatzīmē, ka valsts cenšas līdz minimumam samazināt ar akcīzes nodokli aplikamo preču sarakstu. Tā, piemēram, ASV vairāk par pusi federālā budžeta ieņēmumu veidojas tikai no trīs preču akcīzes nodokļa – degvīna, tabakas un benzīna. Šo preču saraksta paplašināšana vai akcīzes nodokļu likmju izmaiņas tiek izdarītas tikai ārkārtējos apstākļos un ar ASV Kongresa lēmumu. ASV Administrācijas uzmanība, kas tiek pievērsta ar nodokļiem aplikšanas mehānismam, ir izskaidrojama ne tikai ar amerikāņu demokrātijas gadsimtiem ilgām tradīcijām. Pamatoti varam pieļaut, ka stingrāka nodokļu politika attiecībā uz akcīzes nodokli var izraisīt ne vien nodokļu administrēšanas sarežģījumus, bet arī alkohola un tabakas kontrabandas pieaugumu.

Lietojot netiešos nodokļus, valsts nodrošina stabili augstus budžeta ieņēmumus. Turklāt netiešo nodokļu izvēle budžeta piepildīšanai vairumā valstu ir meklējama pietiekami plaša mēroga ar nodokļiem aplikšanas bāzē. Teiktais pilnā mērā attiecas arī uz Latvijas valsts nodokļu politiku. Tā 2000. gadā galveno netiešo nodokļu (pievienotās vērtības nodoklis + akcīzes nodoklis + muitas nodoklis) ieņēmumu summa sastādīja 516,3 miljoni latu (31,8% no Latvijas kopbudžeta visiem ieņēmumiem) – skat. 1. tabulu.

1. tabula

Latvijas kopbudžeta ieņēmumu dinamika un struktūra
[2; 55.lpp.]

	1998		1999		2000		2000 / 1998, %
	milj. latu	īpat- svars	milj. latu	īpat- svars	milj. latu	īpat- svars	
Kopbudžeta ieņēmumi	1540,0	100,0	1580,9	100,0	1623,2	100,0	105,4
tajā skaitā:							
1. netiešie nodokļi	505,4	32,8	487,4	30,8	516,3	31,8	102,2
2. ienākuma nodokļi un nodokļi no īpašuma	360,3	23,4	379,3	24,0	379,0	23,3	105,2
3. sociālas apdrošināšanas iemaksas	427,4	27,6	452,6	28,6	466,4	28,7	109,1
4. pārējie nodokļi	11,6	0,8	16,0	1,0	11,6	0,7	100,0
5. nenodokļu ieņēmumi	235,3	15,4	245,6	15,6	249,9	15,5	106,2

2. tabula

Latvijas kopbudžeta ieņēmumu īpatsvars Latvijas iekšzemes kopproduktā
(procentos)
[2; 55.lpp.]

	1998	1999	2000
Kopbudžeta ieņēmumi	42,9	40,6	37,5
tajā skaitā:			
1. netiešie nodokļi	14,1	12,5	11,9
2. ienākuma nodoklis un nodokļi no īpašuma	10,0	9,7	8,7
3. sociālas apdrošināšanas iemaksas	11,9	11,6	10,8
4. pārējie nodokļi	0,3	0,4	0,3
5. nenodokļu ieņēmumi	6,6	6,3	5,8

Latvijas kopbudžeta ieņēmumu veidošanas dinamiku nevar nosaukt par noturīgu: 1999. gadā bija ieturēti tikai 96,4% netiešo nodokļu attiecībā pret 1998. gada līmeni. Toties 2000. gadā netiešo nodokļu summa pārsniedza

1998. gada līmeni par 2,2%. Rezultātā laikā no 1998. līdz 2000. gadam Latvijas kopbudžeta ieņēmumi pieauga par 5,4%. Turklāt ir jānorāda, ka ienākuma nodokļa un nodokļu no īpašuma pieauguma tempi šajā periodā bija tikpat augsti (105,2%), bet sociālo apdrošināšanas iemaksu pieauguma temps sastādīja 109,1%. Tomēr nodokļu ieņēmumu pieauguma labvēlīgā dinamika nav nostiprināta ar kopbudžeta ieņēmumu īpatsvara pozitīvu nozīmi – skat. 2. tabulu.

Protams, novērtējot šo rādītāju, ir jāievēro Latvijas iekšzemes kopprodukta stabils pieaugums pēdējos gados. Savukārt nodokļu ieņēmumu īpatsvara noturīgā samazināšanās Latvijas iekšzemes kopproduktā var liecināt arī par nodokļu administrēšanas neatrisinātām problēmām. Iepriekšteiktais īpaši attiecināms uz ienākuma nodokli un nodokļiem no īpašuma (laika posmā no 1998. līdz 2000. gadam tie samazinājās par 1,3%).

Vienu piekto daļu (20,8%) no Latvijas 2000. gada kopbudžeta ieņēmumiem veido pievienotās vērtības nodoklis. Laikā no 1995. līdz 2000. gadam pievienotās vērtības nodokļa ieņēmumi Latvijas valsts budžetā pieauga pusotras reizes (153%) – skat. 3. tabulu.

3. tabula

Latvijas kopbudžeta netiešie ieņēmumi: struktūra un dinamika
[1, 36. lpp.], [2, 55. lpp.]

	1995		2000		2000 / 1995, %
	milj. latu	īpatsvars, %	milj. latu	īpatsvars, %	
Pievienotās vērtības nodoklis	220,0	80,4	337,9	65,4	153,5
Akcīzes nodoklis	35,3	12,9	164,0	31,8	464,6
Muitas nodoklis	18,3	6,7	14,4	2,8	78,7
Kopā	273,6	100,0	516,3	100,0	188,7

Īpašu uzmanību izraisa akcīzes nodokļa ieņēmumu milzīgais pieaugums Latvijas valsts budžetā. Ja 1995. gadā tie sastādīja tikai 35,3 miljoni latu, tad 2000. gadā – jau 165,0 miljonus latu. Šo ietekmīgo pieaugumu zināmā mērā var izskaidrot ar nodokli apliekamo preču, proti – benzīna, degvīna un tabakas patēriņa paplašināšanos. Pēc Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes datiem alkoholisko dzērienu patēriņš uz vienu Latvijas iedzīvotāju (pārēķinot absolūtāajā alkoholā) 1998. gadā, salīdzinot ar 1990. gadu, pieaug par 34% [1; 113.lpp.].

Latvijā ir iespējama ar akcīzes nodokli apliekamo preču loka paplašināšana, piemēram, uz mežsaimniecības produkcijas rēķina. ASV akcīzes nodokļa pavcids ir štatos ieturētie nodokļi no minerālresursu, naftas, dabasgāzes, ogļu, kokmateriālu ieguves. Tādējādi rodas reāla iespēja samazināt alkoholisko dzērienu un tabakas iespējamo kontrabandu, ja gadījumā palielinās akcīzes nodoklis uz šīm precēm.

Literatūra

1. Latvijas statistikas gadagrāmata. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Rīga. – 1999.
2. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. Rīga. 2001. gada jūnijs.

Kopsavilkums

Nodokļi atspoguļo visu ienākumus guvušo fizisko un juridisko personu pārnākumu piedalīties finansu resursu veidošanā. Tāpēc nodokļi ir svarīgākais valsts finansu politikas posms mūsdienu apstākļos. Vēl A. Smits formulēja ar nodokļiem aplikšanas principus, kuri pārtapa par klasiskajiem. A. Smitsa nodokļu katķisms ir aktuāls arī šodien. Valsts nodrošina stabili augstu ieņēmumu ieplūdi budžetā, balstoties uz netiešo nodokļu ievākšanu. Turklāt tieši netiešo nodokļu izvēle valsts budžeta piepildīšanai plaši tiek izmantota visā pasaulē sakarā ar nodokļiem aplikšanas bāzes plašo mērogu. Teiktais pilnā mērā attiecas arī uz Latvijas valsts nodokļu politiku. Latvijā ir iespējama ar akcīzes nodokli apliekamo preču loka paplašināšana, piemēram, uz mežsaimniecības produkeijas rēķina.

Anna Zālīte (Latvijas Universitāte)

UZŅĒMUMA BIZNESA VADĪBAS ATTĪSTĪBA

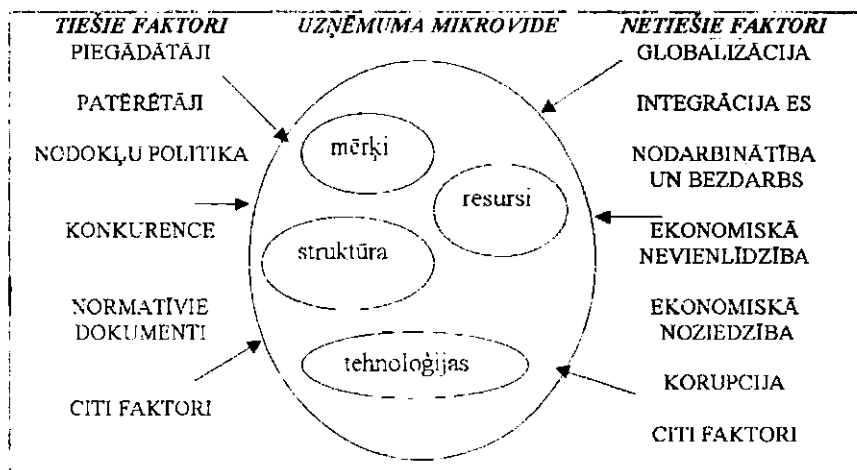
РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изменение макроэкономической среды влияет не только на развитие предпринимательства но и на эндогенную среду предприятия, порождая новые тенденции управления бизнесом. Поэтому в последние годы в Латвии появляются такие новые методы управления бизнесом как управление проектами и управление качеством. Управление проектами как организация труда более значимое место займёт с появлением в Латвии Европейских структуральных фондов. Со стороны стандартов более близкое к комплексной системе управления качеством (TQM) и самой лучшей моделью управления качеством является Business Excellence Model.

1. Ievads

Makroekonomiskās vides izmaiņas ietekmē ne tikai uzņēmējdarbības attīstību kopumā, bet arī uzņēmuma mikrovidi, radot jaunas tendences uzņēmējdarbības vadībā. 1. attēlā redzami uzņēmuma iekšējo vidi veidojošie elementi un uzņēmējdarbības ietekmējošie ārējās vides faktori.

Ārējā vide uzņēmuma darbību var ietekmēt gan tieši, gan netieši. Uzņēmuma vadīšanā ir svarīgi noteikt (prognozēt) ārējās vides izmaiņas, lai koncentrētu uzmanību uz tām tendencēm, kam ir vislielākā ietekme uz uzņēmuma darbību.



1. attēls. Uzņēmuma mikrovide un uzņēmējdarbības ietekmējošie ārējās vides faktori [1].

Mērķi ir cilvēku darbības vēlamie rezultāti, motīvs cilvēka apzinīgai darbībai. Parasti uzņēmumam ir vairāki mērķi, taču primārie paliek – gūt peļņu un apmierināt patērētāju.

Istenojot mērķus, tiek izmantoti **resursi** – finansu, cilvēku, materiālie, nemateriālie, informatīvie u.c. Jāatzīmē, ka beidzamajos gados ir mainījušās prioritātes attiecībā uz resursu nozīmīgumu organizācijas darbā un kā nozīmīgākais ir cilvēku resursi – darbinieku kvalifikācija un prasmes.

Struktūra apvieno uzņēmuma darbiniekus tā, lai nodrošinātu pilnvaru sadalījumu, informācijas plūsmu un uzdevumu sadalījumu. Nevienu struktūru nevar uzskatīt par pastāvīgu un nemainīgu, tā ir jāmaina atbilstoši izmaiņām, kuras rada ārējā vide un notikumi.

Uzņēmuma **kultūru** raksturo tādi elementi kā uzņēmuma reputācija, simbolika, vadības stils, cilvēku savstarpējo attiecību īpatnības, dažādas tradīcijas

u.c. Uzņēmuma kultūrai jābūt funkcionālai, lai tā ietekmētu, nevis kavētu (papildu slogs, izmaksas u.c.) uzņēmuma mērķu sasniegšanu.

Tehnoloģijas ir prasmju, zināšanu, informācijas, dažādu ieguldījumu savienojums, ar kā palīdzību uzņēmuma resursi tiek pārveidoti gala produkcijā vai pakalpojumā [1].

Vadīšana ir process, kura laikā visi uzņēmuma līdzekļi (resursi, struktūra, tehnoloģijas un kultūra) tiek lietoti, lai sasniegtu organizācijas mērķus. Vadīšanai ir vairākas funkcijas: plānošanas (prognozēšanas), organizēšanas, personāla virzīšanas, motivēšanas un kontroles [2].

Pašreizējā pārmaiņu procesā notiek straujas izmaiņas tirgū, pieaug konkurence, nepārtraukti attīstās zinātne un tehnika, palielinās globalizācijas ietekme. Izmantojot tradicionālās vadīšanas metodes, uzņēmumu vadītājiem ir grūti ātri un elastīgi reaģēt uz mainīgām ārējās vides prasībām. Tāpēc pēdējos gados Latvijā parādās tādas modernas vadīšanas metodes kā **projektu vadīšana un kvalitātes vadīšana**. Jāatzīmē būtiska atšķirība starp šiem vadīšanas modeļiem. Projektu vadība ir vienreizējs, noslēgts darba cikls, parasti īslaicīgs, savukārt kvalitātes vadība ir nepārtraukts cikls.

2. Projektu vadība

Tradicionāli projekta jēdzienu skaidro kā secīgu pasākumu kopumu, kuri veicami noteiktā laika periodā, noteikta finansējuma robežās un noteiktu mērķu sasniegšanai, lai uzlabotu faktisko situāciju.

Starptautiskajā ISO10006 standartā projekts definēts kā "process, ko veido koordinētu un kontrolētu norišu kopums, kuram ir noteikti sākuma un beigu termiņi un kura īpašām prasībām atbilstošais mērķis jāsasniedz, iekļaujoties atvēlētajos laika, izmaksu un resursu ietvaros [1]. Projekta svarīgākās pazīmes ir: inovatīvs raksturs, mērķorientācija, specifiska vadība (organizācija) un atbildības sadalījums, nozīmīgums un stratēģiskā aktualitāte, ierobežotība resursos, komplekss skatījums un dinamiskums.

Inovatīvs raksturs nozīmē to, ka 1) praksē šos darbus nevar veikt, izmantojot tradicionālo darba organizācijas formu, 2) realizējamie uzdevumi ir jauni un nav pieredzes šo problēmu risināšanā, piemēram, jaunas biznesa vadības sistēmas izstrāde un ieviešana uzņēmumā.

Mērķorientācija nozīmē sasniegt vēlamos rezultātus, pie tam mērķiem jābūt skaidri definētiem (jebkurā projekta posmā), izmērāmiem, terminētiem, koordinētiem un reāliem. Mērķim jāsniedz atbildes uz vairākiem jautājumiem: 1) "kāda problēma projektam ir jāmazina, kas attaisno resursu ieguldījumu?". 2) "kā projekts darbosies, lai panāktu vēlamo efektu problēmas mazināšanā?" [3].

Projekta vadības modelis pēc darba organizācijas formas ir citāds nekā, piemēram, struktūras vadības modelis. Projekta vadības modeli parasti veido projekta vadības komiteja, projekta vadītājs, jeb galvenais koordinators un projekta komanda. Projekta vadības komitejas galvenie uzdevumi ir aizstāvēt pasūtītāja intereses visā projekta izstrādes un realizācijas procesā, novērtēt projekta norises

gaitu un pieņemt lēmumus par projekta nākamā posma uzsākšanu. Parasti projektu vadības komitejā tiek iesaistīti uzņēmuma vadības pārstāvji.

Projekta vadītājs ir atbildīgs, lai tiktu sasniegti projekta mērķi paredzēto kvalitātes standartu, izmaksu un termiņu robežās. Projekta vadītāja galvenās funkcijas ir: projekta koordinēšana, projekta komandas veidošana, personāla darbības uzraudzība, plānošana.

Priekšrocības, strādājot komandā: radošs, komplekss darbs virzīts uz vienu mērķi, motivācija komandas darba rezultātos, ātras un efektīvas reaģēšanas iespējas. Jāatzīmē vēl viena būtiska iezīme projekta organizācijai – skaidri nodalīta atbildība komandas dalībnieku starpā, līdz ar to panākta lielāka ieinteresētība rezultātu sasniegšanā.

Projekta **dinamiskums** izpaužas iespējās mainīt iekšējās vai ārējās vides ietekmes rezultātā projekta uzdevumu un apakšuzdevumu saturu un savstarpējās attiecības projekta norises gaitā.

Iespējamās dažādas projekta organizācijas formas [1]:

- tiešā projekta organizācija,
- matricas tipa organizācija,
- štāba organizācija.

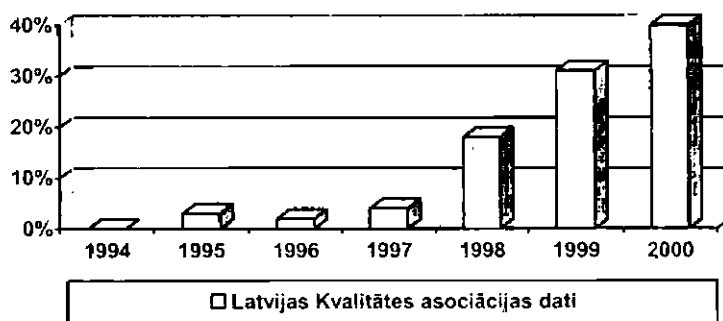
Tiešā projekta organizācija ir jaunas projekta komandas veidošana no uzņēmuma darbiniekiem tikai projekta apkalpošanai. Matricas organizācijas formas gadījumā katrs iesaistītais darbinieks ir vienlaikus pakļauts gan funkcionālajam, gan projekta vadītājam. Šim organizācijas modelim ir uzskatāms trūkums, kas saistīts ar personāla divkāršo pakļautību – neizbēgami konflikti starp projekta un funkcionālo vadītāju par prioritātēm darba uzdevumu veikšanā. Štāba organizācijas modelis atšķiras no matricas tipa modeļa ar to, ka projekta vadītājs īsteno projekta plānošanu, norisi, kontroli, taču nav atbildīgs par procesu, bet funkcionālais vadītājs atbild par atsevišķu jautājumu risināšanu projekta ietvaros. Šīs organizatoriskās formas trūkums ir atbildības trūkums par projektu kopumā, turklāt var paiet ilgs laiks, saskaņojot jautājumus starp struktūrvienībām.

Darba organizācijas formu kā projektu vadību var minēt tiešā sasaistē ar ES strukturālajiem fondiem. 1999.gadā MK akceptēja konceptuālo jautājumu par "ārvalstu neatmaksājamās palīdzības piesaistīšanu un saņemšanu" (uz konkrēto brīdi šajā slērā ir spēkā 30.03.1999. MK noteikumi nr.125), kā mērķis ir "panākt vienošanos par pamatnostādņēm procedūrai, lai nodrošinātu maksimāli efektīvu ārvalstu neatmaksājamās palīdzības (PIIARE, ISPA, SAPARD u.c.) piesaistīšanu un saņemšanu [4]. Saskaņā ar šiem un citiem normatīviem, palīdzības sniedzēju finansējums tiek piešķirts (atbilstoši programmu prioritātēm) noteiktiem projektiem. Iespējas saņemt, piemēram, SAPARD finansu palīdzību būs Latvijas zemniekiem, mazajiem un vidējiem lauksaimniecības uzņēmumiem, lauksaimniecības produktu pārstrādes uzņēmumiem u.c.

I līdz ar to varam secināt, ka projektu vadība kā darba organizācijas forma ar ES strukturālo fondu ieplūšanu Latvijā iegūs daudz lielāku nozīmi un vietu uzņēmuma biznesa vadībā.

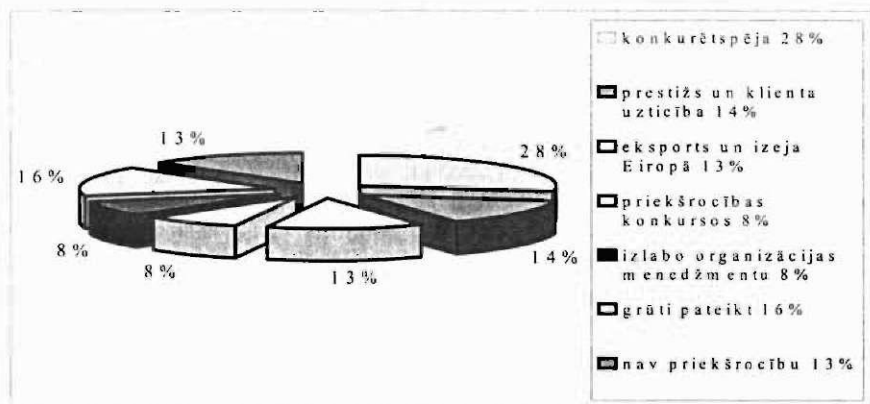
3. Kvalitātes vadība

Ekonomikas globalizācijas apstākļos kvalitātes izpratne un īstenošana nākotnē var kļūt par biznesa pasaules neatņemamu sastāvdaļu. Kvalitātes vadības lielo nozīmi pierādījusi visai pasaulei Japāna, dažos gados attīstībā panākot un apsteidzot ASV. Iegūstot izpratni par kvalitātes vadību, uzņēmumi iegūst lielāku patērētāju uzticību un tirgū konkurē daudz veiksmīgāk. Latvijai iekļaujoties ES, mūsu uzņēmumu konkurences spēja būs ļoti svarīgs nosacījums izdzīvošanai. Jāatzīmē, ka interese par kvalitātes nodrošināšanas metodēm un līdzekļiem valstī pieaug. Latvijā ISO 9000 saimes standarti parādījās 1994.-1995.gados. Ar katru gadu strauji pieaug saskaņā ar ISO 9001 vai ISO 9002 standartiem sertificēto uzņēmumu skaits, skat. 2. attēlu.



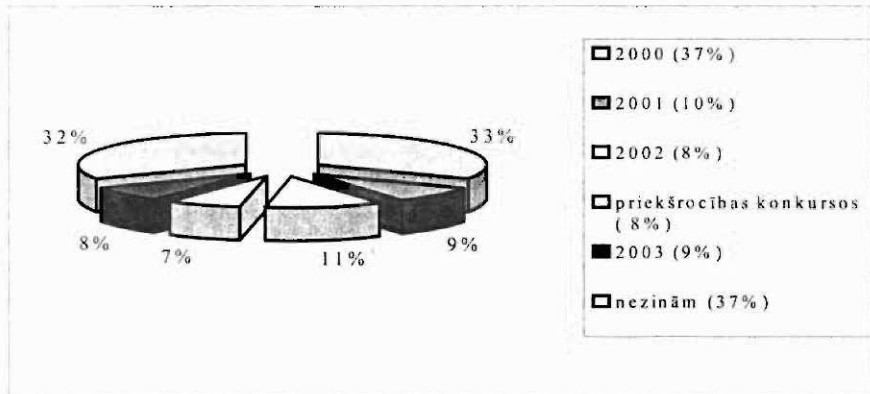
2. attēls. Sertificēto uzņēmumu dinamika % no kopējā skaita [5].

Kompānija "Activa Adros Standart" 2000.gadā veica pētījumu, kurā piedalījās vairāk nekā 1000 uzņēmumi no Rīgas un Rīgas rajona par uzņēmēju informētību par ISO, ieviešanas prognozēm un priekšrocībām, ko dod sertifikāts. Attiecībā uz priekšrocībām, ko dod kvalitātes vadības ieviešana un sertifikāts, 28% respondentu atbildēja – uzlabojas konkurētspēja, skatīt 3. attēlu.



3. attēls. Priekšrocības, kuras dod kvalitātes sistēmas ieviešana [5]

Apskatot ISO ieviešanas prognozes (4. attēls), redzams, ka no aptaujātajiem vairāk nekā puse uzņēmēju domā par kvalitātes standartu ieviešanu tuvākajā nākotnē, no tiem 2000-2001.gadā 47%. Tas nozīmē, ka Latvijā darbojas uzņēmēji, kas plāno paaugstināt savu uzņēmuma kapacitāti un konkurētspēju, Latvijai pievienojoties Eiropas Savienībai.



4. attēls. ISO ieviešanas prognoze [5].

Attēls rāda, ka 37% no aptaujātajiem vēl nezinās savu attieksmi pret ISO ieviešanu. Par iniciatīvu kvalitātes standartu ieviešanā var kalpot dažādi faktori [6]: 1) konstatējums par produkcijas vai pakalpojuma pieprasījuma samazināšanos (katra ražotāja neapzināta, bet patērētāja atklāta neatbilstība samazina produkcijas vai pakalpojuma pieprasījumu apmēram par 4% [2]), 2) konkurējošas firmas piemērs, 3) kopuzņēmuma partneru prasības, 4) piedalīšanās izstādēs, konferencēs, 5) klientu vēlme utt.

4. Kvalitātes izpratne

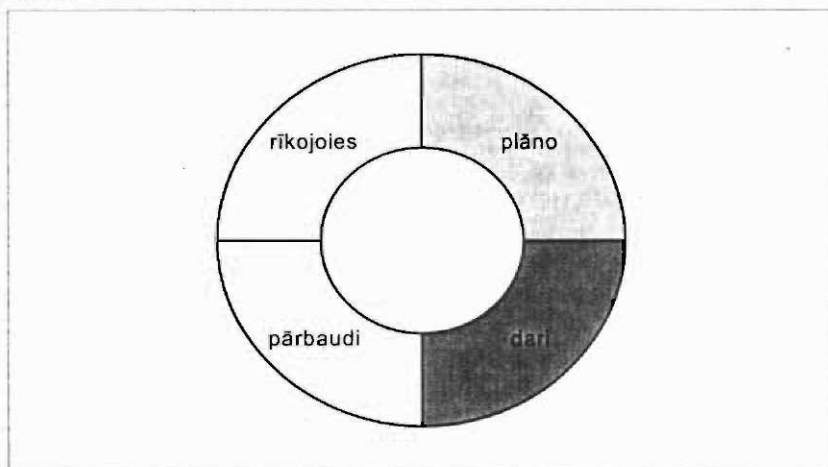
Izpratne par kvalitātes jēdzienu laika gaitā ir mainījusies. Sākumā (pirmie standarti) kvalitāte bija kvalitātes raksturotāju kopums, kas nosaka gala rezultāta (produkta) īpašības. Vēlāk to sāka raksturot ar paša procesa norises vadību.

Kvalitātes jēdziens dažādos paskaidrojumos, mācību līdzekļos, kā arī standartos atšķiras, taču saglabā vienotu jēgu [izmantots 6]:

- Klientu vēlmju piepildīšana tagad un nākotnē (pēc E.Deminga (*W.Edwards Deming* – pazīstams kā izcils kvalitātes profesionālis un statistisko kvalitātes vadības metožu ieviesējs Japānas rūpniecībā pēc Otrā pasaules kara);
- Derīgs lietošanai (kvalitātes metodiķis Joseph M.Juran);
- Produkta vai pakalpojuma visu to raksturlielumu kopums, caur kuriem šis produkts vai pakalpojums apmierina klienta prasības (Feigenbaums);
- Objekta vai vienības raksturlielumu kopums, kas nosaka tā spēju atbilst noteiktajām un paredzamajām vajadzībām (ISO 8402).

Tā kā pastāv dažādi kvalitātes līmeņi (atkarībā no klienta prasībām) – masveida kvalitātes līmenis, vidējs un augsts kvalitātes līmenis, faktiski var teikt, ka kvalitāte ir raksturlielumu kopums noteiktam produktam vai pakalpojumam noteiktā pieprasījuma līmenī. Kvalitātes līmenis nav saistīts ar tirgus noietu tādā nozīmē, ka iespējami augstāka kvalitātes līmeņa sasniegšana nenodrošina uzņēmēja produktam vai pakalpojumam noietu tirgū (cenas celšanās). Uzņēmējam ir jānodrošina kvalitāte izvēlēta kvalitātes līmeņa (klientu prasību) apmierināšanai.

Kvalitātes vadība ir darba paņēmieni un darbības kvalitātes prasību izpildīšanai.



5. attēls. “Deminga cikls” [6]

Iai panāktu klientam nepieciešamo kvalitātes līmeni, uzņēmumi veic vairākus pasākumus, kas saistīti ar kvalitātes sistēmu ieviešanu: izvirza kvalitātes politiku, veic kvalitātes plānošanu, kvalitātes uzraudzību u.c. Demings iedala kvalitātes vadību 4 posmos [6] (skat. 5. attēlu).

Kvalitātes sistēma ir organizatoriska struktūra, procedūras, procesi un resursi kvalitātes pārvaldības (vadīšanas) īstenošanai (ISO8402 -94).

Kvalitātes politika ir organizācijas vispārējie nodomi un darbības virziens attiecībā uz kvalitāti, ko formāli apstiprinājusi augstākā vadība [6].

Kvalitātes uzraudzība ir kāda objekta stāvokļa pastāvīga pārraudzība un verifikācija (ar pārbaudāmas liecības patiesuma noskaidrošanu iegūt apstiprinājumu tam, ka noteiktās prasības ir izpildītas), kā arī procesu novirzes dokumentāli fiksētu parametru pierakstu analīze, lai pārliccinātos, ka noteiktās prasības ir ievērotas (ISO 8402-94) [1].

Attiecībā par kvalitātes sistēmām, pasaulē pazīstamas šādas izplatītas kvalitātes sistēmas:

- kvalitātes administrēšanas sistēma,
- kvalitātes nodrošināšanas sistēma,
- kvalitātes pilnveidošanas sistēma.

Kvalitātes administrēšanas sistēmas darbības principus un uzbūvi nosaka valsts, un pati valsts uzņemas arī kontroles funkcijas pār šo sistēmu.

Kvalitātes nodrošināšanas sistēmas mērķis ir panākt stabilus kvalitātes rādītājus atbilstoši standartos dotajiem norādījumiem. Prasības šajā sistēmā izstrādā pats uzņēmējs, balstoties uz patērētāju vēlmēm un minimālajām kvalitātes prasībām, ko nosaka likumdošana. Šajā sistēmā tiek detalizēti izstrādāta kvalitātes nodrošināšana un pārraudzība.

Kvalitātes pilnveidošanas sistēma balstīta uz nepārtrauktiem, mērķtiecīgiem un biežiem uzlabojumiem. Kvalitātes prasības izstrādā pats uzņēmējs, pamatojoties uz zināmām un iespējamām patērētāja vēlmēm. Faktiski šī sistēma nozīmē visaptverošu kvalitātes vadību - "kvalitāte katrā darbībā" un pasaulē pazīstama ar burtiem TQM (*total quality management*).

5. Standartu veidi un to savstarpējās atšķirības

Visaptverošu kvalitātes vadību (TQM) definē ISO 8402:1994 kā piecu uzņēmuma vadīšanā, kas vērsta uz kvalitātes pilnveidošanu, balstīta uz visu tā darbinieku līdzdalību un orientēta uz ilgstošiem panākumiem, kurus gūst, apmierinot klientu vēlmes, sniedzot labumu uzņēmuma darbiniekiem un visai sabiedrībai.

Visaptveroša kvalitātes vadība attiecas uz katru uzņēmuma aktivitāti, pretēji ISO 9000 standartam, kas aprobežojas tikai ar produktus ražojošajiem procesiem. TQM ietver arī tādas grūti definējamas tēmas kā uzņēmuma ētika, attieksme un kultūra, kas arī netiek apskatītas ISO 9000. Pētnieki min vairākus galvenos iemeslus, kāpēc uzņēmumam ir jāpieņem TQM – lielāka konkurētspēja, jaunā

uzņēmuma kultūra nodrošinās tā izaugsmi un stiprumu, tiks izveidota darba vide, kurā ikviens darbinieks varēs būt izecils, samazināsies stress, defektu skaits, izveidosies darba komandas, nostiprināsies sadarbība un biedrskums [7].

ISO 9000 ir starptautisko standartu saime, kurā iekļauti kvalitātes sistēmu veidošanas un vadīšanas jēdzieni. ISO 9000 sērijas standarti publicēti 1987.gadā un kopš tā laika 3 reizes pārskatīti. Pēdējā versija stājas spēkā 2001.gadā kā **ISO 9000:2000** kvalitātes sistēmas vadīšanas modelis. ISO 9000 ir praktiski izmantojams standarts ar plašu pielietojumu un attiecas uz visām nozarēm. Jaunais ISO ir orientēts uz vispārēju pamatprocesu struktūru, kura aizstāj esošo uz ražošanu attiecināto modeli. Šajā kvalitātes modelī ir 4 galvenie elementi – vadības atbildība, resursu vadība, procesu vadība, mērīšana, analīze un pilnveidošana, kas integrē šajā modelī visaptverošas kvalitātes principus.

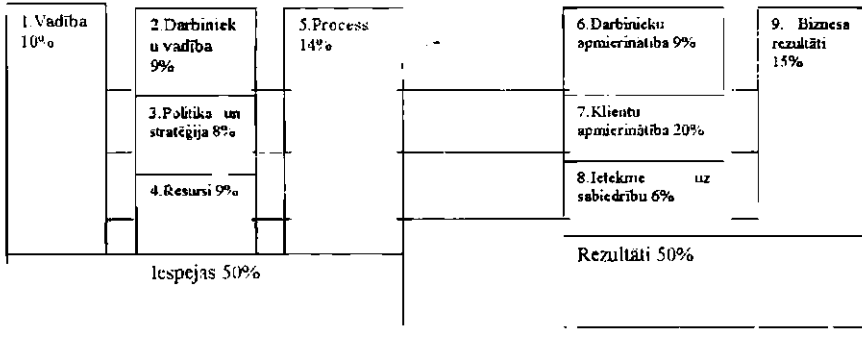
ISO 14000 ir starptautiski atzīta standartu sērija vides pārvaldības sistēmas izveidošanai organizācijās. Pamata dokuments ISO 14000 sērijā ir ISO 14001. Šis dokuments tiek lietots sertifikācijai. ISO 14001 var attiekties uz visa veida organizācijām, lielām un mazām, jebkurā nozarē. Tas var attiekties uz visu organizāciju vai tās daļu. Atšķirībā no citiem standartiem ISO14001 nosaka uzņēmumiem izveidot vides pārvaldības politiku, uzņemoties saistības piesārņojuma novēršanā un nemitīgā sistēmas pilnveidošanā. Vides standartu un pārvaldības sistēma ir daļa no visaptverošas vadības sistēmas, kas ietver tās darbības, procesus un resursus, kas nepieciešami uzņēmuma vides politikas attīstībai, īstenošanai, kontrolēšanai un uzturēšanai [7]. Jeb citiem vārdiem sakot, vides standartu un pārvaldības sistēma ir veids, kā organizēt uzņēmuma darbību, pastāvīgi uzlabojot vides prasību izpildi, un nodrošināt to atbilstību pastāvošajai likumdošanai.

OHSAS 18000 ir darba drošības un arodveselības vadības sistēmas standarts, kas ļauj sakārtot uzņēmuma darba aizsardzības jautājumus. Šis standarts ir radīts tā, lai tas būtu lietojams visu lielumu un tipu uzņēmumiem un piemērojams jebkuriem kultūras un sociālajiem nosacījumiem. Šī standarta ieviešana norāda uz veidu, kādā uzņēmums kontrolē un pārzina visus būtiskākos riska faktoros. Konceptuāli ISO 18000 ir izveidota uz tiem pašiem vadības principiem, kas ir ISO 14000 un ISO 9000 pamatā un tas nodrošina šīs sistēmas savietojamību ar minētajiem standartiem [7].

HACCP ir pārtikas paškontroles sistēma, kas balstās uz pārtikas nekaitīgumu un ar to saistīto problēmu profilaksi – tā ir sistēma pārtikas nekaitīguma nodrošināšanai. Izmantojot HACCP sistēmu, kontrole tiek pārcelta no gala produktu kontroles uz pārtikas produktu izstrādes un ražošanas procesa kontroli. HACCP priekšrocības: 1) dod iespēju ietaupīt ražošanas izmaksas pārtikas pārstrādes uzņēmumā, jo koncentrē tehniskos resursus procesa kritiskajos punktos, 2) visefektīvākais līdzeklis kā kontrolēt un novērst saindēšanos un saslimšanu ar pārtiku, 3) palielinās produkcijas pieprasījums u.c.

Izcilas uzņēmējdarbības modelis (*Business Excellence Model BEM*) praktiski aptver visaptverošās kvalitātes vadības principus. BEM ir efektīvs

pašnovērtēšanās līdzeklis, lai noteiktu savas stiprās un pilnveidojamās jomas (skat. 6. attēlu).



6. attēls. Izcilas uzņēmējdarbības modeļa kritēriji [8].

Pirmie pieci kritēriji tiek saukti par *iespējām* un tie attiecas uz to kā uzņēmums darbojas. Pārējie četri tiek saukti par *rezultātiem* un attiecas uz to, kas ir sasniegts.

Pirmajā kritērijā tiek pierādīts, kā vadības un atsevišķo vadītāju izturēšanās un rīcība iedvesmo un sekmē visaptverošās kvalitātes vadīšanas kultūru. Kritērijs parāda, kādā veidā tiek pilnveidota uzņēmuma organizācija, iesaistot kvalitātes pilnveidošanas pasākumos arī klientus, piegādātājus un citas organizācijas.

Otrajā kritērijā uzņēmuma vadība apraksta, kādā veidā tā izstrādā, īsteno, pilnveido un izskaidro sava uzņēmuma stratēģiju un plānus.

Trešais kritērijs parāda, kādā veidā un cik pilnīgi uzņēmums izmanto darbinieku spējas, ceļ to kompetenci, vai uzņēmums uzticas darbiniekiem un ierestēs darbiniekus strādāt radoši un uzņēmīgi.

Ceturtajā kritērijā uzņēmums apraksta tam pieejamo resursu un informācijas izmantošanas efektivitāti un partnerattiecību veidošanu.

Piektais kritērijs parāda, kā uzņēmums īsteno kvalitātes sistēmu, vada produktu tapšanas un pakalpojumu sniegšanas procesu, rosina uz pastāvīgu kvalitātes pilnveidošanu, balstoties uz klientu interešu izziņāšanu un apmierināšanu.

Sestajā, septītajā un astotajā kritērijā uzņēmums parāda, kas sasniegts klientu, personāla un sabiedrības interešu apmierināšanā no viņu pašu viedokļa.

Devītajā kritērijā uzņēmums aplūko sasniegtos rezultātus – finansiālos un citus rādītājus [1; 6].

Veicot pašvērtēšanu, rūpīgi jāaplūko organizācijas darbība un tās atbilstība iedomātajam ideālam vai arī dotajam modelim. Jāatzīmē, ka jauno ISO 9000:2000 modelī pārsvarā izmantoti BEM principi. Kā nozīmīgākā atšķirība no ISO jāuzsver, ka BEM vairāk pievēršas partnerattiecībām ar klientiem un piegādātājiem (ieguldām piegādātājos savus resursus).

BEM nav sertificējams, bet pēc tā tiek vērtēti uzņēmumi un piešķirta kvalitātes balva. Kvalitātes balvas ieviestas, lai uzņēmumi varētu salīdzināt un novērtēt to veiksmes un neveiksmes. To izcīna uzņēmumi konkursa kārtībā. Arī Latvijā ir izveidota un jau ceturto gadu tiek pasniegta kvalitātes balva, kas balstās uz tiem pašiem principiem kā Eiropas Kvalitātes balva.

Literatūra

1. Latvijas banku augstskolas rīkotā kursa "Organizācijas un to vadīšana pārmaiņu apstākļos" materiāli. Rīga, 2001.
2. Valsts administrācijas skolas (VAS) kursa "Vadīšanas pamati" materiāli. Rīga, 1998.
3. PHARE projekta ietvaros izstrādāta "Rokasgrāmata projektu novērtējumam". Rīga: Labklājības ministrija, 1998.
4. Konceptuālais jautājums "Par ārvalstu neatmaksājamās palīdzības piesaistīšanu un saņemšanu". Rīga: Labklājības ministrija, 1999.
5. "Activa adros standart" pētījums, Kvalitāte, Nr.5, 2000.
6. VAS kursu "Kvalitāte kā vadības stratēģija" materiāli. Rīga, 2001.gada 26.-27.aprīlis.
7. Latvijas, Lielbritānijas konsultāciju firmas SIA "Zygon Baltic Consulting" npublicētie materiāli.
8. Ceturtais ikgadējās starptautiskās konferences "Kvalitātes vadība konkurētspējas veicināšanai" materiāli. Rīga, 2000.

Kopsavilkums

Analizējot uzņēmuma biznesa vadības attīstību Latvijā, var izdarīt sekojošus būtiskākos secinājumus:

- makroekonomiskās vides izmaiņas ietekmē ne tikai uzņēmējdarbības attīstību kopumā, bet arī uzņēmuma mikrovidi, radot jaunas tendences uzņēmējdarbības vadībā, tāpēc pēdējos gados Latvijā parādās tādas modernas vadīšanas metodes kā **projektu vadīšana un kvalitātes vadīšana**;
- projektu vadība kā darba organizācijas forma daudz lielāku nozīmi un vietu uzņēmuma biznesa vadībā iegūis ar ES strukturālo fondu ieplūšanu Latvijā;
- no standartiem vistuvāk visaptverošai kvalitātes vadībai ir BEM, kas, savukārt, kalpojīs par pamatu ISO saimes standartu uzlabojumiem, līdz ar to uzskatāms kā labākais kvalitātes vadības modelis.

Normunds Zalpēteris (Latvijas Universitāte)

PAKALPOJUMU SNIEGŠANAS STIMULĒŠANA BANKU SEKTORĀ

STIMULATION OF PROVIDING SERVICES IN BANKING SECTOR

Die häufigen in Frage gestellte Wirksamkeit massengezielter Werbung hat in der heutigen Situation der Informationsüberflutung zu einer Bedeutungszunahme der Verkaufsförderung auch in dem Bankenbereich geführt. Insbesondere wichtig für die Banken sind die konsumentengerichtete Verkaufsförderung mit dem Schwerpunkt - Gewinnspiele.

Es gibt drei Hauptvorteile, die von Verkaufsförderungsmaßnahmen in dem Bankenbereich geschaffen werden. Der erste und strategisch wichtigste Vorteil ist die Umwandlung der neuen Kunden zu den treuen Kunden. Der zweite mehr taktisch gerichtete Vorteil ist die Verstärkung der Nutzungsintensität der Bankdienstleistungen zwischen treuen und unregelmässigen Gebraucher und der dritte Vorteil ist die Auszeichnung der treuen Kunden durch die Hinzufügung der zusätzlichen Werte für die Dienstleistungen und die Erfrischung bestehenden Beziehungen.

Banku pakalpojumu komunikāciju tirgus pēdējos gados ir piedzīvojis strauju pieaugumu, it īpaši reklāmas aktivitāšu ziņā. Galvenie iemesli šādam pieaugumam ir:

- ✓ konkurences pastiprināšanās, gan no citu finanšu sektoru dalībnieku (piem., līzings kompāniju, apdrošināšanas aģentūru utt.) puses, gan no ārzemju investoru puses;
- ✓ jaunu komunikācijas līdzekļu, piemēram, tiešais mārketinga, parādīšanās;
- ✓ dažādu finanšu organizāciju apvienošanās un ar to saistītu "jaunu" finanšu pakalpojumu rašanās;
- ✓ arvien jaunu finanšu pakalpojumu rašanās (piem., faktoringa, *Internet-bankas* utt.).

Bieži uzdotais jautājums par masu reklāmas efektivitāti mūsdienu informācijas piesātinājuma apstākļos ir veicinājis pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas (*sales promotion*) nozīmi arī banku sektorā.

Ir vairāki faktori, kas ietekmē pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas pieaugošo nozīmi banku sektorā:

- ✓ reklāmas efektivitātes samazināšanās lielo izmaksu (medijos) dēļ;
- ✓ pārdošanas veicinošo pasākumu profesionalitātes pieaugums;
- ✓ mikro-mārketinga pieeja: kā atbildes gājieni arvien vairāk fragmentējošam tirgum pārdošanu veicinošie pasākumi piedāvā tiešākas komunikācijās iespējas nekā masu mediji;

- ✓ “sniega pikas”(snowball) efekts: firmām tirgos, kur pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas pasākumi ir kļuvuši vispāratzīti, ir gandrīz obligāti jāveido šāda tipa pasākumi, vai nu jāriskē ar tirgus daļas zaudēšanu.

Kas tad ir pakalpojumu sniegšanas stimulēšana? Termins “pakalpojumu sniegšanas stimulēšana” ietver dažādas metodes, ar kuru palīdzību:

- ✓ patērētāji tiek rosināti iegādāties un izmantot attiecīgus pakalpojumus (*patērētāju orientēta pakalpojumu sniegšanas stimulēšana*);
- ✓ tiek atbalstīts pašas bankas apkalpojošā personāla darbs un paaugstināta tā efektivitāte (*apkalpojošā personāla orientēta pakalpojumu sniegšanas stimulēšana*);
- ✓ tiek sniegts atbalsts noicīta kanālu (nekustamā īpašuma firmas, finanšu brokeru firmas u.c.) mārketinga aktivitātēm (*starptieku pakalpojumu sniegšanas stimulēšana*).

Šī darba ietvaros galvenā uzmanība tiks veltīta patērētāju orientētai pakalpojumu sniegšanas stimulēšanai, jo tā ir visefektīvākā, kā arī darbietilpīgākā, kas prasa papildu zināšanas un pieredzi.

Galvenās priekšrocības un trūkumi pakalpojumu sniegšanas stimulēšanā ir apskatītas 1. tabulā.

1. tabula

Galvenās priekšrocības un trūkumi pakalpojumu sniegšanas stimulēšanā

Priekšrocības	Trūkumi
<ul style="list-style-type: none"> ✓ pieprasījuma palielināšanās – galvenā īstermiņa priekšrocība; ✓ potenciālo klientu piesaistīšana uzņēmuma pakalpojumiem; ✓ impulsīvo pirkumu veicināšana; ✓ uzmanības pievēršana jauniem vai modificētiem pakalpojumiem; ✓ jaunas intereses modināšana par patērētāju interesi zudušiem pakalpojumiem. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ īstermiņa efekts – gandrīz visi pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas efekti ir tūlītēji; ✓ potenciālie klienti var pievērsties piedāvātajiem pakalpojumiem tikai stimulējošo pasākumu laikā, pēc kā atkal atgriezties pie iepriekšējās uzvedības; ✓ slēptās izmaksas – liela daļa izmaksu, kas saistītas ar menedžmenta un apkalpojošam personāla laiku un piepūli, netiek pieskaitītas tiešajām izmaksām; ✓ cenu samazinājums – tas var likt lietotājiem arī nākotnē gaidīt cenu kritumu, kas potenciāli var sabojāt pakalpojumu kvalitāti; ✓ imidža negatīva ietekme – dodot atlaides vai pazeminot cenas, tiek negatīvi ietekmēts pakalpojumu un visas firmas imidžs.

Pēc pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas definēšanas un priekšrocību un trūkumu uzskaitījuma aplūkosim tā galvenos mērķus un pielietojamās metodes, šo mērķu sasniegšanai banku sektorā (sīkāk apskatīsim pēdējā laikā popularitāti guvušos konkursus, loterijas un spēles).

Kādiem mērķiem tad kalpo pakalpojumu sniegšanas stimulēšana bankām? No definīcijas izriet, ka mērķi ir atkarīgi no pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas objektiem (skat. 2. tab.).

2. tabula

Banku pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas mērķi		
Patēriņa tirgū	Starpnieku tirgū (piem., finansu konsultanti)	Apkalpojošam personālam
<ul style="list-style-type: none"> ✓ pakalpojuma izmēģināšanas motivējums; ✓ pakalpojuma intensīvas izmantošanas motivējums. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ jauna pakalpojuma izmantošanas motivējums; ✓ starpnieku piesaistīšana pakalpojuma markai; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ motivējums pārdot jaunus pakalpojumus; ✓ motivējums kvalitatīvi apkalpot pircējus; ✓ motivējums piesaistīt pastāvīgus pircējus; ✓ motivējums strādāt pēc tiešā mārketinga paņēmiena.

Atsevišķiem pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas mērķiem ir iespējams izmantot daudz un dažādus paņēmienus jeb metodes. To apkopojumu var apskatīt 3. tabulā.

3. tabula

Banku pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas veidi		
Orientēti uz pircējiem	Orientēti uz starpniekiem	Orientēti uz apkalpojošo personālu
<ul style="list-style-type: none"> ✓ kuponu piedāvājums; ✓ cenu atlaides atkarībā no pakalpojumu izmantošanas noteiktā laikā; ✓ izmaksu kompensēšana; ✓ saīsināt ar pakalpojumiem par izdevīgām cenām; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ cenu atlaides atkarībā no pakalpojumu izmantošanas noteiktā laikā; ✓ bezmaksas pakalpojumu papildpiedāvājums pēc noteikta apjoma pakalpojumu izmantošanas; ✓ pakalpojumu virzīšanas tirgū izmaksu kompensācija; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ prēmijas; ✓ konkursi; ✓ konferences; semināri; ✓ kursi.

Orientēti uz pircējiem	Orientēti uz starpniekiem	Orientēti uz apkalpojošo personālu
<ul style="list-style-type: none"> ✓ atalgojums pastāvīgiem pircējiem; ✓ konkursi, loterijas, spēles. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ prēmijas, dāvanas par līguma noslēgšanu; ✓ uzņēmumu speciālo saventru (žimuli, kalendāri, pildspalvas u.tml.) izplatīšana; ✓ konkursi, loterijas. 	

Pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas veidi, kas ir orientēti uz patērētājiem, vispārīgi tiek iedalīti cenu (*price deals*) un "materiāli" jeb "pievienotās vērtības" (*non-price* jeb *value-adding*) orientētajos.

Jā apskatām visu tirgus ekonomiku kopumā, tad kuponi un cenu manipulācijas ieņem pārdošanas stimulēšanā dominējošo lomu. Tomēr cenu orientētā pakalpojumu sniegšanas stimulēšana ir sarežģīta un iespējams bīstama lietošanai banku pakalpojumu tirgū divu iemeslu dēļ:

- ✓ cenu noteikšana pakalpojumiem jau tā ir sarežģīts process;
- ✓ patērētāji bieži cenas izmanto kā kvalitātes mērīšanas aizstājēju.

Vūds (Woods) pieņem, ka cenu orientētā pakalpojumu sniegšanas stimulēšana finansu pakalpojumu tirgū nav sevi aplicinājusi šādu iemeslu dēļ:

- ✓ relatīvi augstās patērētāju lojalitātes;
- ✓ cenu kara briesmām;
- ✓ tā, ka atlaižu finansu pakalpojumu izmēģināšanu stimulē mazāk efektīvi nekā preču izmēģināšanu;
- ✓ cenu veidošanas izšķirošās lomas vispārējā pozicionēšanā.

Otra pārdošanas veicināšanas pasākumu grupa, kurai bieži vien nav pievērsta pietiekosa uzmanība, ir tā saucamā "pievienotās vērtības" orientētā pakalpojumu stimulēšana. Šāda tipa stimulēšana cenu un pamatpakalpojumu piedāvājumu atstāj neskartu, un piedāvā klientiem " kaut ko ekstra" – piem., dāvanu par brīvu, papildu pakalpojumus vai konkursus.

Tādu pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas standarta metožu, piemēram, kuponu piedāvājums un bezmaksas paraugu izdalīšana, izmantošana banku sektorā ir ierobežota. Lielākās bankas savā starpā konkurē, piem., lai piesaistītu studentu kontus, gandrīz visas lielākās bankas Latvijā (Unibanka, Hansabanka, Parex banka, Krājbanka) piedāvā pakalpojumu komplektu studentiem ar lielām atlaidēm. Bez tam Latvijā ļoti lielu popularitāti ir ieguvis tā saucamais "sainis ar pakalpojumiem par izdevīgām cenām", kas ir ietaupījuma piedāvājums patērētājam, salīdzinot ar parasto preces cenu, piem., "Uzņēmēja komplekts", "Studentu banka". Tāpat arī bankas piedāvā tādu pakalpojumu, kā paaugstinātu procentu likumi depozītnoguldījumiem uz laiku, lai tādējādi veicinātu

papildus naudas resursu piesaisti (piem., Krājbanka piedāvā "Krājbankas Ziemas noguldījumus").

Iepriekšminētais pasākums varētu arī negūt īpašus panākumus. Produkta nemateriālā rakstura dēļ paaugstinātās procentu likmes noguldījumiem klientiem nešķiet īpaši svarīgas. Savukārt veiksmīgāka šāda tipa pārdošanas veicināšanas metode varētu būt bankām, kas kopā ar noguldījumu ar paaugstināto procentu likmi vai bez tās piedāvātu dāvanu (pulksteni, telefonu, ceļojumu) par brīvu (piem., Unibankas piedāvātais "Ziemassvētku depozīts" ar paaugstinātām likmēm un loteriju). Tad patērētāji justu, ka viņi saņem vērtīgu lietu, kas veido taustāmu saikni ar izdarīto noguldījumu.

Straujais konkursa, loteriju pieaugums pēdējos desmit gados ir novērojams finansu sfērā ārzemēs. Vairumā gadījumu gan tās ir vienkāršas "atver kontu un laimē balvu" tipa loterijas, bet ir iespējams tās integrēt arī daudz lielākā mārketinga komunikāciju kampaņā. Piemēram, *Citiibanka* loteriju iekļāva sevīs sponsorētajās "*Ciitour*" velosacensībās, kur reizē ar dažādiem bankas suvenīriem un T-krekliem pirms starta tika izdalītas brošūras ar kuponiem, ar kuru palīdzību bija iespējams iegūt savā īpašumā 500 velosipēdus (*Ciitbikes*).

Latvijā šis stimulēšanas veids banku sektorā tikai vēl sāk veidoties. Kā līderi šeit varētu minēt Hansabanku, kas ir veikusi automašīnas izlozi, starp visiem saviem *Internet*-bankas lietotājiem, kā arī izlozi uz Olimpiskajām spēlēm, starp visiem Hansabankas Olimpiskās VISA kartes saņēmējiem.

Tā kā pasaules banku praksē konkursi, loterijas un spēles ir viens no progresējošākajiem un vislielāko atsaucību guvušajiem stimulēšanas veidiem, bet Latvijā tas vēl atrodas tikai sākuma stadijā, tad turpmāko uzmanību veltīsim tieši šim pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas veidam.

Var tikt nosaukti vairāki aspekti, kāpēc konkursi, spēles, loterijas ir derīgas banku mārketiņam:

- ✓ *Diferencēšanas iespējas.* Arvien grūtāk pakalpojumu sniedzējiem ir radīt jaunus un inovatīvus pakalpojumus, lai tādā veidā atšķirtos no konkurentiem, jo jau "nākošajā dienā" kaut ko līdzīgu vai to pašu jau piedāvā arī konkurents. Tāpēc ir lietderīgi izmantot konkursus, kas ir īslaicīgi, bet efektīgi, kā diferencēšanas avotu.
- ✓ *Sasaistes iespējas.* Kā saiknes elements starp "*below-the-line*" (piem., tiešais mārketings, sadales kanāli) un "*above-the-line*" (piem., reklāma, sabiedriskās attiecības) mārketiņģa aktivitātēm.
- ✓ *Taustāmas dimensijas pievienošana pakalpojumam.* Pakalpojumi ir grūti attēlojami, bet konkursu plakāti un izdales brošūras dod lielisku iespēju izveidot interesantu, taustāmu un redzamu izdales (*point-of-sales*) materiālu filiālēm.
- ✓ *Pieprasījuma "izgludināšana" (smoothing).* Viena no lielākajām pakalpojuma mārketiņģa problēmām ir pieprasījuma svārstības. Konkursi var palīdzēt atbalstīt pieprasījuma rašanos tā vājākajos periodos, vai dot atbalstu attiecīgo pakalpojumu pieprasījumam sezonas sākumā.
- ✓ *Patērētāju un bankas savstarpējā mijiedarbība.* Mijiedarbības mārketiņģs ir vitāli svarīgs pakalpojumiem, bet grūti realizējams ar reklāmas palīdzību, kas

pārsvārā ir netiešs komunikācijas līdzeklis un kas ir potenciālo klientu pasīvi aprobēta.

- ✓ *Cenu/kvalitātes stabilitāte.* Tā kā konkursi un loterijas neievieš nekādas korekcijas cenu un pamatpakalpojumu politikā, tad ir iespējams izsargāties no nevajadzīgiem cenu kariem un piedāvāto pakalpojumu kvalitātes līmeņa nesamazināšanās.
- ✓ *Daudzpusība. Mainīgums.* Konkursi un loterijas pārsvārā asociējas ar pakalpojumu pārdošanas palielināšanu īstermiņā, bet tāpat tas var veicināt virkni citu komunikāciju un citas mārketinga aktivitātes (icprickšminētais *Citibankus* piemērs ar velosacensībām).

Lai varētu precīzi definēt pakalpojumu sniegšanas stimulisēšanai pakļauto mērķa auditoriju, vispirms identificēsim banku pakalpojumu lietotāju tipus:

- ✓ *Potenciālie lietotāji* – nelieto piedāvātos servisos, bet kurus varētu pārtiecināt to darīt ar mārketinga *mix* palīdzību. Visbiežāk izmantotā mērķa grupa pakalpojumu sniegšanas stimulisēšanas pasākumiem.
- ✓ *Konkurentiem lojālie* – veiksmīgi pakalpojumu sniegšanas stimulisēšanas pasākumi var piesaistīt lielu skaitu konkurentiem lojālu klientu.
- ✓ *Preču marķu mainītāji* – patērētāji, kas lēkā starp konkurējošām preču marķām. Finanšu pakalpojumu mainīšanas svarīgums un varbūtība būs atkarīga no dažādu pakalpojumu maiņas izmaksām. Bieža depozītu konta bankas mainīšana diez vai varētu būt pievilcīga klientiem, pat tad, ja iespēja vinnēt ceļojumu viņiem liktos pietiekoši atraktīvs piedāvājums.
- ✓ *Lojālie klienti* – pašiem lojālo un konkurentiem lojālo segmentu robežās mēs varam izdalīt:
 - ilgtermiņa, preču zīmes lojālajos,
 - kā arī klientos, kuri tiecas būt “pēdējam pirkumam lojālie” – tie, kuri tiecas veikt atkārtotus pirkumus līdz tam brīdim, kad tiek veicināts mainīt viņu lojalitāti.

Patērētājiem visā visumā patiek piedalīties dažādos konkursos un izlozēs. Kā apliecinājums tam der gan *Harris/Marketing Week* 1989. gadā, gan *Incentive Marketing* 1992. gada Lielbritānijā veikto aptauju rezultāti, kas parādīja to, ka ap 70% patērētāju piedalās ar produktu vai pakalpojumu saistītos konkursos vai izlozēs.

Mēs varētu intuitīvi sadalīt patērētājus trīs segmentos, par galveno kritēriju izvēloties viņu attieksmi pret konkursiem un izlozēm:

- ✓ *Tie, kas nepiedalās* – uzskata konkursus un loterijas par laika izšķiešanas veidu;
- ✓ *Pasīvie dalībnieki* – iesaistās konkursos un loterijās, bet nemaina savu ierasto iepirkšanās uzvedību, lai tikai piedalītos konkursos un loterijās;
- ✓ *Aktīvie dalībnieki* – maina savu iepirkšanās uzvedību (piem., laiku vai piedāvātāja izvēli), lai iesaistītos atraktīvos konkursos vai loterijās.

Svarīgi šeit būtu pieminēt to, ka šī klasifikācija attiecas uz cilvēkiem, kas ir saistīti ar banku pakalpojumiem. Patērētāji var mierīgi pāriet no vienas kategorijas otrā, pēc dotā

konkursa vai loterijas atraktivitātes, kas pēc *Selby* un *Beranek* (1981) ir funkcija no pieciem faktoriem:

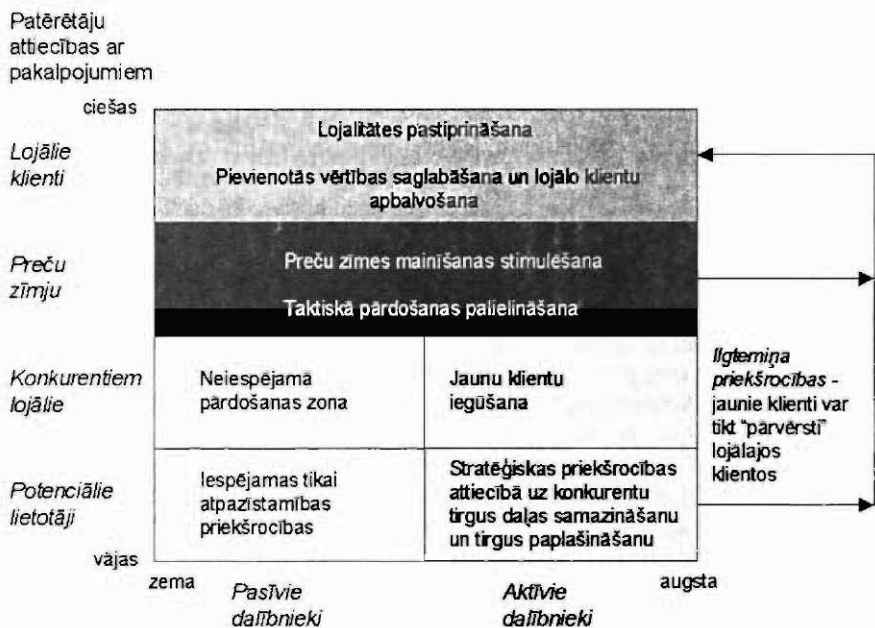
- ✓ pieteikšanās izmaksas;
- ✓ balvu monetārā vērtība;
- ✓ balvu skaits un laimesta iegūšanas varbūtība;
- ✓ azartspēļu un konkursu azarts;
- ✓ vēlme šādā veidā izlietot savu brīvo laiku.

Viņi secina, ka visi faktori ir svarīgi, bet lielā racionāli-ekonomiskā lēmumu pieņemšanas pieeja, kas sevī ietver pirmos trīs punktus, nav ļāvusi pietiekoši objektīvi novērtēt pēdējo divu faktoru svarīgumu. *Premium Incentive Business* (1986) veiktais pētījums, parāda, ka 60% dalībnieku spēlēs un loterijās ir piedalījušies "tikai prieka pēc" un 61% no dalībniekiem "pilnībā nezināja, kādas balvas tiek piedāvātas".

Pakalpojumu lietotāju tipus un patērētāju gatavību piedalīties konkursos un loterijās, apvienojot vienā sistēmā. 1. attēls mums dod iespēju labāk izprast pakalpojumu sniegšanas stimulēšanai pakļautās potenciālās mērķa grupas.

1. attēls

Konkursu un loteriju stimulējošā ietekme uz patērētājiem



leinterēsētība piedalīties konkursos, loterijās

Šis modelis parāda, ka šeit ir divas galvenās grupas, uz kurām pakalpojumu sniegšanas stimulēšanu vajadzētu mērķēt. Jaunus klientus ir iespējams piesaistīt no potenciālo lietotāju grupas un kādus "piesavinoties" no konkurentiem lojālo daļas, un (ja šie "kādi" tiek saglabāti) tas nodrošinās, pamatojoties uz pieaugušo klientu un paplašināto tirgus bāzi, ilgtermiņa priekšrocības. Pētījums vedina uz šādu atziņu iespējamību tādēļ, ka patērētājam, kurš reiz ir mēģinājis tirgū virzīto pakalpojumu un ir apmierināts ar to, ir pieaugusi varbūtība atkārtoti izmantot to vēlreiz (Cotton un Babb, 1978; Rothschild un Gaidis, 1981). Vēl lielākā mērā šī atziņa attiecas uz agrākajiem pakalpojumu nelietotājiem. Pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas potenciālu šādu patērētāju uzvedības izmaiņu radīšanai rāda Neilsena *Promotion Service* aptaujas rezultāti Kanādā. Tie rāda, ka 55% konkursu un loteriju dalībnieku lieto dotu pakalpojumu, speciāli lai piedalītos konkursā vai loterijā, un no kuriem 95% dotu pakalpojumu izvēlēšies arī pēc konkursa vai loterijas beigām.

Cita priekšrocība izriet no pakalpojuma lietošanas intensitātes palielināšanas lojālo vai neregulāro lietotāju vidū. Tas vairāk ieteknēs īstermiņa taktisko pārdošanas pieaugumu. Konkursi vai loterijas var apbalvot lojālos klientus, pievienojot vērtību un varbūt pievienojot mazliet "pikantumu" (atdzīvinot) eksistējošās ar klientu attiecības. Finanšu pakalpojumu tirgū nav nekas neparasts atrast konkursus vai loterijas, kas domātas tikai konta turētājiem. Kaut gan šāda tipa konkursi vai loterijas var veicināt jaunu kontu atvēršanu, galvenais efekts būs apbalvot un ieinteresēt esošos klientus. Tas ir ļoti svarīgi arī dēļ tā, ka bankas konts ir pakalpojums, kura vērtību klients vairs patiesi nespēj novērtēt, līdz kamēr kaut kas ar to nav noticis. Tas nozīmē, ka banku mārketinga speciālistam šeit vajadzētu vēlēt lielāku uzmanību tāda tipa pakalpojumiem, kuru lietošana var kļūt tik ierasta, ka var kristies gan patērētāja ieinteresētība par dotu pakalpojumu, gan tā lojalitāte pakalpojumu piedāvātājam.

Literatūra

1. Praude V., Beļčikovs J. *Mārketings*. Rīga: Vaidelote, 1999.
2. *Finansu pakalpojumu mārketing*s (Teksts tulkots un adoptēts MANCAT ar EC-Phare programmas atbalstu). Rīga: Juventa, 1997.
3. Meffert H. *Marketing*. Wiesbaden: Gabler, 1998.
4. Mercer D. *Marketing for managers*. London: Orion Business Books, 1998.
5. Meidan A. *Financial service marketing*. London: The Dryden Press, 1997.
6. Уткин Э.А. *Банковский маркетинг*. Москва: Инфра, 1995.
7. Шмидт Р. *Финансовые аспекты маркетинга*. Москва: ЮНИТИ, 2000.

Kopsavilkums

Raksts sniedz informāciju par pakalpojumu sniegšanas stimulēšanu (sales promotion) banku sektorā, galveno akcentu liekot uz patēriņa tirgu orientētu stimulēšanu.

Galvenā uzmanība tiek veltīta konkursiem, loterijām un spēlēm, kas ārzemju finansu sektorā pēdējos 10 gados ir piedzīvojis vienu no visstraujākajām izaugsmēm pakalpojumu sniegšanas stimulējošo pasākumu arsenālā. Galvenā ilgtermiņa priekšrocība šāda tipa stimulēšanai ir jauno klientu „pārvēršana” bankai lojālos klientos, bet īstermiņa priekšrocība slēpjas pakalpojumu sniegšanas intensitātes palielināšanā lojālo vai neregulāro lietotāju vidū, kā arī lojālo klientu apbalvošanā, pievienojot papildu vērtību pakalpojumiem vai atdzīvinot eksistējošās attiecības.

Banku pakalpojumu sniegšanas stimulēšanas joma Latvijā pašlaik atrodas tikai sākuma stadijā, aprobežojoties ar lielāko banku atsevišķu, nepietiekami profesionāli organizētu, stimulēšanas metožu pielietošanu (piem., visbiežāk lietotās metodes depozīt noguldījumu procentu paaugstināšana, komisijas maksājumu atlaides).

Jochen Zimmermann (University of Bremen, Germany)

DEVELOPING CONTEXTUALISED PERFORMANCE METRICS FOR A SPECIALIST MANUFACTURER

KONTEKSTUALIZĒTO IZPILDES METRIKU ATTĪSTĪBA SPECIĀLISTAM-IZGATAVOTĀJAM

Despite a fairly general theory for measuring financial performance, the practical design of a performance metric must be context-bound. This context is defined by the manufacturing and control environments of the firm under consideration. This paper assesses the design of performance metrics for a project-driven specialist German manufacturer that is a subsidiary of a major conglomerate. The paper approaches the design issue from several aspects. Firstly, it considers the principal-agent context in which the firm operates. Secondly, the quality of standard accounting and finance metrics such as ROCE is discussed. In this context, the paper adds to the literature by suggesting a new project-based metric. Subsequently, the empirical performance of possible metrics is tested by using firm-specific data. The empirical results show that traditional accounting-based metrics are not only easy to compute but also map financial performance very closely. This finding may explain why many firms are reluctant to change to more complex performance measurement systems.

1. Introduction

Developing performance metrics for any particular company is a unique and therefore contextualised process. This process has to take into account the company's measurement history, the available tools and skills such as the software systems used or the level of management training, but also the structure of the

company in respect of the financial characteristics of its manufacturing and sales process. One popular and well structured approach to company performance metrics is the Balanced Scorecard¹ where the measurement context and the performance metrics are both treated as unique.

Performance metrics are still mainly financial², and these financial metrics remain most popular with decision – makers.³ A number of those financial metrics are available; all of them focus on certain aspects of financial performance on the expense of other aspects. In this sense, all of them suffer from a shortcoming of some kind or other. Choosing from the universe of measurement options should therefore be the empirical trade-off between the contextual advantages and disadvantages of a particular performance metric, where the context is defined by the contingent variables such as history, tools, skills and financial operating characteristics.⁴

Performance metrics are extended to control systems or performance management systems in an organisational context by control, feedback, and incentivisation.⁵ This paper reports only on the empirical trade-off considerations for metrics in a contextualised setting: a specialist German manufacturer. It draws on the action research methodology as outlined by *Kaplan* (1998).

The paper will proceed as follows. It will first describe the company background. Then it will proceed with some theoretical considerations on the performance management context and the available measurement options. Finally, it will report the findings and recommendations from the action research project.

2. Company Background

2.1 The Setting

Widget Ltd. is a wholly owned subsidiary of a large German manufacturing conglomerate. Founded in 1950, the Widget Group has a turnover of roughly €700 million and employs over 2,000 people. Widget develops, designs, builds and assembles turn-key systems solutions world-wide. Its modular product range offers all components for fully automated, semi-automated or manual car assembly systems. Widget is renowned in the industry for its reliability and performance.

Previously a family-owned business, Widget was taken over in the 1990s. After a transition period, it is now more closely controlled by the (German) conglomerate headquarters even though the management team largely dates back to the period when the group was family-owned. The Widget Group still decides on product, pricing, distribution and communications policy, but it now has to perform to metrics that are set by the group as a whole. In particular, Widget has to

¹ See *Kaplan/Norton* (1992 and 1996).

² See *Simons* (1999).

³ See *Lipe/Saltiero* (2000).

⁴ See *Gordon/Miller* (1976).

⁵ See *Berry/Broadbent/Otley* (1995); *Simons* (1999).

yield an annual ROCE of above 15% to be deemed a satisfactory performer. The new measurement system runs counter to Widget's traditional and still practised system of "factor performance". Factor performance compares accounting earnings to accounting costs and is widely accepted in the Widget Group and elsewhere in Germany.

Despite stable earnings, Widget has seen its ROCE performance plummet. This has raised headquarters' concern. For this reason, Widget's management wants to reconsider the performance metrics in use. The overall goal is to implement a new performance measurement system that will allow a closer monitoring of the value process and incentivisation according to the parent's ROCE performance metric.

2.2 The Measurement Problem

Widget's manufacturing system is typically project-driven. Not being particularly heavy on fixed assets, Widget assembles, delivers and bills a project (e.g. an assembly line) over a time-span of 24 to 36 months. Having long operated under German GAAP and realising earnings and matching costs under the completed-contract method, Widget now uses percentage-of-completion (PoC) as it reports to headquarters in US GAAP format. While PoC may report more accurate earnings in quarterly statements, there is still a substantial shortfall in measuring cash flow performance. For instance, the accruals system does not pick up that some large customers only pay 12 months after billing. PoC therefore does not – and it cannot – solve the problem of measuring *economic* performance. The accruals system may also incentivise the build-up of large inventories and the neglect of payment terms which depresses economic performance as well as ROCE.

Widget is a project-driven firm. On average, Widget simultaneously runs 70 projects at any one given point in time. All projects are managed by engineers with project management responsibilities, but there is no further departmentalisation in the firm. Performance metrics used within the firm for project control and incentivisation therefore must report on the performance of a single project as these are the only intermediate building block of the operations. As there is also only a small overhead component, a performance metric of a project should, on principle, allow a relatively good aggregation towards overall company performance. Aggregating a number of projects that each for themselves are performing in a satisfactory way should yield a satisfactory overall performance metric.

3. The Performance Management Context

Performance metrics are often discussed in the context of principal-agent models. In these models a principal establishes a measurement model and a reward scheme for his better informed agent so that when the agent maximises his utility he will simultaneously optimise the principal's given the principal's constraints

(second-best optimisation). Performance management systems thus align the agents' actions with the principal's. For an overview of the principal-agent problem see *Milgrom/Roberts* (1992). Special accounting applications are, for example, *Fudenberg/Tirole* (1995), *Ewert/Wagenhofer* (1997), *Dutta/Reichelstein* (1999) and *Reichelstein* (1999).

Designing a performance metric for Widget could be seen as acting within a principal-agent context with the parent company being the principal. An optimal measurement system would, from this perspective, align Widget's performance metric to headquarters' performance management system. An approach like this would overlook several crucial assumptions that are tacitly made in these research designs.

Principal-agent models even in more sophisticated form such as *Dutta/Reichelstein* (1999) assume rationality on behalf of the actors. One particular component of this rationality is the congruence between measuring intent and measuring metric. The models assume that rational principals maximise what they are really interested in, say, long-term financial performance. However, in most practical cases no such metrics really exist. All financial metrics capture only aspects of financial performance.

This can be demonstrated by looking at the currently most popular being metric popular in academic literature, the present value of expected net-payoffs.⁹ By using expected values, the analysis disregards information about the distributions of the cash flows: by using a uniform discount rate summary assumptions about re-investment opportunities are made and the time horizon problem is ignored. While condensing information may be necessary, it only comes at a price.

Measurement limitations give agents leeway for moral hazard, and principals will in most cases therefore eventually be dissatisfied with a particular metric that they have previously chosen. In due course they will replace an old metric with a newer one. With this new metric, a different set of (financial) results of the agent's actions will be brought to the principal's attention. The agent will have to change his behaviours to maximise the newly formulated utility of his principal. As metrics in actual use are even more crude than the present value of net pay-offs, an agent's measured performance may change substantially with the change of a performance measurement regime.

Say, for instance, a company previously used profit growth as the variable that was incentivised. When the typical problems of asset build-up occur, the focus eventually changes from profit growth to ROA. The agent will have to make different choices in regards to capital usage etc. if he wants to receive the maximum incentive payments.

⁹ See, e.g., *Dutta/Reichelstein* (1999) p. 162.

In longer term contexts⁷, making these changes will be difficult. Decisions with longer term impacts have already been taken. The less flexible the agent made himself by his last decisions or the more single-minded he was in maximising a subset of financial performance (the given metric), the more costly the adaptation is likely to be. A rational agent therefore anticipates changes in the performance measurement system. His chosen actions must be reflected well under different regimes of performance metrics and they cannot be guided by the principal's current incentive scheme alone.

Action research has to pay attention to this need for adaptability. Designing performance metrics for a subsidiary company has to evaluate both the principal's measurement intent, which in most contexts will be the long-term financial (or "true" economic) performance, and the current manifestation of the measurement intent, which is a certain metric that could be replaced on short notice.

4. Performance Metrics for Measuring Project Financial Performance

4.1 The General Framework

Performance metrics measure some characteristics of a project. A project denotes an economic activity (broadly defined) that is directed towards a goal. Projects can be delineated on a small scale (a single activity) or on any larger scale (e.g. a division). The firm itself can be considered a project. *Edwards et al.* differentiate between performance metrics *ex ante* and *ex post*.⁸ Performance metrics that are computed before the lifetime of a project (*ex ante*) serve as decision criteria whether to undertake a project or not.⁹ Typically, the performance metric is compared to a benchmark, and it is recommended that a project be undertaken if the benchmark value is exceeded. Performance metrics that are computed after the lifetime of a project (*ex post*) measure whether the expectations at the beginning of a project have been fulfilled and whether financial performance was randomly or systematically good or bad. *Ex post* calculations are a tool not only for determining performance but also for learning about the rationality of the investment process.¹⁰ *Ex ante* metrics are also used for incentivisation *ex post*, e.g. a residual income metric would be used to determine additional incentive-based pay-offs.

Performance metrics that are computed during the lifetime of a project are usually the most common, but they appear in a different guise. These metrics are most commonly not applied to a smaller scale (single) project but to a group of projects: a division or a firm. It should already be noted here that performance metrics for a division may exhibit characteristics different from those measured for

⁷ The longer term can be constituted in high fixed costs such as plants or investments in customer relationships etc.

⁸ See *Edwards et al.* (1987), p. 12.

⁹ See, e.g., *McMenamin* (1999), p. 350.

¹⁰ See *Brealey/Myers* (1996), pp. 300-1.

an isolated project. For one, a division's (mid-life) performance metric combines projects of all stages, from start-up to near completion. Secondly, the grouping of projects alters the behaviour of the underlying random value generating process.¹¹

Mid-life performance metrics are used for incentivisation as well as process control. They are usually of a different kind than *ex ante* and *ex post* metrics. While the latter are often investment based metrics or variants thereof, the former are typically accounting based. However, as *Edwards et al.* (1987) or *Peasnell* (1982) demonstrate, there are close relationships. On the other hand, these relationships are by no means obvious and straightforward.¹² We first consider the more common metrics, both investment and accounting based.

4.2 The Investment Based Metric Net Present Value

A typical approach to measuring project performance is computing the net present value of current and future cash flows. For a finite time horizon, this is

$$NPV = -A_0 + \sum_{t=1}^T CF_t (1+i)^{-t}$$

with A_0 being the initial outlay and i the discount rate. CF measures the cash flow that is available for interest rate payments and dividends (or re-investment). *Rappaport* showed that maximising NPV maximises shareholder value when CF denotes the cash flows available for dividend payments.¹³ In an *ex ante*-setting, CF and therefore NPV denote mathematical expectations of random numbers, and typically the discount rate curve is assumed to be flat.

NPV calculations assume that there is no option to delay investing: It can either be undertaken or not; it cannot be staged or terminated earlier. Typically this option exists, and NPV is therefore a only special case of the real options approach.¹⁴ When there is value in waiting or staging, maximising NPV is already only a proxy for the real-world value creation process even if all parameters are correctly specified. Therefore *McMenamin's* rather typical advice: "If the NPV is equal to or greater than zero, the project is considered acceptable; if the NPV is negative, the project should be rejected."¹⁵ is not correct at the margins.

It is also worthwhile noting that NPV does by definition not distinguish between a single project and a group of them. This is due to the fact that the underlying economic model assumes separability of all investment projects. Spillover effects or commonalties are incorporated in (or tacitly excluded from) the

¹¹ For instance, the central limit theorem shows that the sum of random variables following any distribution will converge to the normal distribution. See *Greene* (1997), p. 122.

¹² See, e.g., *Salamon* (1985); *Fritsche/Dugan* (1997).

¹³ See *Rappaport* (1986), ch. 3.

¹⁴ See *Dixit/Pindyck* (1994).

¹⁵ *McMenamin* (1999), p. 366.

analysis. In that sense, every NPV calculation is simultaneously an incremental and a total analysis.

Despite its popularity in the classrooms, NPV has not enjoyed similar success in corporate practice. This may either be due to its proxy character, its assumptions on incrementality or due to the fact that NPV is not very intuitive.¹⁶ Corporate practice tends to proxy value creation by using accounting numbers or ratio variants thereof. Most recently a hybrid has gained some popularity, the concept of EVA or *economic value-added*.

4.3 The Investment Based Variant Economic Value-Added

Economic value-added has entered the management accounting literature a while ago as the concept of residual income.¹⁷ *Economic value-added* is the residue of a period's accounting profit (P_t) minus a charge for the accounting capital employed in operations at the beginning of the accounting period (CE_{t-1}). For any period t its *economic value added* is

$$EVA = P_t - i \cdot CE_{t-1}$$

The sum of all discounted periodic EVAs is the *market value-added*. MVA equals NPV when there is no opening or closing valuation difference between the economic capital employed and the accounting capital employed in $t=0$ and $t=T$, respectively.¹⁸ For projects, the valuation difference is zero when they are analysed over their entire life span. The analysis of project segments requires adjustments. The most popular set of adjustments can be found in *Stewart (1991)*, even though they are not coherently founded in investment theory. For projects or project segments EVA becomes therefore a variant of NPV analysis when these adjustments are implemented. EVA proxies an identical value creation process, and it shares the same theoretical shortcomings as NPV.

Economic value-added has proved a very popular concept over the past few years. This may be due to the fact that EVAs are much more intuitive than discounted cash flows. It is also advantageous that residual incomes can be more easily derived from the systems platform of a firm. The most striking feature of EVA is, however, that one seems to be getting around the strict totality-incrementality feature of NPV analysis. Instead of isolating cash flows for projects and divisions, assets can be allocated to these very units, even on a percentage base. What is conveniently overlooked is *Peasnell's* finding that allocating assets, i.e. using EVA/MVA analysis on any level below the firm as a whole, induces a measurement error and re-introduces all the incrementality issues that are so problematic with the practical application of NPV analysis.¹⁹

¹⁶ See *Peasnell (1982)*.

¹⁷ See *Solomons (1968)*; *Tomkins (1973)*.

¹⁸ See, e.g., *Peasnell (1982)*.

¹⁹ See *Peasnell (1982)*.

4.4 The Investment Based Variant Economic Rate of Return

The economic rate of return (or internal rate of return), first proposed by *Baldwin*²⁰ and sometimes referred to as “true yield”²¹, has generated much interest in the academic literature as it seemingly combines cash flow-based valuation with the practitioner’s wish for ratio-based measurement. In corporate practice or in academic research settings, ERR metrics have proved difficult to interpret. The reason for this is that the economic rate of return is a mathematical construct, and not a yield or a traditional return measure. It is defined as

$$0 = -A_0 + \sum_{t=1}^T CF_t (1 + ERR)^{-t},$$

and therefore is not computed on a constant capital base which is by definition required for a yield metric.²² *Laitinen*’s statement that ERR “is the most important measure of profitability and economic performance”²³ is not widely shared in business research.²⁴

Economic rate of returns have two serious theoretical shortcomings. For one, they do not prove a reliable metric to choose between projects, as total value creation is determined by a project’s cash flows *and* the discount rate. Secondly, economic rates of return cannot be reliably computed over segments of a project’s life. This is due to the assumption on re-investing free cash flows that is a tacit feature in ERR calculations. The method assumes re-investment at the rate of return, not at opportunity cost.²⁵ *Stark* (1994) demonstrates that economic rate of return analysis or one of its variants, CRR analysis, is still a necessary tool for researchers who do not know the real cash flow patterns of firms or projects. In a managerial context, ERR is very rarely recommended for decision-making or management control within the firm.

4.5 The Accounting Based Variant Return on Capital Employed

The Return on Capital Employed (ROCE) is a variant of the accounting based metric accounting profit. It is one of the most popular return metrics that the management control function and financial analysts use to assess financial performance.²⁶ Capital employed is the sum of fixed assets and working capital, which is computed as

²⁰ See *Baldwin* (1959).

²¹ See, e.g., *Solomon* (1966).

²² See *Schneider* (1992), p. 91.

²³ *Laitinen*’s (1997), p. 1217.

²⁴ See, e.g., *Brealey/Myers* (1996), ch. 5.

²⁵ See *Brealey/Myers* (1996), p. 94.

²⁶ See *Brief/Lawson* (1992), p. 411; *Whittington* (1988), p. 261; *Kwong/Munro/Peasnell* (1995), p. 51.

Trade Debtors

+ Inventories

+ Other process related assets

- Trade Creditors

-- Other process related liabilities, such as advances from customers

= Working Capital

Schlosser has demonstrated that calculating capital employed in such a fashion yields better return metrics than computing a return metric on assets alone.²⁷ This is because trade creditors are a major source of financing for many firms. Eliminating this financing effect would paint a wrong picture of financial performance as it would overstate the amount of capital that is tied up in a project or a division.

ROCE is an accounting return metric that can be computed over a project's entire lifetime (intrinsic measurement) or for an extrinsically measured period of time, e.g. a calendar month or a quarter. There are some difficulties relating to the interpretation of the so-computed ROCEs.

- When the entire history of a project is analysed, total accounting profit, the numerator, does not take into account the underlying cash flow patterns. Likewise, the denominator, average or representative capital employed, may be difficult to identify. Depending on the cash flow and accruals processes, a substantial over- or under-estimation of value creation may occur.
- ROCEs (or any other accounting metrics for that matter) that are computed for each of the project's sub-periods do not typically lend themselves to a meaningful interpretation. Again, the quality of the interpretation depends on the cash flow and accruals patterns of a project. If the earnings flow is relatively stable (as, for instance, in PoC accounting) and customer payments are also relatively evenly spread over the project's lifetime, then single period ROCEs for a project may generate some insight into the project's value creation process.
- ROCEs for a division or the firm as a whole are the aggregation of many projects which are in different phases of their life cycle. A return measure for an accounting period may not be able to capture all value-relevant facts and may not map into true financial performance.

While using period-by-period ROCEs for project analysis may be flawed, it does not preclude ROCE analysis as a whole. Averaging either over projects (using ROCE analysis for divisions) or over time (using average ROCEs for project appraisal) may overcome some of ROCEs limitations. This is best illustrated with an example. We will consider a project with the following characteristics.

²⁷ See *Schlosser* (1989), p. 189.

Table 1

Cash flow of a project with termination costs

Period	20*1	20*2	20*3	20*4	20*5	20*6
Cash flow	-1.000	300	300	600	-400	-100

The initial outlay of €1,000 is recorded fully in the balance sheet and will be depreciated over five years (linear method). No other accruals such as trade creditors or debtors occur. At 15% cost of capital the project creates an additional value increment of €61; its economic rate of return is 18%. It shall be repeated in 20*3 in the same form.

Obviously, the project is profitable, and the repetition of the project will increase shareholder value even further. If it is known in 20*1 that the project will be repeated in 20*3, then the total increase in shareholder wealth would be €107.

All this is reflected in a very different way by the accounting rate of return, the ROCE. For the single project, *Table 2* shows its period-by-period ROCEs.

Table 2

Project ROCEs for a project with termination costs

Period	20*2	20*3	20*4	20*5	20*6	Average
ROCE	10%	13%	67%	50%	-150%	-20%

Even though the project creates value, the accounting rate of return is not systematically above its threshold level of 15%. In two periods there are substantial accounting returns, but in the last period the accounting rate of return is negative. This simple example shows the difficulty of judging financial performance from period-by-period ROCEs. Computing the ROCE over the project's lifetime is not instructive either. Accounting profit stands at €500, and average capital employed is €500. As there are no other accruals, the ROCE for the project stands at 100%, which does not lend itself to any meaningful interpretation in regards to the nature of the value creation process either.

If we proceed to combine the two identical projects, one starting in 20*1 and the other in 20*3, the accounting rates of return show a pattern that is smoother and allows a better insight. *Table 3* shows the period-by-period ROCEs.

Table 3

Accounting rates of return for two projects with termination costs

Period	20*2	20*3	20*4	20*5	20*6	20*7	20*8	Average
ROCE	10%	13%	31%	25%	13%	50%	-150%	-1%

However, while the period-by-period results improve in the sense that some ROCEs are now in the region that reflects the value creation process, they still do not systematically map the financial performance of the projects. The value analysis has shown that the overall value of the firm in 20*1 is slightly more than €1,100 and the two projects create a value increment of over €100, the ROCE still is in more than half of the periods below the threshold level of 15%.

Let us consider the effects of averaging period-by-period ROCEs. For the first case, the isolated project, the simple arithmetic mean yields an average ROCE of -2%. The second case yields an average ROCE of -1%. Both are well below the cost of capital even though both projects create value. The reason for this is the weight of the negative ROCE in period 5 that also enters the calculation at a weight of $\frac{1}{5}$.

In a real-life setting one has to consider empirically either weighting the period accounting rate of returns as suggested in *Peasnell* (1982), or whether the projects presented in *Table 1* and *Table 3* are extreme and only academically relevant cases. To illustrate this, let us consider another project with no termination costs, whose cash flow pattern is given in *Table 4*. As in the previous project, the initial outlay is capitalised and written off over five years using the linear method. No other accruals occur.

Table 4

Cash flows for a project without termination costs

Period	20*1	20*2	20*3	20*4	20*5	20*6
Cash flow	-1.200	300	300	600	400	240

The project's ROCEs have much more appealing features than those of the previously considered projects. They are shown in *Table 5*.

Table 5

Project ROCEs for a project without termination costs

Period	20*2	20*3	20*4	20*5	20*6	Average
ROCE	5%	6%	50%	33%	0%	19%

In this case, the accounting rates of return are below the cost of capital of 15% in three of the five periods, even though the project creates value of €30 and has an economic rate of return of 16%. However, the average (unweighted) period-by-period ROCE is 19%. This means that the average accounting rate of return gives a better -- and already meaningful -- insight into this type of project. This illustrates that the successful use of ROCE analysis is mainly an empirical problem that must be judged within the relevant performance measurement context. Period-by-period

ROCE averages can be a serious contender for mapping value creation of projects. A similar point is made in a financial analysis context by *Salamon* (1985) and *Long/Ravenscraft* (1984). However, there is no general taxonomy, following the pessimistic analysis by *Stauffer* (1971).

4.6 Alternative Metrics for Project Financial Performance

We will now discuss some other performance metrics for projects. These metrics are hybrids or other accounting variants and may serve as alternatives to NPV/EVA, ERR and average period-by-period ROCE-measurements. Some of them are found in the literature, others were developed in the course of the research project.

The first possible metric could be a modified project rate of return that is formulated as

$$\tilde{R} = \frac{\text{Accounting Profit}}{\text{Discounted Capital Employed}}$$

This pseudo-return does not use actual (or average) capital employed but a fictitious number, the discounted cash flows of the project. The fictitiousness of the capital employed number may not be a problem. Traditional average capital employed is also fictitious as the average need not be reached in any point of time. However, the character of the ratio is hybrid as it combines two performance measurement systems: the investment variant in the denominator and the accounting variant in the numerator. The interpretation as a rate of return measure may thus be a problem. One obvious flaw of this ratio is that it is positive with projects that make an accounting loss (negative numerator) and simultaneously destroy value (negative denominator).

A variation of this number may be easier to interpret. Assume that there is no fixed asset component in the project's capital employed. Remembering that Discounted Capital Employed equals Investment Profit (NPV) we can build

$$B = \frac{1}{\tilde{R}} = \frac{\text{Investment Profit}}{\text{Accounting Profit}}$$

B measures the timing differences between accounting profit and investment profit. Timing differences occur when cash flows are capitalised instead of recorded in the profit and loss account. Their economic significance increases with increased discount rates. If the cost of capital is zero, the timing difference is of no economic significance and $B=1$.

Another ratio for project analysis can be developed from efficiency analysis. Efficiency is defined as the relationship between input and output. *Radke* presents

14 definitions of efficiency and offers an even greater number of metrics.²⁸ A project's life-time efficiency can be defined as

$$W = \frac{\text{Product Turnover}}{\text{Product Expense}}$$

As this ratio is purely based on accounting numbers, it wipes out all timing differences between the projects' cash flows. Therefore the alternative

$$\tilde{W} = \frac{\text{Discounted Turnover}}{\text{Discounted Expenses}}$$

must also be considered, thus building another investment variant of project performance metrics.

One has to keep in mind that efficiency analysis is tacitly based on the assumption that the base process, the business model, creates value. This being given, increased efficiency will increase value creation and *vice versa*, all other things equal.

Another possibility is to build on the ROCE model and define a project-based metric that incorporates timing patterns but is still linked to accounting methodology. A possible ratio is

$$\text{PROCE} = \frac{\text{Time-weighted project payments}}{\text{Sum of all project expenses} \cdot \text{Capital turnover coefficient}}$$

The time weighting factors and the capital turnover coefficients are the parameters with which the PROCE can be adjusted to suit the particular needs of a company.

Alternatively, instead of using the sum of all project expenses, one could build an equivalent ratio by using the sum of all project inflows. There is a technical argument against that method. A PROCE that is built on inflows counts the margin of a project twice: once in the numerator, and once in the denominator as

$$\text{Sum of all inflows} = \text{Margin} \cdot \text{Sum of all outflows.}$$

5. Criteria for Project Performance Metrics

We stated earlier that the choice between performance metrics is an empirical trade-off determined by the particular circumstances in which a company operates. However, there are some general criteria that guide the trade-off process.

- Metrics have to be theoretically sound, i.e. they have to be consistent with "true" financial performance²⁹ to serve the measurement intent;

²⁸ See Radke (1999), pp. 1126-28.

²⁹ We use NPV as a sufficient proxy for true financial performance.

- they have to be interpreted in the current principal-agent context, i.e. they have to fit into the incentivisation scheme to serve the measurement manifestation; and
- they must not be overly complicated so that there is no organisational reluctance to use them.

While the first criterion has been the primary concern of a lot of management accounting and finance research, e.g. *Harcourt* (1965), *Solomon* (1966), *Kay* (1976), *Wright* (1978), *Luckett* (1984), *Salamon* (1985), *Brief/Lawson* (1991), *Steele* (1995), *Laitinen* (1997), the latter have been much less considered. There are some references in the Management Accounting literature in regards to the acceptance of performance metrics.³⁰ *Merchant* states: "Corporate managers' choice to emphasise ratio measures is based on the belief that the advantages of residual income-type measures, if any, would be more than offset by the confusion they would cause and the implementation costs."³¹ The literature stays markedly silent on the appropriateness of performance metrics in the principal agent context. This is due to the fact that principal-agent researchers try to model the incentive schemes on the principal's utility without even asking in what context this utility arises (this means that the normative model is tacit). This point is also somewhat made by *Holmstrom/Tirole*: "Regarding investment choice we note first that the objective function of the firm is typically ill-defined as soon as markets are incomplete, even without separation of ownership and control. [...] Two implications are, however, worth noting. The first is that the question, does the manager maximise profits (or the value of the firm)? is not always a meaningful one, particularly in connection with investment choice. The second implication is that there is little reason to expect that owners will agree on the manager's incentive structure when markets are incomplete. Thus, the abstraction [...] that the owners can be represented by a single principal who designs a scheme for the manager, can well be questioned."³²

What follows is a pretty sombre view in respect to the generality with which a performance metric can be designed. From an academic standpoint, an empirical analysis may suggest certain performance metrics in a measurement context (e.g. whether a firm is heavy on fixed assets or primarily driven by projects) as they map into NPV. Whether this mapping is of practical use has to be explored by examining the organisational context beyond a formalised structure. This will show in the application for Widget.

6. Applying Metric Choice Criteria to Widget Ltd.

6.1 The Discounting Model

The practical application of investment-based performance metrics requires the use of discount rates. Widget Ltd. has no access to capital markets, being a full

³⁰ See, e.g., *Kren* (1997).

³¹ *Merchant* (1989), p. 61.

³² *Holmstrom/Tirole* (1990), p. 101.

subsidiary. The parent's cost of capital cannot be valid for it, as the risk characteristics of the small specialist manufacturer differ completely from those of the conglomerate.

As there are no similar listed companies, we considered two auxiliary methods of deriving discount rates in this context. For one, discount rates may be extracted from historical project data. This approach is guided by IO-model thinking that on average companies earn just their cost of capital as companies converge towards the equilibrium.³³ If this is also true for Widget, then averaging over randomly drawn projects, some of them value-generating and others value-destroying, can be used to determine the discount rate. This average would represent the normal return for the risk class.

This approach must always be used with caution. To derive implicit discount rates, the economic rates of return of each project have to be computed. Only insofar as economic rates of return are representative of discount rates this method will yield acceptable results. Secondly, even if economic rates of return show characteristics of discount rate representation, the IO-model assumes a trend towards equilibrium. This may not be empirically true. If economic returns vary widely over time or at time, e.g. if their coefficient of variance, defined as the standard variation over the mean, is large, then one cannot assume a process that tends towards equilibrium, and extracting discount rates from project data should be rejected.

We randomly drew twenty recent projects to determine the ERR as an indicator for the implicit discount rate. The summary statistics of these economic rates of return, which are adjusted for outliers, are shown in *Table 6*.

Table 6

Summary statistics of Widget's economic rates of return

Average ERR	61%
Standard Deviation	55%
Coefficient of variance (σ/μ)	90%
Median ERR	45%
Skewness γ	149%

Given these summary statistics, we tried some manual computations of underlying discount rates. Results could have been driven by the re-investment assumption as negative ERRs did not compute for most projects with negative accounting profits. No pattern emerged. Eventually we did not proceed any further with this approach as we took the implicit rates as an indicator that there is no convergence towards the equilibrium.

We therefore resorted to a second, a subjective approach of determining a discount rate, which uses the threshold ROCE of the parent company. Widget's

³³ See *Mudden* (1999), p. 70.

parent requires a ROCE of 15% to deem a subsidiary company a "satisfactory" performer. All performers below 15% are candidates for divestment. This approach is similar to using value-based management for investment and divestment strategies.³⁴ Therefore, the threshold ROCE can be transformed into a subjective discount rate, representing minimum financial performance.

ROCEs are defined on the basis of capital employed, whereas discount rates are typically applied to cash flows. ROCEs are connected with discount rates through the *economic value-added* logic. A "break-even" performer in EVA-parlance is a company that does not create value added, but does not destroy value either.³⁵ This yields to the following transformation

$$\text{Target} - \text{ROCE} \cdot \text{Capital Employed} = \text{EVA} = \text{Discount Rate} \cdot \text{Assets Employed}.$$

This is rewritten for the minimum acceptable EVA=0 as

$$\text{Discount rate } i = \text{Target} - \text{ROCE} \cdot \frac{\text{Capital Employed}}{\text{Assets Employed}}.$$

We derived the relationship between capital employed and assets employed by analysing Widget's common size statements. Common size statements express each line item in per cent of the sum of assets and therefore factor out growth.³⁶

One of the problems in using common size statements may be the non-linearity of the business model. This problem is discussed in the financial analysis literature.³⁷ Growing firms typically utilise their fixed assets more intensively and only grow their current assets before adding on more capacity and fixed costs (gross-to net-margin effect). Common size statements ignore these effects and so does our averaging procedure.

The severity of this problem is again an empirical issue. Widget is mainly project driven, and most growth effects are captured in its current assets. Fixed assets are buildings (assembly halls and offices) of which there are few, but not machinery. Having examined the physical business model, we felt that the effects of nonlinearity could be ignored.³⁸

The average figures of the common size statements were adjusted for abnormalities to arrive at a target common size statement which formed the basis for deriving the discount rate.

Table 7 shows the common size balance sheets.

³⁴ See Mudden (1999).

³⁵ See Stewart (1991), p. 75.

³⁶ See White/Sondhi/Fried (1998), p. 144.

³⁷ See, e.g., White/Sondhi/Fried (1998), p. 142; Trigueiros (1995).

³⁸ As Widget had recently changed its accounting system from classification of expenses by type (Format 2) to classification by function (Format 1) and to report on US GAAP, we did not have extensive balance sheet data to test this proposition.

Table 7

Common Size Statements for Widget

Year	1998	1999	2000 ³⁹	Mean	Target
Common Size Statements					
Goodwill	0%	1%	1%	0%	0%
Property, Plant and Equipment	15%	12%	13%	13%	15%
Investments	1%	1%	1%	1%	0%
<i>Fixed Assets</i>	16%	13%	14%	14%	15%
Stocks	49%	53%	54%	52%	50%
Trade Debtors	32%	32%	22%	28%	30%
Other Debtors	2%	3%	9%	5%	3%
Cash	2%	0%	0%	1%	2%
<i>Current Assets</i>	84%	87%	86%	86%	85%
Total Assets	100%	100%	100%	100%	100%
Trade Creditors and Advances	12%	10%	5%	9%	10%
Capital Employed	88%	90%	95%	81%	90%

From *Table 7* we computed the annual discount rates using the algebraic relationship derived above.

Table 8 shows the relevant values for each year, given the balance sheet characteristics.

Table 8

Discount Rates for Widget

Target>Returns and Subjective Discount Rates					
Year	1998	1999	2000	Mean	Target
Target-ROCE	15%	15%	15%	15%	15%
EVA-Target Return Discount Rate	13%	14%	14%	14%	14%

Widget's projects are measured for in monthly periods. The target returns, which are annual figures, have to be transformed in monthly rates. There are two models to transform annual returns into monthly returns, the arithmetic model and the geometric model.⁴⁰ The arithmetic model uses the standard averaging procedure to distribute an annual return r_T into T monthly returns with $t \in [1, \dots, t, \dots, T]$. A project's return from the first up to t^{th} period is therefore

$$p_t = \frac{t}{T} \cdot r_T,$$

and a monthly return

³⁹ First half.

⁴⁰ See, e.g., *Rudcliffe* (1997), p. 174; *Elton/Gruber* (1995), p. 497.

$$\rho = \frac{1}{T} \cdot r_T$$

This method only approximates the annual return, as it disregards compound interest. The geometric model uses compound interest and yields as the return from period 1 up to t

$$\rho_t = \sqrt[t]{(1+r_t)^t} - 1,$$

and the single period monthly return is

$$\rho = \sqrt[12]{1+r_T} - 1.$$

The monthly discount rates for Widget are given in *Table 9*.

Table 9

Monthly Discount Rates for Widget

Monthly Subjective Discount Rates					
Year	1998	1999	2000	Mean	Target
Geometric Model	1,03%	1,07%	1,11%	1,07%	1,06%
Arithmetic Model	1,09%	1,13%	1,18%	1,14%	1,13%

6.2 Parameterising PROCE

For our analysis, we do not only need discount rates but parameters for PROCE. As compounding interest on a monthly basis was not seen as very intuitive by management, we used an approximation of the time weighting of payments. The time weighting is not the exact compounded interest, but a linear system. The idea was to approximate the curve of discount rate factors, given $\rho=1,06\%$,

$$f(t) = \frac{1}{(1+\rho)^t}$$

with a linear function of the kind

$$g(t) = \frac{M - t \cdot \omega}{M},$$

where ω is a period weighting and M a constant. This computation is arithmetically easier but is not flexible when interest rates change. We accepted that limitation for the computational ease and to comply to the constraints set by Widget's management.

We minimised the sum of squared differences for 30 periods (months), the maximum project length in our sample, using a starting value of $M=20$. The minimisation

$$(f(t) - g(t))^2 \xrightarrow{M, \omega} \min!$$

yielded approximate parameters of $M=20$ and $\omega=0,1875 \approx 0,19$. The visual fit is shown in *Figure 1*. Using the arithmetic monthly discount factors, the weight would have been found at $\omega=0,198$.

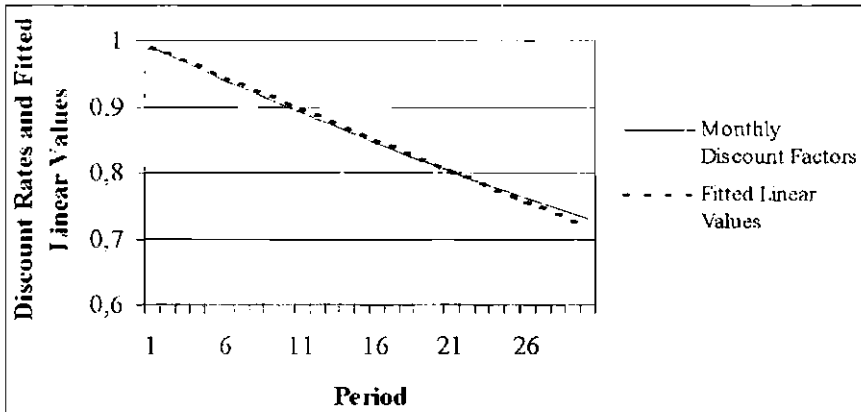


Figure 1. Discount Factors and Fitted Values at the given discount rate

We were not worried about the slight differences between the fitted values and the discount factors at the long end, as

- the average project is shorter than 30 periods
- the differences are small, and
- the effects are incentive-compatible in the sense that they under-estimate a project's ROCE (PROCE).

6.3 Evaluating Performance Metrics

To arrive at a recommendation what kind of performance metric be used, we evaluated the performance metrics on how well they captured the process of value creation. To measure this relationship, we computed correlation coefficients using both Pearson correlation and rank-order correlation (Spearman). The correlation coefficient is defined as

$$\kappa = \frac{\text{Cov}(X, Y)}{\sqrt{\text{Var}(X) \cdot \text{Var}(Y)}}$$

The Pearson correlation coefficient measures the strength of the linear relationship between the variables, the Spearman correlation reports on the strength of the rank order relationship which need not be linear in all variables. To judge between projects, the Spearman coefficient is the more important metric. The performance measure with the highest Spearman coefficient to NPV ranks projects appropriately and guides the choice between them.

The Pearson coefficient reports how an increase in, say, NPV would be reflected in any other performance metric. An increase in a performance metric that has a high Pearson correlation coefficient to NPV signals an increase in NPV. Therefore, to manage value within a project (and not to choose amongst them), a high Pearson coefficient is desirable.

The results of the correlation analyses are given in *Table 10* and *Table 11*. For confidentiality reasons, no summary statistics can be offered. Any scaling procedure to preserve confidentiality would have rendered summary statistics meaningless.

Table 10

Pearson Correlation between Performance Metrics

	Factor	NPV	ERR	\tilde{R}	B	\tilde{w}	PROCE	\emptyset ROCE
Factor	1							
NPV	0.7732	1						
ERR	0.2684	0.4530	1					
\tilde{R}	-0.0779	-0.1024	-0.1662	1				
B	-0.0093	-0.0910	-0.0037	-0.2376	1			
\tilde{w}	1.0000	0.7730	0.2673	-0.0769	-0.0092	1		
PROCE	0.9999	0.7754	0.2743	-0.0832	-0.0126	0.9999	1	
\emptyset ROCE	-0.1711	-0.0328	-0.3004	0.1894	-0.1345	-0.1707	-0.1773	1

Table 11

Spearman Correlation between Performance Metrics

	Factor	NPV	ERR	\tilde{R}	B	\tilde{w}	PROCE	\emptyset ROCE
Factor	1							
NPV	0.8895	1						
ERR	0.6053	0.6526	1					
\tilde{R}	-0.1193	-0.2123	-0.4298	1				
B	0.8895	0.3456	0.6965	-0.7000	1			
\tilde{w}	0.9719	0.8614	0.5228	-0.0368	0.2702	1		
PROCE	0.9684	0.9456	0.6860	-0.2053	0.3719	0.9333	1	
\emptyset ROCE	0.4774	0.2911	-0.0550	0.3567	-0.2538	0.4650	0.4118	1

Some relationships between the metrics struck as surprising. Some contenders for performance metrics that could not be dismissed out of hand have no – or even a negative – relation to the value-creation process. This is particularly true for what we thought was a strong candidate, the pseudo-return \tilde{R} .

As could be expected, timing differences as measured by B play a more substantial role when it comes to the rank order of projects, but they are not too relevant when it comes to the value management within projects. The strong relationship between the previously used factor (F) and the modified efficiency metric \tilde{W} is no statistical artefact but a result of the prevailing empirical conditions. Only when all payments were discounted with the same parameter δ for all periods, then

$$F = \frac{\sum_{t=1}^T \text{Revenue in } t}{\sum_{t=1}^T \text{Expense in } t}$$

and

$$\tilde{W} = \frac{\sum_{t=1}^T \text{Discounted Revenue in } t}{\sum_{t=1}^T \text{Discounted Expense in } t} = \frac{\delta \cdot \sum_{t=1}^T \text{Revenue in } t}{\delta \cdot \sum_{t=1}^T \text{Expense in } t} = F$$

resulting in

$$\text{Cov}(\tilde{W}, F) = \text{Var}(\tilde{W}) = \text{Var}(F) \text{ and } \kappa=1.$$

As ρ is small ($\rho=1,06$), the empirical relationship between F and \tilde{W} is similar to the situation of a low “discount factor” δ . This is reflected in the high correlation coefficient. With an increase in the discount rate, the strong correlation will disappear.

Average period-by-period ROCEs show a very poor relationship to value creation. Indeed, the relationship between these ROCEs and all other performance metrics is rather poor. This is true despite the fact that PoC accounting guarantees a relatively steady earnings flow. When we examined the underlying cash flow patterns, it was mainly the movement in capital employed that caused strong fluctuations between period-by-period ROCEs. An average is therefore not a good representative of the actual accruals and capital employed process.

For project management terms it is most important how project metrics are mapping into value creation. The data suggests that for Widget there is no straightforward answer. NPV correlates nearly equally well with the factor as it

does with PROCE. All other project metrics perform worse. PROCE therefore seems a good measure to accompany the traditional factor.

One could now argue that the strong correlation between factor and PROCE makes the PROCE analysis superfluous. We think that this conclusion is wrong as both serve different attention-directing purposes.

Firstly, it was felt that the factor, which is a strongly owned and consistently used performance metric, could not be replaced. Management and management control function did not want to cause upheaval by replacing the well-understood and comparatively easy metric by a new ratio-based measurement that seemed imposed by corporate headquarters. Retaining the factor is also advisable as the PROCE is parameterised in a way such that it performs well given a discount rate. Variations in the discount rate, however, would mean that PROCE needs re-adjusting. If PROCE were the only performance metric in use, this would reduce the general credibility of project performance measurement.

Secondly, due to the accruals process, the factor has no attention-directing function when it comes to analysing creditor or debtor payment patterns or assessing inventory processes (stock build-ups). Thus, PROCE serves an additional function of drawing project managers' attention to the strain on capital employed that some of their decisions may cause. PROCE serves therefore as an additional performance metric.

7. Conclusion and Further Work

The suggested performance metrics of Factor and PROCE give project managers a feel for the performance of their projects. It links the traditional analysis with working capital analysis and the value-creation process.

The analysis, however, has some limitations that are due to the performance measurement environment in which Widget operates. Firstly, as there is no acceptance of discounting, investment based metrics cannot be used openly. PROCES that emulate discounting by a weighting procedure are only a second-best solution. Secondly, while it was the intention of management and the management control function to find a metric that maps project performance into performance as measured by headquarters, this cannot be achieved.

The first worrying sign was the correlation pattern between average period-by-period ROCEs and project NPVs. This signals that headquarters' idea of value mapping by using ROCEs does not maximise economic performance. Further analyses showed that due to the project-driven nature of the firm, ROCEs move more or less erratically given the number and stages of projects currently undertaken.

Figure 2 shows a random run of twenty projects and the resultant accounting ROCEs for the firm. The scale was omitted for confidentiality reasons. The bandwidth between the gridlines is 5%.

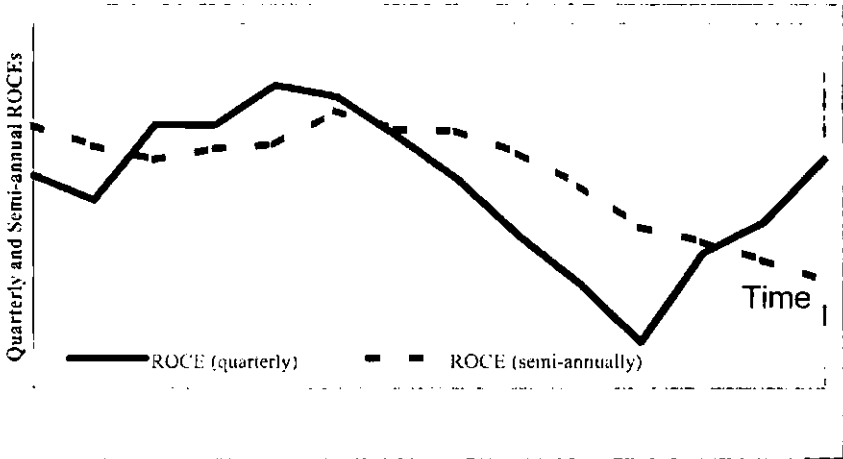


Figure 2. ROCE movements based on 20 projects.

As the pattern does not improve significantly with the number of projects under consideration, there is no overarching regularity ("averaging out") in the firm. Accounting metrics, which necessarily ignore future payment patterns, cannot give an accurate insight into the value-creation process. To satisfy the headquarters' period-by-period demands on performance, Widget has to add another layer of planning to its financial management system. The planning of the P&L as well as the balance sheet – and therefore "manipulating" the accruals process will be a necessary part of satisfying the parent company's demand for ROCE-performance even when project financial performance is more than satisfactory.

References

1. *Berry, Anthony J./Broadbent, Jane/Otley, David* (1995), *Management Control – Theories, Issues and Practice*.
2. *Brealey, Richard A./Myers, Stewart C.* (1996), *Principles of Corporate Finance*, 5th edition.
3. *Brief, Richard P./Lawson, Raef A.* (1991), *Approximate Error in Using Accounting Rates of Return to Estimate Economic Returns*, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 18, pp. 13-20.
4. *Brief, Richard P./Lawson, Raef A.* (1992), *The Role of the Accounting Rate of Return in Financial Statement Analysis*, in: *Accounting Review*, Vol. 67, pp. 411-426.
5. *Dixit, Avinash K./Pindyck, Robert S.* (1994), *Investment under Uncertainty*.

6. *Dutta, Sunil/Reichelstein, Stefan* (1999), Performance Measurement in Multi-Period Agencies, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 155, pp. 158-175.
7. *Edwards, Jeremy/Kay, John/Mayer, Colin* (1987), The Economic Analysis of Accounting Profitability.
8. *Elton, Edwin J./Gruber, Martin J.* (1995), *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*, 5th edition.
9. *Ewert, Ralf/Wagenhofer, Alfred* (1997), *Interne Unternehmensrechnung*, 3rd edition.
10. *Fritsche, Steven R./Dugan, Michael T.* (1997), A Simulation-Based Investigation of Errors in Accounting-Based Surrogates for Internal Rate of Return, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 24, pp. 781-802.
11. *Fudenberg, Drew/Tirole, Jean* (1995), A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 103, pp. 75-93.
12. *Gordon, Lawrence A./Miller, Danny* (1976), A Contingency Framework for the Design of Accounting Information Systems, in: *Accounting, Organisations and Society*, Vol. 1, pp. 59-69.
13. *Greene, William H.* (1997), *Econometric Analysis*, 3rd edition.
14. *Harcourt, G.C.* (1965), The Accountant in a Golden Age, in: *Oxford Economic Papers*, Vol. 17, pp. 66-80.
15. *Holmstrom, Bengt R./Tirole, Jean* (1990), The Theory of the Firm, in: *Schmalensee, Richard/Willig, Robert D.* (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1, pp. 63-133.
16. *Kaplan, Robert S.* (1998), Innovation Action Research: Creating New Management Theory and Practice, in: *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 10, pp. 89-118.
17. *Kaplan, Robert S./Norton, David P.* (1992), The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance, in: *Harvard Business Review*, Vol. 70, pp. 71-79.
18. *Kaplan, Robert S./Norton, David P.* (1996), *The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action*.
19. *Kay, John* (1976), Accountants, Too, Could Be Happy in The Golden Age: The Accountant's Rate of Profit and The Internal Rate of Return, in: *Oxford Economic Papers*, Vol. 28, pp. 447-460.
20. *Kren, Leslie* (1997), The Role of Accounting Information in Organizational Control: The State of the Art, in: *Arnold, Vicky/Sutton, Steve G.* (eds.), *Behavioral Accounting Research: Foundations and Frontiers*, pp. 1-48.
21. *Kwong, M. F. C./Murro, J. W./Peasnell, K. V.* (1995), Commonalties Between Added Value Ratios and Traditional Return on Capital Employed, in: *Accounting and Business Research*, Vol. 26, pp. 51-67.
22. *Laitinen, Erkki K.* (1997), Estimation of Internal Rate of Return under Nonsteady Conditions, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 24, pp. 1217-1251.

23. *Lipe, Marlys Gascho/Saltiero, Steven E.* (2000). The Balanced Scorecard: Judgmental Effects of Common and Unique Performance Measures, in: *Accounting Review*, Vol. 75, pp. 283-298.
24. *Long, William F./Ravenscraft, David J.* (1984), The Misuse of Accounting Rates of Return: Comment, in: *American Economic Review*, Vol. 74, pp. 494-500.
25. *Luckett, Peter F.* (1984), ARR vs. IRR: A Review and An Analysis, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 11, pp. 213-231.
26. *Madden, Bartley J.* (1999), CFROI Valuation: A Total System Approach to Valuing the Firm.
27. *McMenamin, Jim* (1999), *Financial Management: An Introduction*.
28. *Merchant, Kenneth A.* (1989), Rewarding Results: Motivating Profit Center Managers.
29. *Peasnell, Kenneth V.* (1982), Some Formal Connections Between Economic Values and Accounting Numbers, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 9, pp. 361-381.
30. *Radke, Magnus* (1999), *Die große betriebswirtschaftliche Formelsammlung*, 10th edition.
31. *Rappaport, Alfred* (1986), *Creating Shareholder Value*.
32. *Reichelstein, Stefan* (1999), *Providing Managerial Incentives: Cash Flows versus Accrual Accounting*, IHaas School of Business Working Paper.
33. *Salamon, Gerald L.* (1985), Accounting Rates of Return, in: *American Economic Review*, 75, pp. 495-504.
34. *Schlosser, Michel* (1989), *Corporate Finance: A Model-Building Approach*.
35. *Schneider, Dieter* (1992), *Investition, Finanzierung und Besteuerung*, 7th edition.
36. *Simons, Robert* (1999), *Performance Measurement and Control Systems*.
37. *Solomon, Ezra* (1966), Return to Investment: The Relation of Book Yield to True Yield, in: *Jaedicke, Robert K./Ijiri, Yurji/Nielson, Oswald* (eds.), *Research in Accounting Measurement*, pp. 232-234.
38. *Solomons, David* (1968), *Divisional Performance: Measurement and Control*.
39. *Stark, Andrew W.* (1994), Some Analytics of Why Conditional IRRs Can Contain Growth Rate Related Error, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 21, pp. 219-229.
40. *Stauffer, Thomas R.* (1971), The Measurement of Corporate Rates of Return: A Generalized Formulation, in: *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2, pp. 434-469.
41. *Steele, Anthony* (1995), Further Notes on Estimating Economic Returns from Published Accounting Statements, in: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 22, pp. 923-938.
42. *Stewart, Bennett G.* (1991), *The Quest for Value*.
43. *Tomkins, Cyril* (1973), *Financial Planning in Divisionalised Companies*.

44. *Wagenhofer, Alfred* (1999), Anreizkompatible Gestaltung des Rechnungswesens, in: *Bühler, Wolfgang/Siegert, Theo* (eds.), Unternehmenssteuerung und Anreizsysteme, pp. 183-205.
45. *White, Gerald I./Sondhi, Ashwinpaul C./Fried, Dov* (1998), The Analysis and Use of Financial Statements, 2nd edition.
46. *Whittington, Geoffrey* (1988), The Usefulness of Accounting Data in Measuring the Economic Performance of Firms, in: *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 7, pp. 261-266.
47. *Wright, F.K.* (1978), Accounting Rate of Profit and Internal Rate of Return, in: *Oxford Economic Papers*, Vol. 30, pp. 464-468.

