



**LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE**

Daina Paula

**LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBAS KONKURĒTSPĒJAS
NOVĒRTĒŠANAS METOŽU ANALĪZE**

**Promocijas darbs
ekonomikas doktora (Dr.oec.) zinātniskā grāda iegūšanai**

**Zinātņu nozare – Ekonomika
Apakšnozare – Latvijas tautsaimniecība**

**Zinātniskā vadītāja:
Dr.oec., prof. Elena Dubra**

Rīga – 2010

Saturs	Lpp.
Saīsinājumu un nosacīto apzīmējumu saraksts	4
Tabulu saraksts	5
Attēlu saraksts	6
Ievads	8
1. Tautsaimniecības konkurētspēja kā dinamisks jēdziens	18
1.1. Tautsaimniecības konkurētspējas jēdziena evolūcija ekonomikas teorijā un tās traktējums promocijas darbā	18
1.2. Tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas stratēģiju attīstība un to aktuālie virzieni	30
2. Tautsaimniecības konkurētspējas pozīcijas un dinamikas analīzes metodoloģiskais pamats: agresīvās un ilgtspējas pieejas metožu kritisks vērtējums	41
2.1. Ārējās tirdzniecības intensitāti raksturojošie rādītāji un to interpretācija konkurētspējas vērtēšanas agresīvās pieejas kontekstā	41
2.2. Cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāju uzbūve un interpretācijas iespējas	50
2.2.1. Cenu līmeņa dažādu rādītāju izmantošanas iespējas konkurētspējas pozīcijas un dinamikas raksturošanai	50
2.2.2. Iekšējo un ārējo tirdzniecības nosacījumu izmantošana konkurētspējas vērtēšanā	54
2.2.3. Reālā efektīvā valūtas kursa aprēķina metodoloģiskās nianšes un reālā kursa līdzsvara ierobežotas izmantošanas iespējas konkurētspējas vērtēšanā	57
2.2.4. Relatīvās rentabilitātes rādītāji, to interpretācija un lietošanas konkurētspējas analīzē kritisks vērtējums	71
2.3. Konverģences un dzīves līmeņa rādītāju izmantošana konkurētspējas analīzē	73
2.4. Faktoru efektīva un ilgtspējīga izlietojuma vērtēšanas problēmas mūsdienu ekonomikas teorijā un praksē	78
2.5. Kvalitatīvo un kvantitatīvo tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metožu savstarpēji papildinošs lietojums starptautiskajā praksē	84
2.6. Tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas pieeju, metožu un galveno rādītāju sistematizācija	96
3. Tautsaimniecības konkurētspējas vērtējuma problēma un tās risināšanas iespējas Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas kontekstā	101
3.1. Konkurētspējas formulējums un tās vērtēšanas problēmas Latvijas tautsaimniecības attīstības politikas kontekstā	101

3.2.Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķu aspektu vērtējums saskaņā ar agresīvo un ilgtspējas pieeju	110
3.2.1.Latvijas ārējās tirdzniecības intensitātes un struktūras pārmaiņu novērtējums un tā metodoloģiskās pilnveides iespējas	110
3.2.2.Latvijas tautsaimniecības cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāju analīze konverģences kontekstā un to metodoloģiskās pilnveides iespējas	122
3.2.3.Latvijas tirdzniecības nosacījumu un eksporta relatīvās rentabilitātes novērtējums	139
3.2.4.Resursu izlietojuma aspektu novērtēšanas problēmas Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas analīzes kontekstā	141
3.2.5.Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas starptautiskā vērtējuma interpretācijas un izmantošanas iespējas	149
3.2.6.Labklājības līmeņa un tā pārmaiņu interpretācija Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanas kontekstā	154
3.3.Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas izvērtēšanas koncepcija	161
Secinājumi	172
Priekšlikumi	176
Literatūras un izmantoto avotu saraksts	180
Pielikumi	

Saīsinājumu un nosacīto apzīmējumu saraksts

ASV – Amerikas Savienotās Valstis

CA – kārtējo maksājumu konts

DSE metode – divkārši svērtā eksporta metode

ECB – Eiropas centrālā Banka

EI - energointensitāte

EK – Eiropas Komisija

GTPV – galvenās tirdzniecības partnervalstis. Tekstā šis jēdziens saistībā ar Latviju tiek attiecināts uz valstu grupu, pret kuru tiek aprēķināts publicētais lata reālais efektīvais kurss (Lietuva, Igaunija, Polija, Krievija, Dānija, Zviedrija, Nīderlande, Lielbritānija, ASV, Itālija, Vācija, Somija, Francija)

HHI – Herfindāla-Hiršamana indekss

IKP – iekšzemes kopprodukts

IMD – Vadības attīstības institūts (Institute for Management Development)

ITN – iekšējie tirdzniecības nosacījumi

NEK – nominālais efektīvais kurss

PCI – patēriņa cenu indekss

PPP – pirktspējas paritāte

PTO – Pasaules Tirdzniecības organizācija

PV – pievienotā vērtība

RCI – ražotāju cenu indekss

REK – reālais efektīvais kurss

REK_dse – ar divkārši svērtā eksporta metodi aprēķināts reālais efektīvais valūtas kurss

SVF – Starptautiskais Valūtas fonds

TN – tirdzniecības nosacījumi

VDI – (vienas produkcijas) vienības darbaspēka izmaksas

VEI – vienības energoizmaksas

VKI – vienības kapitāla izmaksas

WEF – Pasaules ekonomikas forums (World Economic Forum)

Tabulu saraksts

	Lpp.
2.1. tabula. Nozares ar augstāko pievienoto vērtību uz vienu nodarbināto Somijā un Vācijā 2007. gadā	47
2.2.tabula. Konkurētspējas rezultāti un noteicošie faktori	86
2.3.tabula. SVF ekonomistu piedāvātais zemu ienākumu valstu konkurētspējas vērtēšanas ietvars	87
2.4.tabula. Tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas pieeju, metožu un galveno rādītāju grupu sistematizācijas tabula	99
3.1.tabula. Latvijas nozares ar augstāko pievienoto vērtību un tās īpatsvaru izlaidē	108
3.2.tabula. Nominālās un efektīvās uzņēmumu ienākumu nodokļu likmes, %, atsevišķās ES valstīs	128
3.3.tabula. Lata REK līdzsvara vērtējums, izmantojot fundamentālā līdzsvara vienādojumu	136
3.4.tabula. Gini koeficienta dinamika Latvijā un tās nozīmīgākajās ES tirdzniecības partnervalstīs	157

Attēlu saraksts

	Lpp.
2.1.att. a), b), c). Tautsaimniecības tirgus daļas palielināšanas stratēģija	45
2.2.att. Atsevišķu valstu tirdzniecības bilance (% pret IKP), importa, eksporta dinamika (gada pieauguma temps %) un ienākumu dinamika (IKP pēc PPP gada pieauguma temps, %).	49
2.3.att. Nostrādāto stundu skaits uz vienu nodarbināto atsevišķās OECD valstīs, vidēji gadā no 1960. – 2008. gadam	76
2.4.att. a) un b). Nostrādāto stundu skaits vidēji gadā uz vienu iedzīvotāju atsevišķās OECD valstīs no 1960. – 2008. gadam	77
2.5.att. Globālās konkurētspējas indeksa struktūra WEF 2009/2010. gada pārskatā	94
3.1.att. Latvijas importa un eksporta vērtība 1997. – 2008. gadā, milj. Ls	110
3.2.att. Ekonomikas atvērtības pakāpe un ienākumu līmenis valstī	111
3.3.att. Ekonomikas atvērtības pakāpe un izaugsme	111
3.4.att. Ekonomikas lielums un tirdzniecības bilance	112
3.5.att. Herfīndāla-Hiršmana indeksa dinamika Latvijas preču importā un eksportā	113
3.6.att. Latvijas importa un eksporta valstu struktūras diversifikācijas pārmaiņas: HHI	114
3.7.att. HHI dinamika Latvijas pakalpojumu ārējā tirdzniecībā	115
3.8.att. Latvijas tirgus daļas galveno tirdzniecības partnervalstu tirgos dažāda interpretācija	116
3.9.att. Latvijas eksporta ekspansijas atšķirīgu rādītāju salīdzinājums	117
3.10.att. Atsevišķu attīstīto valstu eksporta ekspansijas indeksu salīdzinājums	118
3.11.att. Valstu ar pieaugošu eksporta ekspansijas indeksu salīdzinājums	118
3.12.att. Latvijas ārējās tirdzniecības gada pieauguma temps, % (labā ass), tirdzniecības bilance (TB), % pret IKP un ienākumu gada pieauguma temps pēc pirktspējas paritātes	119
3.13.att. Atlīdzība nodarbinātajiem Latvijā un atsevišķās tās nozīmīgākajās tirdzniecības partnervalstīs, uz 1 nodarbināto, EUR	121
3.14.att. Atlīdzība nodarbinātajiem atsevišķās ES valstīs, uz 1 nodarbināto, EUR	121
3.15.att. Atlīdzība nodarbinātajiem pret izlaidi ES valstīs(%) 2007. gadā	122
3.16.att. Atlīdzība nodarbinātajiem pret pievienoto vērtību ES valstīs (%) 2007. gadā	123
3.17.att. Darba ražīgums uz vienu nodarbināto ES valstīs, ES 27 = 100%, 2007.gadā	123
3.18.att. Vienības darbaspēka izmaksas Latvijā – bez korekcijas un ar korekciju ar PPP	124
3.19.att. Nominālās vienības darbaspēka izmaksas un nominālās vienība kapitāla izmaksas Latvijā	125
3.20.att. Vienības darbaspēka izmaksas un vienība kapitāla izmaksas Latvijā, koriģētas	

ar pirktspējas paritātes un valūtas kursa attiecību	126
3.21.att. Vienības darbaspēka izmaksas un vienība kapitāla izmaksas Latvijā, koriģētas ar PV deflatoru	127
3.22.att. Telekomunikāciju izmaksu salīdzinājums ES valstīs 2008. gadā	129
3.23.att. Degvielas cenu pakāpeniska konverģence starp Latviju un ES vidējo līmeni	130
3.24.att. Vienības energoizmaksas Latvijā rūpniecības un transporta nozarēs	131
3.25.att. a), b) un c). Lata nominālā efektīvā un reālā efektīvā kursa atšķirības, izmantojot ar vienkāršo tirdzniecības apgrozījumu aprēķinātos svarus un ar divkārši svērtā eksporta (DSE) metodi aprēķinātos svarus ar periodisku to atjaunošanu ik gadu.	133
3.26.att. Sagaidāmā lata REK_PCI attīstība līdz 2011.gada decembrim	138
3.27.att. Importa un eksporta vienības vērtības indekss un Latvijas tirdzniecības nosacījumi	139
3.28.att. Rentabilitātes un vienības maržas indekss Latvijā un tās GTPV, 2000. gads = 100%	140
3.29.att. Latvijas eksporta relatīvās rentabilitātes dinamika, 2000.gads = 100%	141
3.30.att. Nodarbināto iedzīvotāju skaits Latvijā un iedzīvotāju emigrācija	142
3.31.att. Patērētāju konfidences rādītājs Latvijā un ES valstīs vidēji (atbilžu saldo, %)	144
3.32.att. Uzkrātā kapitāla līmenis Latvijā 1997.-2006.gadā	144
3.33.att. Jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā Latvijā un citās ES dalībvalstīs, %	145
3.34.att. a) un b). Energointensitāte Eiropas valstīs 1995. un 2007. gadā	147
3.35. att. Energointensitātes dinamika Latvijā 1990. – 2007.gadā	148
3.36.att. Atsevišķu valstu relatīvo pozīciju Doing Business un WEF konkurētspējas vērtējumā salīdzinājums 2009. gadā	151
3.37.att. Ienākumu un cenu līmeņa konverģence ES valstīs	156
3.38.att. Cenu līmeņa un reālā patēriņa konverģence privātajam patēriņam un kapitālpēcēm Latvijā	156
3.39.att. Latvijas patērētāju konfidences un iedzīvotāju izceļošanas tendence laikā no 1995. līdz 2005. gadam, ceturkšņu dati	159
3.40.att. Latvijas patērētāju konfidences un iedzīvotāju izceļošanas tendence laikā no 1995. līdz 2009. gadam, ceturkšņu dati	160
3.41.att. Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas shēma	164

Ievads

Promocijas darba aktualitāte. Tautsaimniecības konkurētspējas jēdziens ir nokļuvis mūsdienu ekonomikas analīzes centrā, ekonomistiem dažādi raugoties uz to, kas tieši šajā kontekstā ir aplūkojams un kā interpretējama konkrētu rādītāju attīstība. Konkurētspējas paaugstināšana kā galvenais darbības virziens tiek minēts daudzu valstu tautsaimniecības ilgtermiņa attīstības stratēģiskajos dokumentos, taču konkurētspēja šajos dokumentos ne vienmēr tiek definēta un ne vienmēr ir skaidrs tās novērtēšanas ietvars. Arī tad, ja mērķis ir nosprausts un ir izvēlēti kritēriji tā sasniegšanas novērtēšanai, ir iespējams, ka šie kritēriji ir savstarpēji nesaderīgi, bet izvēlētie rezultatīvie rādītāji ne vienmēr liecina par konkurētspējas attīstības konkrētu virzienu. Taču izvēlēta vērtējuma pieeja un uzmanības pievēršana konkrētiem rādītājiem ietekmē to, kāda ir rīcība. Pievēršoties vienam vai otram rādītājam un rūpējoties par it kā labvēlīgu tā dinamiku (piemēram, tiecoties noteikti samazināt reālo efektīvo valūtas krusu), vēl nevar apgalvot, ka tās vienlaikus ir rūpes par labklājības pieaugumu vai to, cik apmierināti ar dzīvi savā valstī ir tās iedzīvotāji. Konkurētspēja, tai skaitā tautsaimniecības konkurētspēja nav tieši nenovērojams un skalārs lielums, un arī ekonomikas teorijā tā tiek traktēta dažādi, kā arī sastopama pretrunīga tās vērtēšanai izmantoto rādītāju un to lietderīguma interpretācija. Sistēmiskas pieejas trūkums konkurētspējas vērtēšanai vēl arvien raksturīgs Latvijas tautsaimniecības attīstības politikai un tādējādi apgrūtina Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīcijas uzlabošanas iespējas. Šo iemeslu dēļ autore vispirms traktē konkurētspējas jēdzienu Promocijas darba ietvaros, veic tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metožu, pieeju un rādītāju sistematizāciju, kā arī izstrādā Latvijas tautsaimniecības vērtēšanas koncepciju, kuru izmantojot būtu iespējams novērtēt stratēģiskā mērķa sasniegšanu. Autore promocijas darbā izvirza **hipotēzi**, ka tautsaimniecības konkurētspējas jēdziena un atsevišķu tās rādītāju dažādās interpretācijas dēļ iespējams iegūt atšķirīgu priekšstatu par tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju un dinamiku noteiktā laika periodā.

Promocijas darba mērķis ir izpētīt tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanas pieejas un metodes un, salīdzinot ar dažādām metodēm iegūtus atsevišķu Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīcijas un dinamikas aspektu vērtējumu, izstrādāt Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepciju.

Atbilstoši izvirzītajam mērķiem **promocijas darba uzdevumi** ietver:

- konkurētspējas jēdziena attīstības un lietojuma ekonomikā izpēti un tautsaimniecības konkurētspējas definēšanu promocijas darba ietvaros;

- tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanā lietoto pieeju, metožu un galveno rādītāju analīzi un sistematizāciju;
- kritēriju, pēc kuriem tautsaimniecību iespējams klasificēt kā konkurēt nespējīgu vai konkurētspējīgu vispārīgā gadījumā, izveidi;
- atsevišķu konkurētspējas rādītāju metodoloģisko modifikāciju, izveidi un interpretāciju Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas kontekstā;
- Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķu aspektu vērtējumu, ietverot ar atšķirīgām aprēķina metodēm iegūtu rādītāju salīdzināšanu;
- Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepcijas izstrādi;
- Secinājumu un priekšlikumu izstrādi Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas shēmas ieviešanai ar mērķi uzlabot esošo Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju.

Pētījuma objekts – tautsaimniecības konkurētspēja.

Pētījuma priekšmets – tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metodes, to raksturojošie rādītāji un atsevišķu faktoru ietekme uz Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas dinamiku.

Promocijas darba teorētiskais un metodoloģiskais pamatojums. Promocijas darbs izstrādāts, balstoties uz klasisko un mūsdienu ekonomikas teoriju kas aptver starpvalstu ekonomisko attiecību un to motivācijas analīzi, un teorijas mūsdienu paplašinājumu, kas saskata dzīves līmeni un ilgtspējīgu resursu izlietojumu kā konkurētspējas mērauklu. No konceptuālā viedokļa (tautsaimniecības konkurētspējas jēdziena formulēšanai) autore galvenokārt izmanto S.Garelli (*S.Garelli*), F.Ecela-Harisona (*F.Ezeala-Harrison*), Dž.Štiglica (*J.Stiglitz*), H.H.Čārtranda (*H.H.Chartrand*), P.Krugmana (*P.Krugman*), M.Portera (*M.Porter*), D.S.Čo (*D.S.Cho*), H.Č.Mūna (*H.Ch.Moon*), Dž.H.Daninga (*J.H.Dunning*), F.Guglera (*Ph.Gugler*), Dž.B.Bārniņa (*J.B.Barney*), un D.N.Klārka (*D.N.Clark*) atziņas. Izmantotā metodoloģija un rādītāju kopums pamatojas gan akadēmiskajā literatūrā, gan Latvijas un citu valstu (Īrijas, Lielbritānijas, Čehijas, Grieķijas, Horvātijas, ASV, Spānijas), kā arī starptautiskajos (piem., Vadības attīstības institūta (IMD) un Pasaules Ekonomikas foruma (WEF), Pasaules Bankas un citu institūciju) praktiskajos pētījumos, kā arī ietver autores veidoto atsevišķu rādītāju modifikāciju un interpretāciju. Konkurētspējas vērtēšana pamatā balstās uz salīdzināšanu: vai nu ar citu valstu atbilstošajiem rādītājiem, vai savas un citu valstu pagātnes rādītājiem. Tādējādi tiek iegūti gan ranžējumi, gan veikta dinamikas rindu

analīze, gan rādītāju struktūras salīdzinošā analīze. Promocijas darba ietvaros tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķu aspektu vērtēšanai autore izmanto statistiskās analīzes metodes, rādītāju struktūras analīzi un koncentrācijas vērtējumu ar Herfindāla – Hiršmana (*Herfindahl-Hirschmann*) indeksu, dinamikas rindu grafisko analīzi, sezonālās izlīdzināšanas, kā arī regresijas metodes. Reālo kursu un tirgus daļu rādītāji aprēķināti, izmantojot tirdzniecības apgrozījuma un divkārši svērtā eksporta metodi, kā arī ieviešot eksporta ekspansijas indeksu. Darbaspēka un kapitāla izmaksu vērtējumu autore iegūst gan kā nekoriģētu rādītāju, gan koriģētu ar pievienotās vērtības deflatoru un koriģēts ar pirktspējas paritāti. Izmantoti aptaujās iegūti kvalitatīvie rādītāji (publicētie, piem., jaudu izmantošanas pakāpes novērtējums un konkurētspējas pārmaiņu vērtējums, ko sniedz uzņēmēji, kā arī nepublicētie, piem., investoru viedokļa noskaidrošanai par investīciju lēmumu motivāciju, kā arī uzņēmumu sadarbību ar izglītības un zinātnes sektoru autore izmanto ekspertu intervijas metodi).

Promocijas darba ierobežojumi. Promocijas darba apjoms un konkurētspējas jēdziena nepārtraukta attīstība nosaka to, ka darbā nevar tikt aplūkotas pilnīgi visas praksē lietotās konkurētspējas definīcijas un vērtēšanas metodes, taču autore sistematizē vēsturiskajā un mūsdienu literatūrā biežāk sastopamās publicētās pieejas, īpašu uzmanību pievēršot tām, kas sastopamas jaunākajā literatūrā un ar Latviju saistītos pētījumos, kā arī sniedz atsevišķu rādītāju modifikāciju un dažādas interpretācijas iespējas. Iepriekš minēto iemeslu dēļ pētījumā nevar tikt praktiski demonstrēts arī visu aprakstīto metožu lietojums, kā arī uzskaitītais konkurētspēju ietekmējošo faktoru kopums nav jāuztver kā pilnīgs un nemainīgs.

Promocijas darba ietvaros apjoma ierobežojuma dēļ, kā arī dažu rādītāju trūkuma dēļ autore Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas problēmu demonstrēšanas un to risināšanas nolūkā veic atsevišķu konkurētspējas aspektu pozīcijas un dinamikas vērtējumu (pretstatā kompleksam vērtējumam) gan saskaņā ar agresīvo vērtēšanas pieeju, gan saskaņā ar t.s. ilgtspējas pieeju, un salīdzina ar atšķirīgām metodēm iegūtu vērtējumu.

Atsevišķu rādītāju un tos ietekmējošo faktoru vērtējums neietilpst autores profesionālās kompetences ietvaros (piemēram, dabas resursu atjaunošanās iespēju profesionāls novērtējums, politisko faktoru ietekme, starpvalstu tirdzniecības vienošanos ietekme uz tirdzniecības izdevīgumu, kā arī daudzi juridiskie aspekti, piem., darba un nodokļu likumdošanā), taču autore šos faktorus uzlūko kā būtiskus (un uz to norāda arī ekspertu intervijas rezultāti), tādēļ autore tos detalizēti nevērtē, taču iekļauj kā vienu no sadaļām izstrādātajā Latvijas tautsaimniecības vērtēšanas shēmā.

Autores izvirzītā tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepcija neparedz koncentrēšanos prioritāro nozaru un to identificēšanu ar mērķi paredzēt tām īpašu valsts atbalstu konkurētspējas nodrošināšanai.

Datu pieejamības dēļ nav veicami atsevišķi starptautiski salīdzinājumi, īpaši – kvalitatīvajiem rādītājiem, kā arī atsevišķiem izmaksu struktūras rādītājiem (piemēram autores aprēķinātajai vienības energoizmaksu dinamikas rūpniecības un transporta nozarēs).

Promocijas darba struktūra un apjoms. Promocijas darbs sastāv no trīs daļām (187 lpp.), kas aptver gan jēdziena vēsturisko evolūciju un mūsdienu formulējumu, teorētisko un metodoloģisko pamatojumu, kā arī Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķu aspektu izvērtējumu atbilstoši autores izstrādātajai koncepcijai. Darba pamatdaļā ietvertas 8 tabulas un 46 attēli, kā arī pievienoti 8 pielikumi.

Promocijas darba struktūras pamatojums. Lai sasniegtu promocijas darba mērķi, atbilstoši darba uzdevumiem autore promocijas darba pirmo daļu veltī pētījuma objektam – tautsaimniecības konkurētspējas jēdzienam, tā evolūcijai un mūsdienu traktējumam, kā arī sniedz savu tautsaimniecības konkurētspējas formulējumu un izstrādā kritērijus, pēc kuriem iespējams vispārīgā gadījumā spriest par tautsaimniecības konkurēt nespēju vai konkurētspēju. Tāpat pirmajā daļā aplūkotas dažādu valstu īstenotās konkurētspējas nodrošināšanas stratēģijas un vērtēšanas pieejas. Promocijas darba otrajā daļā autore veltī uzmanību pētījuma priekšmetam: kritiski izvērtē dažādu rādītāju un metožu saturu, un interpretāciju tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķu aspektu vērtēšanas kontekstā. Otrās daļas ietvaros autore izveido tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas rādītāju un metožu sistematizācijas tabulu, kur sistematizācija veikta pēc 3 galvenajām pazīmēm: pieejas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanai (agresīvā vai ilgtspējas), objekta (pozīcija vai dinamika), vērtējuma plašuma (atsevišķu aspekta vai kompleks vērtējums). Promocijas darba trešajā daļā autore kritiski izvērtē vairākus Latvijas tautsaimniecības stratēģiskās attīstības dokumentus un konstatē tajos tautsaimniecības konkurētspējas vērtējuma problēmu. Trešās daļas ietvaros autore, izmantojot otrajā daļā aprakstīto metodoloģiju, izvērtē Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķus aspektus gan saskaņā ar agresīvo vērtēšanas pieeju, gan saskaņā ar ilgtspējas pieeju un gūst apstiprinājumu izvirzītajai hipotēzei, ka tautsaimniecības konkurētspējas jēdziena un atsevišķu tās rādītāju dažādās interpretācijas dēļ iespējams iegūt atšķirīgu priekšstatu par tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju un dinamiku noteiktā laika periodā. Izmantojot iegūto vērtējumu rezultātus un ievērojot minētās

Latvijas tautsaimniecības stratēģiskās attīstības dokumentos vērojamas problēmas, autore trešajā daļā izstrādā un pamato Latvijas tautsaimniecības vērtēšanas koncepciju.

Aizstāvamās tēzes:

- Lai gan Latvijas tautsaimniecības attīstības stratēģiskajos dokumentos konkurētspējas jēdziens tiek plaši lietots un tās paaugstināšana minēta kā viena no tautsaimniecības attīstības pamatmērķiem, Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanai trūkst sistēmas, uz ko varētu balstīt mērķtiecīgu tautsaimniecības attīstības politiku, kas ietver tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanu.
- Tradicionālo cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāju, kā arī tirgus daļu rādītāju pārmaiņas Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas izvērtēšanas kontekstā interpretējamās piesardzīgi: šie rādītāji ir modificējami un skatāmi kontekstā ar resursu izmantošanas pakāpi, to izvietojuma tautsaimniecībā pārmaiņām, piedāvājuma diversifikāciju un pieprasījuma nodrošināšanas iespējām labklājības pieauguma kontekstā.
- Tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumi, kuru rezultāts ir rangs, uzsver pārākuma pozīcijas nozīmi konkurētspējas vērtējumā. Vairāku iemeslu dēļ tie interpretējami piesardzīgi: tikai dažus no šādiem ranžējumiem ņem vērā starptautiski uzņēmumi, pieņemot lēmumu investēt ārpus savas valsts; augsta pozīcija uzņēmējdarbības vides rangā pretstatā zemākai pozīcijai konkurētspējas indeksa rangā var liecināt par zemāko konkurētspējas nodrošināšanas stratēģijas līmeni – pasīvu pielāgošanos (piemēram, Latvijā).
- Latvijas tautsaimniecības konkurētspēja gan no agresīvās, gan ilgtspējas pieejas viedokļa daudzos aspektos vērtējama kā vāja (relatīvā cenu un izmaksu līmeņa kāpums, pieaugoša iedzīvotāju emigrācija, zema jaudu noslodze, pasīvas pielāgošanās stratēģija konkurētspējas nodrošināšanā, neelastīga ārējās tirdzniecības politika, relatīvās rentabilitātes kritums, augsta energoatkarība u.c.), taču dažu aspektu dinamikas vērtējums norāda uz pozīcijas uzlabošanos (tirgus daļu pieaugums, relatīvā eksporta ekspansijas lieluma pieaugums, pakāpenisks jaudu noslodzes pieaugums apstrādes rūpniecībā ilgākā laika periodā, energointensitātes samazināšanās u.c.).
- Lai būtu iespējams mērķtiecīgi uzlabot Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju, izstrādājama konsekventa tās izvērtēšanas koncepcija.

Pētījuma periods ir atšķirīgs darba teorētiskajā un praktiskajā daļā, kas izriet no praktiskās vajadzības demonstrēt konkrētus piemērus, kā arī atsevišķu datu pieejamības gan

vienas valsts ietvaros, gan salīdzināšanai starp valstīm. Tā, piemēram, tautsaimniecības konkurētspējas pozīcijas vērtējumā pārsvarā nav būtiskas laikrindas. Savukārt metožu demonstrēšana pati par sevi neprasa visjaunāko vai pēc iespējas senāku datu izmantošanu (piemēram, promocijas darba otrajā daļā). Promocijas darba trešajā daļā veiktā analīze galvenokārt aptver laika posmu no 90. gadu sākuma līdz 2008. gadam, izņemot detalizētus nacionālo kontu datus, kas nav bijuši pieejami līdz 2009. gada decembrim, bet dažiem rādītājiem aktualitātes nolūkā izmantoti arī jaunāki īstermiņa dati. Atsevišķos gadījumos veikta datu ekstrapolācija.

Autores zinātniskā novitāte:

- Tautsaimniecības konkurētspējas definīcija;
- tautsaimniecības konkurētspējas pozīcijas un dinamikas novērtēšanas pieeju, metožu un galveno rādītāju sistematizācija pēc šādām pazīmēm: pieejas (agresīvā vai ilgtspējas); objekta (pozīcija vai dinamika); vērtējuma plašuma (atsevišķu aspektu vai komplekss vērtējums);
- kritēriju, pēc kuriem tautsaimniecību iespējams klasificēt kā konkurēt nespējīgu vai konkurētspējīgu vispārīgā gadījumā, izveide.

Autores praktiskā novitāte:

- Atsevišķu rādītāju izveide tautsaimniecības konkurētspējas noteiktu aspektu vērtēšanai
 - vienības energoizmaksu rādītāja izveidošana, kas ietver informāciju par resursu izmantošanu un to izmaksām noteiktā nozarē vai tautsaimniecībā kopumā;
 - tirgus daļu alternatīva vērtējuma ieviešana, mērot to ar kopējās izlaides daļu;
 - eksporta ekspansijas indeksa izveide un aprēķināšana Latvijai, kā arī Latvijas galvenajām tirdzniecības partnervalstīm un atsevišķām citām pasaules valstīm, kuru vērtējums ir augsts starptautiskos konkurētspējas un uzņēmējdarbības vides novērtējumos;
- izstrādāta Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanas koncepcija.

Autores praktiskais ieguldījums Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanā izpaužas dažādu teorētisko metožu pielietojuma praktiskā demonstrācijā un salīdzinošā analīzē (metodes un rādītāji, kas ir pazīstami pasaules praksē, bet kuri Latvijā nav lietoti salīdzinošā skatījumā tautsaimniecības konkurētspējas analīzes kontekstā):

- veikts Latvijas tautsaimniecības atsevišķu aspektu vērtējums un rezultātu salīdzinājums, izmantojot atšķirīgas vērtēšanas metodes, tai skaitā:
 - divkārši svērtā eksporta (DSE) matricas aprēķināšana un izmantošana lata REK novērtēšanai un Latvijas eksporta tirgus daļu aprēķināšanai un salīdzināšanai ar citām šo rādītāju ieguves metodēm;
 - atsevišķu konkurētspējas vērtēšanas pieeju un rādītāju interpretācijas un metodoloģisko precizējumu izstrāde (piem., starptautisko ranžējumu interpretācija, tirgus daļu novērtēšanas metodes un interpretācija);
 - Vienības kapitāla izmaksu aprēķināšana Latvijas tautsaimniecībā: tīrais efekts un koriģēšana ar pirktspējas paritāti (PPP) un valūtas kursa attiecību;
 - Vienības energoizmaksu rādītāja izveide un aprēķināšana Latvijai, resursu efektīva izlietojuma kontekstā;
 - Relatīvās rentabilitātes aprēķināšanā un eksporta relatīvās maržas noteikšana attiecībā pret Latvijas galvenajām tirdzniecības partnervalstīm (GTPV);
- veikta investoru viedokļa izzināšana, izmantojot ekspertu intervijas metodi, ar mērķi noskaidrot atsevišķu investīciju lēmumus ietekmējošo faktoru nozīmīgumu un uzņēmumu sadarbību ar izglītības un zinātnes sektoru. Intervēti investoru attiecību speciālisti Latvijas uzņēmumos, kas investē ārvalstīs; ārvalstu uzņēmumos, kas investē Latvijā, kā arī starptautiskos uzņēmumos, kas neinvestē Latvijā.
- veikta atsevišķu konjunktūras un labklājības rādītāju salīdzinoša analīze tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas kontekstā.

Aprobācija. Autore analizējusi ar tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanu saistītus jautājumus šādās aktivitātēs:

- Piedalīšanās zinātniskā projekta Nr. 2008/ZP-104 "Latvijas ekonomikas konkurētspēja un investīciju nozīme tās veicināšanā" izstrādē, pētniece. Vadītāja prof. E.Dubra.
- Piedalīšanās LU projekta 2007./ZP-12 "Investīciju stratēģija Latvijas ekonomikas ārējās konkurētspējas veicināšanai" izpildē, Zinātniskā asistente. Vadītāja prof. E.Dubra.
- Projekta LU- 5 „Latvijas konkurētspējas un izaugsmes iespēju novērtēšana integrācijas procesā Eiropas Savienībā” E. Dubras un L.Frolovas vadībā izpilde 2004, doktorante.
- Tautsaimniecības konkurētspējas rādītāju aprēķināšanas un analīzes iekļaušana studentu seminārnodarbībās, tās vadot LU Ekonomikas un vadības fakultātē.
- Promocijas darbā aplūkotās tautsaimniecības vērtēšanas koncepcijas autore analizējusi savos ziņojumos, uzstājoties zinātniskajās konferencēs.

Dalība pētnieciskajos projektos.

- Dalība „Tautas attīstības pārskata 2006/2007” sagatavošanā

Autores ziņojusi par promocijas darba tēmu zinātniskajās konferencēs:

- Uzstāšanās ar referātu „Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtējums: pretrunu cēloņi un aktuālas risinājumu iespējas” starptautiskā zinātniskajā konferencē „*Formation of Innovative Development Strategies and Mechanisms of Regional Economy*” Daugavpilī, 2009. gada 4.decembrī, (sagatavota atbilstoša publikācija un publicētas tēzes).
- Uzstāšanās ar referātu LU 67. konferencē: Monogrāfijas „Latvijas ekonomikas konkurētspēja un investīciju nozīme tās veicināšanā” prezentācija.
- Uzstāšanās LU 66. konferencē ar ziņojumu par projekta 2007./ZP-12 "Investīciju stratēģija Latvijas ekonomikas ārējās konkurētspējas veicināšanai" izpildi
- Uzstāšanās ar referātu "Baltijas valstu ārējās konkurētspējas aspekti konverģences procesa kontekstā". Baltijas Foruma konference 2007. gada maijā, Rīgā. Raksts publicēts Baltijas Foruma rakstu krājumā "Latvijas ekonomikas līdzsvarota attīstība: problēmas, riski, perspektīvas", Rīga, 2007. ISBN 978-9984-9884-8-1, 37.-45.lpp.
- Uzstāšanās ar referātu "Latvijas ekonomikas ārējās konkurētspējas pārmaiņu ietekme uz galveno makroekonomisko rādītāju dinamiku" Latvijas Universitātes 65. starptautiskajā konferencē 2007. gada 8.februārī
- Uzstāšanās ar referātu "Konverģences procesa ietekme uz ekonomikas ārējās konkurētspējas dinamiku" LU 64.konferencē, 2006. gada 9. februārī; raksts "Konverģences procesa ietekme uz ekonomikas ārējās konkurētspējas pārmaiņām" publicēts LU rakstu ekonomikas sērijas 718. krājumā, 2007.gadā, 11lpp
- Uzstāšanās ar referātu "Ekonomikas konkurētspējas rādītāju saturs un to interpretācijas iespējas" LU 62.starptautiskajā konferencē Rīgā, 2004. gada 6. februārī, raksts publicēts LU rakstu Ekonomikas un vadības zinātnes rakstu sērijā 677. sējumā 263.-270.lpp

Autores zinātniskās publikācijas.

Paula D. „Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtējums: pretrunu cēloņi un aktuālas risinājumu iespējas” – raksts sagatavots saskaņā ar uzstāšanos starptautiskā zinātniskajā konferencē 2009. gada 4.decembrī, Daugavpilī; iesniegts recenzēšanai; publicētas tēzes.

Dubra E., Paula D., Titarenko D. „Latvijas investīciju vide un ekonomikas konkurētspējas izaicinājumi krīzes apstākļos”, LU rakstu Ekonomikas un vadības zinātnes sērijas 743. izdevumā. 2009. 56.-67. lpp.

Paula D., Titarenko D. „Latvijas ekonomikas konkurētspēja un investīciju nozīme tās veicināšanā”. Monogrāfija E. Dubras redakcijā. Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2009 – 166 lpp. ISBN 978-9984-45-069-8

Paula D. „Baltijas valstu ārējās konkurētspējas aspekti konverģences procesa kontekstā”. Baltijas Foruma rakstu krājums „Latvijas ekonomikas līdzsvarota attīstība: problēmas, riski, perspektīvas”. Rīga, 2007.- 37.-45.lpp ISBN 978-9984-9884-8-1

Paula D. „Konverģences procesa ietekme uz ekonomikas ārējās konkurētspējas pārmaiņām”. LU rakstu Ekonomikas un vadības zinātnes sērijas 718. izdevumā. 2007. – 307.-318.lpp. ISBN978- 9984-825-15-1

Paula D. „Kvalitatīvo metožu izmantošana ekonomikas ārējās konkurētspējas vērtēšanā: teorētiskie un praktiskie aspekti”. LU rakstu Ekonomikas un vadības zinātnes sērijas 696. sējums 2006. – 178.-187. lpp. ISBN 9984-783-90-1

Paula D. „Ekonomikas konkurētspējas rādītāju saturs un to interpretācijas iespējas” LU rakstu Ekonomikas un vadības zinātnes sērijas 677. sējums, 2004. - 263.-270.lpp ISBN 9984-770-13-3

Paula D. „Latvijas ārējās ekonomiskās attiecības un to ietekme uz resursu iegūvi un izmantošanu”/ Latvijas konkurētspējas un izaugsmes iespēju novērtēšana integrācijas procesā Eiropas Savienībā. E. Dubras un L.Frolovas redakcijā. LU EVF, Rīga, 2004, 155-.216.lpp ISBN 9984-725-78-2

Praktisko pētījumu publikācijas.

Benkovskis K., Kulikov D., Paula D., Ruud. L. „Inflation in the Baltic Countries”. Kroon and Economy 1/ 2-2009. Bank of Estonia, 2009 – 56p. ISSN 1406-829X.. Starptautiska sadarbības projekta rezultāts, pieejams interneta vietnē:

http://www.eestipank.info/pub/en/dokumentid/publikatsiooniid/seeriad/kroon_majandus/ 2009/ 2009_1/full_km109.pdf

Benkovskis K., Paula D. „Inflācijas gaidas Latvijā: Patērētāju apsekojumu rezultāti”. Pētījums. Latvijas Banka, 2007. -29 lpp. ISBN 9984-676-93-5.

Jaunākās populārzinātniskās publikācijas

Paula D. „Tautsaimniecības konkurētspēja: kas īsti sacenšas, un kas ir balva? ” laikraksta Latvijas Vēstnesis elektroniskajam izdevumam, pieejams interneta vietnē:

<http://www.lv.lv/index.php?menu=doc&sub=&id=195299>

Paula D. „Latvijas tautsaimniecības ārējā konkurētspēja un tās izaicinājumi”. Latvijas Bankas izdevums „Averss un Reverss” 2009/2 ISSN 1407-1789

Paula D. „Cenu rādītāji Latvijā.” Latvijas Bankas izdevums „Averss un Reverss” 2008/2
ISSN 1407–1789

Paula D. „Inflācija un tautsaimniecība.” Latvijas Bankas izdevums „Averss un Reverss”
2007/1 ISSN 1407–1789

Paula D. „Eiro dienu gaidot, mūsu priekšrocības - citu valstu piemēros” – raksts Latvijas
Vēstneša elektroniskajā izdevumā, pieejams interneta vietnē:
http://www.lv.lv/body_print.php?id=164929

Paula D. „Vai inflācija ir slikta „pēc definīcijas” ? ” raksts Latvijas Vēstneša elektroniskajā
izdevumā, pieejams interneta vietnē: http://www.lv.lv/body_print.php?id=154260

Tā kā akadēmiskā literatūra parasti aplūko tikai atsevišķus ar konkurētspēju saistītus jautājumus, darbā izmantotā literatūra aptver plašu dažādu autoru veiktu praktisko pētījumu loku, kur redzamas praksē plašāk lietotās konkurētspējas vērtēšanas metodes un analizēta to piemērotība dažādu valstu praksē. Autore izmanto plašu statistikas datu apjomu, kas publicēts Latvijas un tās galveno tirdzniecības partnervalstu centrālo statistikas iestāžu un centrālo banku datu bāzēs, kā arī vairākas starptautiskās datubāzes, piem., *Eurostat*, Starptautiskā Valūtas fonda, Pasaules Bankas u.c. dati. Tāpat autore tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas stratēģiju analīzes kontekstā izmanto atsevišķus normatīvos aktus un ekonomiskās politikas dokumentus.

Promocijas darba galvenās atziņas tā izstrādes procesā izklāstītas 7 zinātniskajos rakstos, tostarp 1 monogrāfijā un 1 sagatavota un recenzijai iesniegta zinātniskā publikācija, kā arī publicētas 1 starptautiskās zinātniskās konferences tēzes. Promocijas darba atziņas izklāstītas 7 zinātniskajās konferencēs. Autore piedalījies 3 zinātnisko projektu izstrādē.

Promocijas darba rezultāti izmantojami ekonomiskās stratēģijas dokumentu sagatavošanā, kā arī kā pamats regulāriem konkurētspējas pārskatiem Latvijā. Autore piedāvātā tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepcija var būt lietderīga ekonomiskās politikas izstrādē iekšzemē, un gūt pielietojumu starptautiskajā praksē.

1. TAUTSAIMNIECĪBAS KONKURĒTSPĒJA KĀ DINAMISKS JĒDZIENS

1.1. Tautsaimniecības konkurētspējas jēdziena evolūcija ekonomikas teorijā un tās traktējums promocijas darba ietvaros

Tautsaimniecības konkurētspējas jēdziens ir nokļuvis mūsdienu ekonomikas analīzes centrā, ekonomistiem dažādi raugoties uz to, kas tieši šajā kontekstā ir aplūkojams un kā interpretējama konkrētu rādītāju attīstība. Konkurētspēja figurē kā galvenais mērķis daudzu atsevišķu valstu, kā arī atsevišķu to savienību (piem., ES) tautsaimniecības ilgtermiņa attīstības stratēģiskajos dokumentos, taču konkurētspēja šajos dokumentos ne vienmēr tiek definēta un ne vienmēr ir skaidrs tās novērtēšanas ietvars (skat. 1.2. nodaļu). Šo problēmu autore ietver izvirzītajā promocijas darba hipotēzē Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas kontekstā, jo nedefinētu problēmu risināšana ir apgrūtināša tāpat kā neskaidri nospraustu mērķu sasniegšana: sistēmiskas pieejas un ekonomiskās politikas mērķtiecības trūkums vēl joprojām ietekmē Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju.

Neatkarīgi no tā, vai praktiskos pētījumos konkurence un konkurētspēja netiek definētas un par tām tiek runāts kā par pašsaprotamiem jēdzieniem, vai arī tomēr tiek definēts, kas pētījuma kontekstā uztverams kā konkurence un konkurētspēja, katra pētījuma pamatā ir tā autora izpratne par jēdzienu, un tā parasti ir nojaušama pēc izmantotajiem rādītājiem un izdarītajiem secinājumiem. Konkurētspējas jēdziens dažādos vēstures posmos, dažādu sabiedrības vērtību sistēmu ietvaros ir evolucionējis, un šajā promocijas darba daļā autore aplūko konkurētspējas jēdziena daudzpusējo attīstību, kā arī pamato savu konkurētspējas formulējumu, saskaņā ar kuru veidots darba pārējais saturs.

Konkurences un konkurētspējas jēdziens tiek lietots dažādās zinātņu nozarēs un saistīts ar sabiedrības norisēm (piem., bioloģijā, ekoloģijā, ekonomikā, sportā, politikā u.c.), un konkurences un konkurētspējas formulējuma kontekstā galvenā izšķiršanās ir par to, vai ir runa par sacensību ar mērķi noskaidrot uzvarētāju. Ja tā ir sacensība, tad jābūt skaidram, kas sacenšas un par ko sacenšas (jeb ko iegūst uzvarētājs un kas notiek ar zaudētāju). Ja sacensība nav primāra, tad formulējumā būtu jāietver konkurences iemesls un mērķis. Dabaszinātnēs mēdz uzskatīt, ka konkurence un konkurētspēja saistīta ar izdzīvošanas instinktu, tā ir spēja līdzāspastāvēt apstākļos, kad satiekas vairāku konkurences dalībnieku (piem., vienas vai vairāku sugu pārstāvju) intereses, piem., par teritoriju, par vieniem un tiem pašiem resursiem, par citu indivīdu labvēlību u.c.. Šādā izpratnē tā būtu cīņa ar uzvarētāja noskaidrošanu, jeb t.s. „*zero-sum game*”, līdzīgi kā to mēdz traktēt arī ekonomikā – uzņēmumu savstarpējās konkurences kontekstā. Ekonomikā šajā kontekstā izšķir konkurētspēju šaurākā un plašākā izpratnē, kur konkurētspēja šaurākā izpratnē ir konkurences dalībnieku tāda veida interešu

sadursme, kur viena dalībnieka iespēja sasniegt mērķi izslēdz šādu iespēju citiem dalībniekiem, bet konkurētspēja plašākā izpratnē ietver arī netiešu vai potenciālu sacensību, analizējot jomas, kur konkurences dalībnieku intereses nekonfliktē¹.

Darbības vārda „konkurēt” izcelsme no latīņu „*concurrere*” („skriet kopā”) ar piedēkli „*con*” („kopā”, „ar”, „līdzās”) norāda uz līdzasesamību, līdzvērtīgu, salīdzināmu stāvokli vai pat kopīgu, savstarpēji papildinošu darbību. Tomēr līdzīgas izcelsmes lietvārda „konkurence” sākums tiek skaidrots ar latīņu „*concurrentia*” („sadursme”), tādējādi dažās valodās, kurās pārņemts šis latīņu izcelsmes termins, tas tiek lietots tādēļ, lai norādītu tieši uz agresīvu sacensību, turklāt agresivitāte tad ieviešas arī iepriekš minētā atbilstošā darbības vārda lietojumā. Atsevišķās valodās, kas konkurences apzīmēšanai ekonomikā neizmanto minēto latīņu izcelsmes terminu, bet citas izcelsmes vārdus, to lietojums un skaidrojums nereti tieši norāda uz pretinieka sakaušanu (piem., angļu „*to compete*”, „*competition*”, „*rivalry*” skaidrojumos tieši tiek norādīts uz agresīvu cīņu). Tādējādi var teikt, ka spēja konkurēt jeb konkurētspēja atkarībā no vārda izcelsmes meklējuma vienā gadījumā raksturotu savstarpēji papildinošu, iederīgu, saskanīgu saimniecisko darbību, bet otrā gadījumā konkurencei būtu konkrēts iznākums – pretinieka (citu tirgus dalībnieku) sakaušana un viņa vietas ieņemšana tirgū.

Ko ekonomikā nozīmētu šāda konkurences izpratne? Tas faktiski nozīmē ekonomikas dalībnieku savstarpēju rīcību attiecīgi vai nu pie t.s. „*win-win*” nosacījumiem, kad ieguvēji ir vairākas iesaistītās puses, vai arī „*win-loose*” nosacījumiem, t.i., līdz viens dalībnieks (viena valsts – tautsaimniecības konkurētspējas gadījumā) pārņem tirgu. Tomēr otrais stāvoklis nav ilgtspējīgs: nav grūti ievērot, ka šāda tipa konkurētspējas jēdzienam būtu destruktīvs saturs. Ne vien tādēļ, ka process kopumā pārvērstos par absolūtā uzvarētāja noskaidrošanu, bet arī gluži pretēja apsvēruma dēļ: par spīti uzskatam, ka t.s. „sāncenša elpa pakausī” motivē skriet ātrāk, un virzīties uz priekšu, tam var būt virkne negatīvu blakusefektu, ja skrējieni kļūst par pašmērķi (*hypercompetitiveness*). Lētākā produkcija, maksimālā tirgus daļa utt. var novest pie būtiska kvalitātes samazinājuma, atsevišķu resursu pārlietas ekspluatācijas, citu neizmantošanas, vides problēmām, kā arī t.s. pārlietas patēriņa problēmas („*excessive consumption*”, „*oveconsumption*”) tādējādi var būt situācija, ka tas, kuram konkurence liek vienmēr būt priekšgalā, apsteidzot un apspēlējot citus, pirmais piedzīvo neveiksmi, un, iespējams, laikus apstāties nepaspēj arī šķietamie sekotāji. No otras puses, pēc autores domām pārākuma pozīcijas noskaidrošana (labklājīgākā valsts, konkurētspējīgākā valsts u.tml.) nav ekonomiski pamatota, un tai drīzāk varētu būt saikne ar citu sociālo parādību – varas

¹ Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. Key Issues in Defining and Analysing Competitiveness of a Country. Working Paper on the framework of grant no. 3974 of Estonian Science Foundation. Tartu, 2000, p. 10.

apzināšanos, iespējām pakļaut u.tml., kas ir jomas, kuras nerisina ilgtspējīgu resursu izvietojuma jautājumu, kas savukārt ir būtiski no tautsaimniecības konkurētspējas viedokļa.

Iepriekšminētā atšķirība jēdziena lietojumā skaidri izpaužas dažādu institūciju un autoru sniegtajās konkurētspējas definīcijās. Vērtējot ekonomikas konkurētspējas jēdziena evolūciju dažādos laikmetos, ir redzams, ka to būtiski ietekmējušas esošās politiskās un ekonomiskās iekārtas, kā arī attiecīgā laikmeta ekonomiskā doma un vērtību sistēma. Kopumā ilgstoši dominējusi tendence pastiprināt pozīciju ārējā tirgū. Līdz pat mūsdienām atsevišķas definīcijas ietver citu tirgus dalībnieku „apspēlēšanas” vai sakaušanas ideju, kā dēļ konkurētspējas pētīšana tiek uzskatīta pat par bīstamu apsēstību¹.

Ekonomikas literatūrā ilgāk aplūkota konkurence dažādās tirgus formās no mikroekonomikas viedokļa, bet valstu savstarpējā konkurence kā atsevišķs pētījumu objekts tajā ienākusi samērā nesen – 20. gs. 80. gados (nozīmīgākais šīs teorijas attīstītājs mūsdienās ir ASV ekonomists M.Porters (*M.Porter*)), un vairāk tiek aplūkota atsevišķu valstu vai starpvalstu organizāciju (IMD, WEF) empīriskos pētījumos. Tā kā akadēmiskā literatūra ļoti strikti un vienoti nedefinē tautsaimniecības konkurētspēju, tās definēšana nereti kļūst par autora izpratnes par pētījuma objektu skaidrojumu, un no definējuma izriet arī pētījuma metodes.

Sabiedrības kopējais procesu uztvērums, un attiecīgā laikmeta vērtības būtiski ietekmē to, kāds racionālais konkurētspējas jēdziena formulējums tiek piedāvāts. Tieši konkurētspējas jēdziens vēsturiski netika lietots, tomēr tika meklēti labklājības nodrošināšanas pamatnosacījumi, kas ietvēra teorijas par to, kādai jābūt vienas valsts „uzvedībai” ekonomiskajos jautājumos attiecībā pret citām valstīm. Ā.Smīts (*A.Smith*) 18. gadsimtā definēja zemes, darba, kapitāla, dabas bagātību nodrošinājumu kā tirdzniecības plūsmas noteicošo faktoru un iespēju veikt apmaiņu – ka pamatu darba dalīšanai². Dažus gadu desmitus vēlāk D.Rikardo (*D.Ricardo*), attīstot salīdzinošās priekšrocības teoriju, resursu absolūto nodrošinājumu vairs neizvirzīja priekšplānā. Pēc vēl apmēram 50 gadiem kļuva populāri sociālpolitiskie aspekti (Marksistu teorijas par to, kā politiskā rīcība atspoguļojas ekonomiskās attīstības rezultātos). 20.gs. sākumā M.Vēbers plaši aprakstīja vērtību sistēmas ietekmi uz labklājību, saistot to arī ar reliģiskajiem uzskatiem. 20.gs. 40. gados J.Šumpēters pasvītvoja progresu kā līdzsvara trūkuma rezultātu, jo nepastāvot līdzsvaram, tiek veicinātas inovācijas, kā arī tehnoloģiskais progress, kura ietekmi uz izaugsmi, izmantojot ražošanas

¹ Krugman P. Competitiveness – a Dangerous Obsession. Published in Foreign Affairs, March/April 1994, Volume 73, No2

² P. Boazs D. Pasaules filozofiskā doma Labklājības formulas meklējumos. Libertāriešu hrestomātija: klasiskie un mūsdienu darbi no Laodzi līdz Miltonam Frīdmenam. Rīga: Biznesa augstskola Turība. 2006., 185.-187. lpp.

funkciju 50. gados demonstrēja R.Solovs (*R.Solov*). A.P.Solana (*A.P.Solan*) un P.Drakeras (*P.Drucker*) koncepcija 20. gs. 60. gadu beigās balstījās uz vadības sistēmas (menedžmenta) ieguldījumu¹. Jāatzīmē, ka minētie pētījumi izmanto gan kvalitatīvas, gan kvantitatīvas metodes, taču ne ikreiz mēģina novērtēt sakarību (starp konkurētspējas rādītājiem) ciešumu un funkcionalitāti ekonometriski. Neatkarīgi no tā, vai autori minējuši savos darbos konkurētspējas jēdzienu vai nē, ekonomikas centrālās problēmas – ierobežoto resursu racionāla izmantošana neierobežotu vajadzību nodrošināšanai (attiecīgi risinot minimizācijas vai maksimizācijas uzdevumus) saglabājas. 21.gs. sākumā periodiski piedzīvotie dažādu resursu cenu kāpumi (naftas produktiem, lauksaimniecības precēm) skaidri norāda uz to augošo pieprasījumu un ierobežoto ieguvu. Piemēram, žurnāls „*The Economist*” 2009. gada 21.novembra izlaidumā šai problēmai velta vairākus rakstus, kur atzīmē vēsturisko maldīšanos par šķietami vienkāršo pasaules paēdināšanas problēmas risinājumu, kā tas ekonomistiem bija licies 70. gados: šī brīža prognozes paredz iedzīvotāju skaita pieaugumu pasaulē par trešdaļu līdz 2050. gadam, kamēr pieprasījums pēc lauksaimniecības precēm tai pat laikā pieaugtu par 70%² (apzinoties nepietiekamo to nodrošinājumu šobrīd). Vienlaikus, lauksaimniecībai piemēroto zemju platības ir ierobežotas un pat sarūk, gluži tāpat kā naftas resursi un dzeramais ūdens.

Kā iepriekš minēts, ekonomisti, vērtējot konkurētspēju, ne ikreiz to definē, bet satur, ko autors piešķir pētāmajam objektam (t.i., vai ir, vai nav aktuāla sacensība un kāds ir pētāmas sistēmas vēlamais stāvoklis jeb rezultāts, uz ko vajadzētu tiekties), var būt nojaušams pēc jēdziena lietojuma konteksta un izvēlētajiem rādītājiem. Autore secina, ka konkurētspējas definēšanu dažreiz apgrūtina ne vien izšķiršanās par sacensības ietveršanu formulējumā, bet arī vēlme to vispārināt, definēt vispārīgā nozīmē, savukārt, kā to autore apraksta tālāk šajā nodaļā, konkurētspējas jēdziens patiesībā visbiežāk tiek lietots, lai apzīmētu **īpašību**, kas piemīt noteiktam indivīdam, kopumam vai procesam. Tādējādi ekonomikā vien konkurētspējas jēdzienam neatkarīgi no formulēšanas ir ļoti plašs lietojums. Visbiežāk tiek lietoti tādi jēdzieni kā **konkurētspējīgs uzņēmums un uzņēmumu konkurētspēja, nozares konkurētspēja, eksporta konkurētspēja, valsts konkurētspēja** (*national competitiveness, competitiveness of a country*), **tautsaimniecības konkurētspēja** (*competitiveness of economy; economic competitiveness*), **starptautiskā konkurētspēja**, taču literatūrā sastopami arī tādi jēdzieni kā **lokālā, strukturālā, iekšējā, ārējā** un pat **indivīdu konkurētspēja**. Uzņēmuma konkurētspēju biežāk aplūko mikroekonomikā, piemēram, lai formulētu veidu, kā uzņēmumam veidot savu attīstības stratēģiju, lai sasniegtu savu mērķi – gūtu maksimālu

¹ Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006, p616. Pieejams interneta vietnē <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals>. Atsauce: 15.03.2008.

² How to feed the world. The Economist, 2009, Volume 393, Number 8658, p. 13.

peļņu: tā var būt gan uz sacensību orientēta rīcība (cīņa t.s. „sarkanajā okeānā” jeb esošajā tirgū; iespējams, cīņa par jau sašaurinošos pieprasījumu, kā galveno ieroci izmantojot vienības izmaksu samazinājumu), gan arī rīcība saskaņā ar stratēģiju, ka gan biznesa ieguvums, gan labklājība kopumā meklējamā ārpus esošā tirgus, tādējādi, padarot konkurenci par neesošu (t.s. „zilā okeāna stratēģija”)¹, kā to formulē Č.V. Kim (*Kim Ch.W.*). Dž. B.Bārnijns un D.N.Klārks (*J.B.Barney, D.N.Clark*) uzņēmuma konkurētspēju balsta uz resursu teorijas, parādot, kā tiek radīta un uzturēta t.s. konkurētspējas priekšrocība (jēdziens, ko plaši lieto M.Porters (*M.Porter*). Ar konkurētspējas priekšrocību autori saprot uzņēmuma spēju radīt lielāku vērtību nekā to spēj „robežkonkurents” („*marginal competitor*”), savas darbības bezzaudējumu punktā (*break-even point*)², un kopumā uzņēmuma konkurētspēju skaidro ar pārākuma stāvokli tirgū. Taču makroekonomikā uzņēmumu konkurētspējas jēdzienu lieto, vai nu lai pamatotu to, ka tautsaimniecības konkurētspēja pirmkārt sakņojas konkurētspējīgos uzņēmumos, vai arī, lai pretnostatītu atšķirības izpratnē par konkurētspēju uzņēmuma un valsts līmenī. Šādā kontekstā par minētajiem jēdzieniem akadēmiskajā vidē plaši diskutē gan P.Krugmans (*P.Krugman*, skat. atsauci iepriekšējā lappusē), gan M.Porters (*M.Porter*)³, gan D.S. Čo (*D.S.Cho*)⁴, kā arī citi mūsdienu ekonomisti un starptautiskās konkurētspējas pētniecības institūcijas. Konkurētspējai plašākā mērogā – valsts līmenī veltīts visvairāk apzīmējumu, sākot no eksporta konkurētspējas (piem., G.Dāvidsons⁵ u.c.) līdz globālajai konkurētspējai (S.Garelli (*S.Garelli*)⁶ u.c.), un ieverot valsts konkurētspēju (skat. 3.atsauci), ārējo konkurētspēju (M.Bitāns⁷, S.Bravo (*S.Bravo*) un E.Gordo (*E.Gordo*)⁸), strukturālo konkurētspēju (skat. 6. atsauci), kā arī starptautisko konkurētspēju (piem., F. Ecela-Harisons (*F.Ezeala-Harrison*)⁹). Par indivīdu konkurētspēju diskutē gan Garelli (skat.6. atsauci), gan T.Friedman¹⁰. S.Reiljans (*S.Reiljan*) M.Hinrikus (*M.Hinrikus*) un A.Ivanovs (*A.Ivanov*) kā konkurētspējas vispārēju iezīmi min interešu sadursmi starp sabiedrībām vispār (*entities*), un

¹ Kim Ch. W., Maubrgne R. Blue Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Make Competitiveness Irrelevant. Boston: Harward Business Shool Publishing Corporation, 2005. 240 p.

² Barney J.B., Clark D.N. Resource-Based Theory. Creating and Sustaining Competitive Advantage. New York: Oxford University Press, 2007. 316 p.

³ Porter M. On competition. Updated and expanded edition. USA: A Harvard Business Review Book. 2008. 544 p.

⁴ Cho D.S., Moon H.C. From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory. Asia-Pacific Business series Vol. 2. Singapore: Fulsland Offset Printing (S) Pte Ltd. 2008. 223 p.

⁵ Dāvidsons G. Latvijas ilgtermiņa konkurētspējas modelēšana. Latvijas Banka, pētījums 2//2005. Rīga, 2005. 41 lpp.

⁶ Garelli S. Top Class Competitors. How Nations, Firms and Individuals Succeed in the New World of Competitiveness. UK, Chichester: John Wiley and Sons Ltd., 2006. 272 p.

⁷ Bitāns M. Reālais valūtas kurss Latvijā: (1994-2001) - Rīga: Latvijas Banka, 2002. 32 lpp

⁸ Bravo S., Gordo E. Competitiveness analysis, The analysis of Spanish Economy: data instruments and procedures. Servicio de studios del Banco de España, 2006, p. 464.

⁹ Ezeala-Harrison F. Theory and Policy of International Competitiveness. USA: Greenwood Publishing Group, 1999. 223 p.

¹⁰ Friedman T. The World is Flat. London: Penguin Books, 2006, p. 278.

tā atspoguļojas vēlme **būt veiksmīgākam nekā citi**. Autori tādējādi secina, ka **konkurētspēja ir spēja pastāvēt līdzās (*co-exist*) ar citām institūcijām interešu sadursmes apstākļos**. Un šī līdzāspastāvēšana var izpausties 3 līmeņos:

- zemākajā līmenī tā ir pasīva spēja pielāgoties konkurences apstākļiem, būtiski pašam nemainoties un neattīstoties;
- vidējā līmenī konkurētspēja attiecināma uz spēju aktīvi reaģēt uz izmaiņām konkurences vidē, uzlabojot savas īpašības un savu darbību padarot efektīvāku;
- trešais – augstākais konkurētspējas līmenis attiecināms uz pārākumu (*superiority*), t.i., spēju ietekmēt konkurences vidi, īstenojot ātrāku, efektīvāku darbību vai demonstrējot labākas īpašības nekā to spēj konkurenti.¹

Praktiski šāda koncepcija paredz sadalīt ekonomikas dalībniekus veiksmīgajos un neveiksmīgajos. Kā jau minēts, autori definē konkurētspējas esamību tieši konflikta vidē. Autore uzskata, ka, lai arī šajā kontekstā konfliktu var plaši vispārināt, tomēr nevajadzētu izslēgt "līdzāspastāvēšanu" arī bez konflikta apstākļos, kad indivīda, uzņēmuma vai tautsaimniecības darbības motīvs ir nevis vēlme pārspēt kādu citu, bet nodrošināt savu vajadzību neatkarīgi no tā, kā to nodrošina citi (kaimiņu mājsaimniecību vēlme nodrošināt sev pārtiku vakariņām neizslēdz vienam otra iespējas, un maltītes netiek salīdzinātas). Citiem vārdiem – darbības mērķim nav noteikti jābūt konfliktā ar citu darbības mērķiem.

F. Ezeala-Harisons (*F.Ezeala-Harrison*) lielā mērā saista starptautisko konkurētspēju tieši ar tirdzniecību, kur tirdzniecības nosacījumus un eksporta iespējas nosaka spēja panākt izdevīgu cenu un izmaksu samēru. Pēc viņa domām valsts, kura spēj panākt savām precēm relatīvo konkurētspēju, t.i., ražojot tirgum preces ar zemākajām vienības izmaksām (saucot to par **mikro līmeņa konkurētspēju**) un ļaujot efektīvi risināties eksporta darījumiem, nodrošinot stabilu valūtas kursu (**makro līmeņa konkurētspēja**), var nodrošināt vēlamu eksporta cenu līmeni².

Mūsdienās t.s. *win-lose* nosacījumam atbilstošas konkurētspējas definīcijas galvenokārt izmanto uzņēmumu līmenī, ja runa ir par salīdzināmu, pat homogēnu preču tirgu. Starptautiskā biznesa skaidrojošajā vārdnīcā konkurētspēja formulēta kā „Salīdzinošs konkrētās preces patēriņa un cenas parametru raksturlielums attiecībā pret analogisku precī”³, neprecizējot jēdziena plašumu – vai tas domāts vispārīgā nozīmē, vai tiek attiecināts un noteiktu ekonomikas dalībnieku. *European Management Produce and Market* lieto definīciju

¹ Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. Key Issues in Defining and Analysing Competitiveness of a Country. Working Paper on the framework of grant no. 3974 of Estonian Science Foundation. Tartu, 2000, p. 12.

² Ezeala-Harrison F. Theory and Policy of International Competitiveness. USA: Greenwood Publishing Group, 1999, p 8-9.

³ Roldugins V. Starptautiskā biznesa skaidrojošā vārdnīca. Rīga: SIA „J.L.V.” 144. lpp.

“**Konkurētspēja ir uzņēmēju tagadnes un nākotnes spēja un iespējas radīt pasaulei preces, kuru cenas un ārpuscenas īpašības veido pievilcīgāku “paketi” nekā iekšzemes un ārvalstu konkurentiem¹.**” Šo definīciju uzņēmuma konkurētspējas definēšanai izmanto arī WEF un IMD). Taču līdzīga tipa konkurētspējas formulējumus mēdz attiecināt arī uz tautsaimniecību. Piemēram, R.B. Skots (*R.B.Scott*) un G.C.Lodžs (*G.C.Lodge*), pētot ASV konkurētspēju, 1985.gadā to definēja kā **valsts spēju radīt, ražot, izplatīt un/vai apkalpot preces starpvalstu tirdzniecībā, tajā pašā laikā nodrošinot pieaugošu ieguldījumu rentabilitāti²**. Redzam, ka šī definīcija pieder pie t.s. "agresīvās stratēģijas". Daudzi Starptautiskā Valūtas fonda (SVF) speciālisti, joprojām pieturas pie t.s. ietekmes sfēru sadalīšanas ārējā tirdzniecībā, un formulē konkurētspēju atbilstoši agresīvajai pieejai, kā arī vēlas gūt ātru, šablonisku konkurētspējas vērtējumu (pirmkārt, izmantojot REK līdzsvaru un tikai pēc tam citas metodes). Tādējādi atsevišķi SVF autori apgalvo, ka pietiekami plaša un izsmeļoša konkurētspējas definīcija ir „**spēja ražot un piedāvāt starptautiskiem kvalitātes standartiem atbilstošas preces un pakalpojumus ar augstāku izmaksu efektivitāti nekā to spēj citas valstis**”³. Minētā definīcija gan nav uzskatāma par SVF oficiālo konkurētspējas formulējumu, tomēr vairākums SVF konkurētspējas vērtējumu ir ar līdzīgu ievirzi, tādējādi arī dažādu valstu konkurētspējas izvērtējumos SVF autori pirmkārt pieturas pie valūtas kursa līdzsvara novērtēšanas. Plašu ievēribu savulaik guva bijušā ASV prezidenta B. Klintona formulējums, ka „**valsts ir kā liels uzņēmums, kas sacenšas pasaules tirgus laukumā**”⁴ – iespējams, tādēļ, ka valsti vadot kā uzņēmumu, tiek domāts par tās nākotnes attīstību, taču, kā redzams tālāk darbā, šāds tautsaimniecības konkurētspējas definējums var radīt virkni pārpratumu un negatīvu seku. Lai arī šajā jomā populārākais jēdziena skeptiķis varētu būt P.Krugmans (*P.Krugman*), Arī citi autori atsaucas uz valstu savstarpējās konkurences saasinātu uztveri un tās negatīvo ietekmi. Piemēram, M.Kasons (*M.Casson*) skaidri norāda uz būtiskām atšķirībām starp to, kā konkurē uzņēmumi un valstis (runā par valsts konkurētspēju). Viņš nedefinē konkurētspēju, taču lietotie salīdzinājumi skaidri norāda un konkurētspēju kā izteiktu sacensību. M.Kasons (*M. Casson*) vispirms norāda uz atšķirīgu sacensības objektu: uzņēmumiem tā ir privāta prece jeb privātais labums (*private good*) noteiktās preces tirgū, bet valsts specializējas vietējo sabiedrisko preču (*public goods*) piedāvājuma monopolizēšanā, kur konkurences joma ir nevis šīs preces tirgus, bet gan teritorija. Tomēr galvenā atšķirība ir

¹ Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006. p. 617. Pieejams interneta vietnē <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals> Atsauce: 15.03.2008.

² Turpat.

³ Bella G.Di, Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and real Exchange Misalignment in Low-Income Countries: IMF WP, 2007, p. 4.

⁴ Krugman P. Competitiveness – a Dangerous Obsession: Published in Foreign Affairs, March/April 1994, Volume 73, No2

nevis joma, kurā konkurē, bet gan izmantoto pārkāpumu (*violence*) pakāpe¹: ja uzņēmumu konkurenci noteiktās valsts teritorijā uzrauga ar likumdošanu, tad nav tādas *virssvalsts*, kas noteiktu, kā jākonkurē valstīm. Tādējādi starpvalstu vienošanās šajos jautājumos drīzāk ir morāla, nevis juridiska rakstura. Pēc minētā autora domām, šādas konvencijas regulē pārkāpumu, varas piemērošanas lietojumu, bet kopumā to nepasludina kā ārpus likuma esošu, tādējādi sistemātiska varas lietošana starp valstīm ir būtisks konkurences aspekts: ja uzņēmumi konkurē preču un resursu tirgos, tad valstu gadījumā ir iespēja uzbrukt, okupēt teritorijas u.tml. Tas nenozīmē, ka valstu konkurencē jālieto spēks, taču tas ir iespējams, apzinoties, ka nav augstāka līmeņa pārvaldītāja, sodītājas institūcijas. Tādējādi M.Kasons (*M.Casson*) nonāk pie secinājuma, ka uzņēmumu konkurence uzlūkojama kā drīzāk kaut kas labs, taču to nevar viennozīmīgi teikt par valstu konkurētspēju. Autore Promocijas darbā tālāk aplūko atsevišķus piemērus, kā konkurētspējas definēšana starp valstīm var tikt pasniegta destruktīvā formā.

Konkurētspējas jēdziena paplašināšanu un agresīvās pieejas aizstāšanu noteica 70.-80. gadu pētījumi, kas parādīja, ka nav tiešas sakarības starp cenu un izmaksu konkurētspēju un valsts ietekmes palielināšanos ārējā tirgū, kā tas dominēja neoklasiskās skolas ietvaros, kur konkurētspēja bija gluži kā „*zero sum game*” jeb labuma gūšana, kas iespējama vien uz citu rēķina, izmantojot absolūto un salīdzinošo priekšrocību. Šīs sakarības trūkumu sauc par **Kaldora paradoksu**². Konkurētspēju iespējams uztvert gan kā procesu, gan kā rezultātu, t.sk. kā veidu, kā konkrēti ekonomiskie mērķi (dzīves līmenis, darba vietu radīšana, nabadzības mazināšana utt.) ir sasniedzami. Populāra ir OECD 90. gadu sākuma konkurētspējas definīcija „**pakāpe, līdz kādai, pastāvot brīvai tirdzniecībai un godīgas tirdzniecības nosacījumiem, valsts var ražot preces un pakalpojumus, kas atbilst starpvalstu tirgus prasībām, vienlaikus saglabājot un paaugstinot savu iedzīvotāju ienākumu līmeni ilgā laika periodā**”³, lai gan OECD terminu skaidrojumā mūsdienās tiek lietota daudz īsāka definīcijas versija: "konkurētspēja ir valsts izdevīguma vai neizdevīguma preču pārdošanā starptautiskos tirgos mērs"⁴. F.Tērners (*Ph.Turner*) un J.Van't daks (*J.Van 'T dack*), aplūkojot cenu un izmaksu konkurētspējas vērtēšanas metodes atzīmē, ka vārds „konkurētspēja” praktiski var tikt lietots, lai raksturotu jebkuru tirgus norisi vai stāvokli, piem., preces

¹ Casson M., Dark K., Gulamhussen M.A. Multinational Enterprise, Imperialism and the Knowledge-Driven State. In: Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness. Progress in International Business Research Volume 2, by Dunning J.H., Gugler Ph. Oxford: Elsevier Ltd., 2008, p. 12-13.

² Bravo S., Gordo E. „Competitiveness analysis”. In: The analysis of Spanish Economy: data instruments and procedures. Servicio de studios del Banco de España, 2006, p. 462.

³ Technology and the Economy: The Key Relationships. The Technology/Economy Programme OECD, Paris, 1992, p. 237.

⁴ <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>. Atsauce: 28.11.2009.

kvalitāti, spēju veikt inovatīvu darbību, spēju ātri pielāgoties pircēju vajadzību nodrošināšanai, ierobežojošu politiku neesamību darba tirgū.¹

Mūsdienu konkurētspējas teoriju „tēvs” un daudzu starptautisku konkurētspējas pētījumu līdzautors vai konsultants prof. M.Porters (*M.Porter*) savos darbos parasti apgalvo, ka **“patiesā konkurētspēja mērāma ar produktivitāti. Produktivitāte ļauj uzturēt augstu algu līmeni, stipru valūtu un pievilcīgu kapitāla atdevi, un tādējādi – augstu dzīves līmeni.”**² Pamatojums šādai konkurētspējas formulējumam ir pavisam vienkāršs: pietiekami produktīva tautsaimniecības struktūra norāda gan uz efektīvu resursu izvietojumu (tiesa – vēl nenorāda uz ilgtspējīgu resursu izlietojumu – pēc autores domām, šādi var vienlaikus definēt arī pārlietu intensīvu resursu ekspluatāciju, īpaši – dabas resursu), turklāt, augsts darba ražīgums ļauj nodrošināt iekšējo pieprasījumu (vismaz tajās preču un pakalpojumu grupās, kur tas resursu pieejamības dēļ iespējams) un gūt pietiekamus eksporta ienākumus, caur ko iespējams finansēt importu, tālāku tehnoloģiju un *know-how* attīstību. Savukārt pieaugoši ienākumi ļauj palielināt patēriņu, kas savukārt var norādīt uz augstāku dzīves līmeni. Šeit autore nelieto viennozīmīgu izteicienu „kas norāda uz augstāku dzīves līmeni”, jo tā ir atsevišķi definējama kategorija, kas izriet no laikmeta ekonomiskās domas un kultūru atšķirībām, vērtībām, tādējādi, piem., 2 automašīnas uz vienu mājsaimniecību vienā valstī var tikt uzskatītas par augstāku dzīves līmeni nekā 1 automašīna mājsaimniecībai, kamēr citā valstī atšķirsies gan reālais patēriņš naturālā izteiksmē kopumā (piem., - automašīna nav nepieciešama) gan arī atšķirsies uzskati par to, cik daudz cilvēkam vajadzīgs, un kas tieši vajadzīgs, lai viņa dzīves līmenis būtu augsts un subjektīvā apmierinātība ar to būtu pilnīga.

Izmantojot teorētiskās atziņas, konkurētspēju vairāk centušās definēt atsevišķu valstu institūcijas, kas nodarbojas tieši ar konkurētspējas vērtēšanu, kā arī starptautiskas pētījumu organizācijas. Arī šeit plašākās mūsdienu definīcijās dominē uzsvars uz produktivitāti. **Akadēmiskā definīcija**, ko lieto arī viena no pazīstamākajām plaša mēroga konkurētspējas pētījumu institūcijām – Šveicē darbojošais Vadības attīstības institūts (*Institute of Management Development*, turpmāk tekstā IMD), apgalvo, ka „**valstu konkurētspēja (*competitiveness of nations*) ir ekonomikas zinātnes daļa, kas analizē faktus un politiku, kas nosaka valsts spēju radīt un saglabāt tādu vidi, kas ļauj uzņēmumiem radīt lielāku vērtību un nodrošināt augstāku labklājības līmeni savai tautai.**” Biznesa sektors lieto vienkāršotu šīs definīcijas versiju: „**Valsts konkurētspēja nozīmē, ka valsts rada un**

¹ Turner Ph., Vant'dack J. Measuring international price and cost competitiveness. BIS Economic Papers No. 39 – November 1993. Basle: Bank of International Settlements, 1993, p. 9.

² Porter M., Ketels C.M. UK Competitiveness: moving to the next stage. Harvard Business school, Institute for Strategy and Competitiveness, 2004, p. 7

saglabā uzņēmumiem ilgspējīgas attīstības iespēju”¹. Šādā definējumā pēc autores domām tomēr rodas konflikts starp darbībām, ko uzņēmums veic pats, un ko tas sagaida no valsts institūcijām, un tas spilgti izpaužas atsevišķu valstu uzņēmumu privātās iniciatīvas trūkumā attiecībā uz uzņēmējdarbības veikšanu, t.sk., sadarbību ar zinātniski pētniecisko sektoru.

IMD uzsver, ka konkurētspēja mūsdienu ekonomiskajā domāšanā ir viens no pamatjēdzieniem, un tā lielākais piensums klasiskajā ekonomikas teorijā ir tieši tas, ka konkurētspēja satur ne-ekonomisku kategoriju (izglītība, zinātne, politiskās un vērtību sistēmas) ekonomiskās sekas, un to raksturo dinamiska un sistēmiska pieeja t.s. bagātības (vērtības) radīšanai un ilgtermiņa labklājības nodrošināšanai iedzīvotājiem².

Pasaules ekonomikas forums (WEF) definē konkurētspēju kā **institūciju, politiku un faktoru kopumu, kas nosaka produktivitāti valstī**³. Lai arī Pasaules ekonomikas forums uzskata konkurētspēju par dinamisku jēdzienu un apgalvo, ka tas ietver statiskās un dinamiskās komponentes, tas tomēr jaunākajos izdevumos atsakās no viena no plašāk lietotajiem rādītājiem – reālo kursu izmantošanas konkurētspējas vērtēšanā, uzsverot tieši līdzsvara reālā kursa vērtēšanu un apgalvojot, ka tas tā kā rādītājs pats par sevi ir maz izsakošs, un reālā kursa līdzsvara vērtēšana varētu būt pārspīlēta un vienlaikus pārāk pavirša konkurētspējas mēraukla. Autore uzskata, ka REK kā rādītājs ir informatīvs pats par sevi, jo ļauj novērtēt, kā konkrētā periodā mainās iespēja pelnīt atkarībā no cenu / izmaksu starpības starp iekšzemi un galvenajām tirdzniecības partnervalstīm tendences, taču piekrīt, ka līdzsvara REK noteikšana pilnībā neattaisno savu uzdevumu konkurētspējas vērtējumos. Autore šos jautājumus sīkāk aplūko 2. daļā, apkopojot pasaulē un Latvijā veikto pētījumu būtiskākās atziņas, un 3. daļā, runājot par lata reālā kursa līdzsvara vērtēšanas problēmām.

Kā jau minēts, produktivitātes uzsvēršana daļēji ietver ilgspējas kategorijas konkurētspējas analīzē, tomēr ne pilnīgi. Pēc autores domām, no ilgspējas viedokļa aptveroša ir Spānijas Bankas pētījumu centra ekonomistu sniegtā definīcija, kur autori, tiešā veidā neminot, ka tā ir definīcija, konkurētspējas analīzi sāk ar ievadu: “Šī nodaļa atspoguļo *Servicio de Estudios of Banco de España* lietoto paraugu Spānijas ekonomikas konkurētspējas pozīcijas izvērtēšanai. **Analīzes mērķis ir novērtēt Spānijas ekonomikas pielāgošanās mainīgai globālajai ekonomiskajai videi kapacitāti un tās izaugsmes potenciālu vidējā un ilgtermiņā**”⁴. Autore uzskata, ka šāds konkurētspējas uztvērums ļauj minimizēt

¹ Garelli S. “Competitiveness of Nations: the Fundamentals”. IMD World Competitiveness Yearbook 2003, p702. Pieejams interneta vietnē <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals.pdf> 22.11.2004.

² Garelli S. “Competitiveness of Nations: the Fundamentals”. IMD World Competitiveness Yearbook 2006, p609. Pieejams interneta vietnē <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals> 15.03.2008.

³ World Economic Forum: “The Global Competitiveness Report” 2008–2009, p. 3

⁴ Bravo S., Gordo E. „Competitiveness analysis”. In: The analysis of Spanish Economy: data instruments and procedures. Servicio de studios del Banco de España, 2006, p. 461-462.

destruktīvu uzstādījumu parādīšanos konkurētspējas mērķa formulējumos, ietver resursu ilgtspējīgas apsaimniekošanas ideju, kā arī no dzīves līmeņa viedokļa – laikmetīgu, ar pārējo pasauli savietojamu preču savstarpējo pielietojamību, un līdzīgā veidā arī pakalpojumu nodrošināšanu saviem iedzīvotājiem.

Ieskatoties konkurētspējas jēdziena evolūcijā, redzams arī tas, ka konkurētspējas vieta ekonomikas analīzē no „win-loose” pozīcijas izskaidrojuma ārējā tirdzniecībā pamazām pārtapusi par tirdzniecības definēšanu uz „win-win” nosacījumiem, bet pēcāk no teorijas, kas atbalsta savstarpēju ieguvumu kļuvusi par teoriju, kas aplūko t.s. veselumu. Veselums šajā kontekstā nozīmē, ka konkurētspējas rezultāts pārsniedz ieguldījumu "fizisko" summu līdzīgi kā dzīva būtne ir vairāk nekā orgānu un skeleta apkopojums. Līdz ar to, lai izvairītos no ekonomisko pētījumu šaurības tādā izpratnē, ka valsts labklājība tiek uzlūkota caur tirdzniecības plūsmām, fiskālo un monetāro politiku, konkurētspēja jēdziens attiecināms uz uzņēmumu un valstu iesaistīšanos prasmju veidošanas procesā, t.i., sava veida savstarpējā uzņēmējdarbībā ar mērķi nodrošināt vienam labklājību un otram peļņu¹.

Nobela prēmijas laureāts, ekonomists P. Krugmans kopumā argumentē pret to, ka valstis savā starpā vispār sacenšas (skat. darba 2.daļu) tiešā nozīmē, un no šī viedokļa uzskata atsevišķus konkurētspējas analīzes mērķus par neatbilstošiem, tomēr labklājības pieauguma nosacījumus arī viņš saista ar produktivitāti, kas kļūst pat par sava veida konkurētspējas sinonīmu (par jēdzienu lietojumu autors izsakās skeptiski). Autore piekrīt, ka sabiedrības uzskatos kopumā valdošā pieeja tomēr joprojām ir, Krugmana vārdiem sakot, „apsēstība ar mežonīgu sacensību” un citu tirgus dalībnieku sakaušanu, un, ka daži iemesli, kādēļ tad joprojām tiek uzturēta un literatūrā plaši apspriesta šāda konkurētspējas izpratne varētu būt:

- “*Thrills sell tickets*”: iebiedēšana ar skaļiem grāmatu virsrakstiem par nebeidzamu cīņu starp ekonomikas lielvalstīm ir ienesīgāks bizness;
- Pasakot, ka, piem., ASV problēmas saistās ar tās ārējo konkurētspēju rodas iespaids, ka tad tās ir iespējams risināt;
- Pasaules valstu līderiem sacensības metafora ir parocīgs instruments politikā.

Taču šāda uztvēruma bīstamākais aspekts ir nonākšana pie neatbilstoša resursu izvietojuma tautsaimniecībā².

Balstoties uz teorētiskajām atziņām par konkurētspējas skaidrojumiem dažādos ekonomikas līmeņos un mūsdienas ekonomiskās domas attīstību, promocijas darba ietvaros **autore definē tautsaimniecības konkurētspēju kā īpašību**, kas piemīt tautsaimniecībai kā

¹ Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006, p. 607. Pieejams interneta vietnē <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals>. Atsauce: 15.03.2008.

² Krugman P. Competitiveness – a Dangerous Obsession. In: Foreign Affairs, March/April 1994, Volume 73, No2

sistēmai: **no pozīcijas viedokļa** tā ir „iederēšanās” reģiona vai galveno tirdzniecības partnervalstu saimniekošanas modelī, bet **no virzības (dinamikas) viedokļa** tā ir spēja radīt šī saimniekošanas modeļa pārmaiņas, īstenojot rīcībā esošo resursu (ražošanas faktoru) ilgtspējīgas apsaimniekošanas koncepcijas, vai ātri pielāgoties pārmaiņām, ja tās rada citas reģiona valstis vai GTPV.

Tādējādi autore darba ietvaros tautsaimniecības konkurētspējas jēdzienu uztver tuvāk tieši darbības vārda latīniskajai izcelsmei – ar līdzvērtīgas, savstarpēji papildinošas pozīcijas atrašanu, kad tirgus dalībnieki spēj vienlaikus atrasties tirgū, būt līdzvērtīgi laikmetam atbilstošu tehnoloģiju lietojumā, tirgus zināšanās, pieprasījuma nodrošināšanā, savstarpējā sadarbībā utt., radīt jaunas zināšanas, prasmes un iemaņas, pārliecināt citus tirgus dalībniekus par to lietderību. Tomēr, ievērojot, ka tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas stratēģijas praksē ar tikt balstītas uz abām pieejām, turklāt agresīvās pieejas vērtējumi dominē, tad autore piemēru demonstrēšanai izvēlas kā agresīvās, tā ilgtspējas pieejas metodes.

Atbilstoši savai izvirzītajai tautsaimniecības konkurētspējas definīcijai autore formulē arī tās vērtēšanas vispārīgos kritērijus. **Tautsaimniecību uzreiz iespējams klasificēt kā konkurēt nespējīgu pēc šādiem kritērijiem:**

- Valsts saņem bezatlīdzības ārvalstu palīdzību (pārtiku, medikamentus, ziedojumus u.c.), kas līdzīgi kā valsts budžets vienas valsts ietvaros kalpo par īslaicīgu vai pastāvīgu instrumentu disproporciju novēršanai, sociālo funkciju pildīšanai u.c.
- tās dzīves līmenis ir zemāks un diverģē attiecībā pret galvenajām tirdzniecības partnervalstīm, reģionu vai pārējo pasauli, t.i., vidējā vai ilgtermiņā no tā attālinās;
- ir pieaugoša iedzīvotāju emigrācijas tendence (vai izbraukt gribētāju skaits: tie būtu aptauju dati vai ekspertu novērtējums gadījumā, kad izbraukšanu ierobežo likumdošana);
- valsts atrodas militārā konfliktā ar citu valsti / reģionu, un tas skar šīs valsts teritoriju un būtiski ietekmē resursu pieejamību un izmantošanas iespējas.

Kā redzams, konkurētspēja ir dinamiska koncepcija, un ekonomikas teorijā un praktiskajos pētījumos joprojām netiek definēta pilnīgi viennozīmīgi, kā arī tās vērtēšanas metodes ietekmē gan katra autora izpratne, gan laikmeta ekonomiskā doma un vērtību sistēma. Autore uzskata, ka gan teorētiskajā literatūrā, gan tautsaimniecības konkurētspējas praktiskajos pētījumos ir sastopama sakāpināta sacensības un uzvaras pār konkurentu nozīme; vērojama koncentrēšanās uz eksportu, tirdzniecības plūsmu palielināšanas iespējām starp valstīm, eksportētās produkcijas cenu un konkrētiem izmaksu veidiem. Tā kā zināma sacensība, lai kādas būtu tās izpausmes formas, starp valstīm saglabājas, aplūkosim, kā tieši

notiek šī „samērošanās” – vai tā ir apzināta, vai nejauša; vai tai tiek paredzētas īpašas stratēģijas un vai konkurētspējas definējums paredz arī mērķu formulējumu un līdzekļu to sasniegšanai formulējumu. Kādreiz konkurētspēja nozīmēja spēju izrādīt agresivitāti ārējā tirgū, tieši caur eksportu un tiešajām ārvalstu investīcijām. Šobrīd tā arvien vairāk ietver spēju radīt un uzturēt „pievilcību” gan salīdzinājumā ar iekšzemes, gan ārzemju uzņēmumiem, tā, lai tiem būtu motivācija veikt darbības, kas vairo t.s. tautsaimniecības bagātību¹. Vadības un attīstības institūts (IMD) apgalvo, ka konkurences stratēģijas ir veiksmīgas tad, ja tās spēj veiksmīgi balansēt starp ekonomiskās politikas „norādījumiem” vai prasībām pasaules tirgū un sociālajām prasībām, kas iekšzemē izriet no ekonomikas attīstības līmeņa, vēsturiskās attīstības, vērtību sistēmas un tradīcijām. Aplūkosim tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas pieeju attīstību un to izmantošanu ekonomiskās politikas stratēģijās 1.2. nodaļā.

1.2. Tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas stratēģiju attīstība un to aktuālie virzieni

Izpētot konkurētspējas jēdziena dažādo lietojumu ekonomikas teorijā un praktiskajos pētījumos, autore secina, ka tautsaimniecības konkurētspējas vai atsevišķu tās aspektu vērtējuma metodes un konkrētu rādītāju izmantošanu nosaka jēdziena uztvere, laikmeta vērtību sistēma un ar to saistītās ekonomiskās politikas pamatnostādnes. Arvien saglabājas diskusija par to, vai valstis patiešām sacenšas, un vai tautsaimniecības konkurētspējas kontekstā vispār var būt mērķis noskaidrot ieguvēju vai uzvarētāju. Atsevišķi ekonomisti, piem., P.Krugmans (*P.Krugman*) norāda uz to, ka konkurētspējas jēdziena lietojums tautsaimniecības kontekstā ir neatbilstošs, un ikviens, kas starptautisko tirdzniecību uztver kā karu, pielīdzina valsti uzņēmumam, uzskata, ka tirdzniecības politika ir darbavietu radīšanas politika un ir saasināti koncentrējies uz augstas pievienotās vērtības sektoriem, sevi pozicionē kā merkantilistu². Tomēr jautājums par konkurētspējas nodrošināšanu arvien ir jautājums par to, ko tieši ekonomikas dalībnieks (šajā gadījumā valsts ar tās tautsaimniecību) vēlas nodrošināt – vai tas ir noteikts dzīves līmenis, vai tā ir dzīves līmeņa pārkāpums pār citām valstīm, vai tas ir dzīves līmeņa padarīšana par atbilstīgu pasaulē sastopamajam modelim, vai šī modeļa izmainīšana un citu valstu pievēršana jaunam, efektīvam resursu apsaimniekošanas veidam, vai arī tā ir pārkāpuma pozīcijas izveidošana un uzturēšana „*per se*”, kas tādā

¹ Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006, p. 617. Pieejams <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals>

² Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. Key Issues in Defining and Analysing Competitiveness of a Country. Working Paper on the framework of grant no. 3974 of Estonian Science Foundation. Tartu, 2000, p. 33.

gadījumā nevis garantētu saimniecisko vajadzību nodrošināšanu vai resursu apsaimniekošanas optimālu veidu, bet gan nodrošinātu pavisam citu – drošības vajadzību, kas kopš valstu veidošanās pirmsākumiem sakņojas stratēģijās, kas palīdz nodrošināt un uzturēt varu noteiktā līmenī, teritorijā, sabiedrības daļā.

Mūsdienu konkurences saasināšanos pasaulē ekonomisti skaidro ar ekonomikas atvērtību. No tā izriet jautājums, kādēļ tad ekonomiskās barjeras starp reģioniem pamazām tika atceltas. Jau Lielās Depresijas laikā tika atzīts, ka pasaules ekonomisko krīzi izraisīja stingrās protekcionistiskās politikas. Līdz ar to, lai novērstu līdzīgu situāciju atkārtošanos, pamazām tika veidotas dažādas starptautiskas organizācijas (sākot ar Bretonvudas vienošanos 1949.gadā, līdz Pasaules Tirdzniecības organizācijas izveidei u.c.) ar mērķi vienoties par savstarpējiem noteikumiem tirdzniecībā un investīciju plūsmu virzīšanā starp valstīm. Lai arī var uzskatīt, ka uzņēmumi ir kopējās bagātības radīšanas pamatā, tomēr iepriekšējo apmēram 30 gadu laikā valdību ekonomiskā atbildība un pienākumi ir paplašinājušies tik tālu, ka tās ietekmi uz mūsdienu ekonomiku nevar ignorēt. Neraugoties uz globalizācijas attīstību, arī mūsdienu pētījumi uzsvēr valsts lomu tās vides radīšanā, kur uzņēmumi patiešām darbojas. Apzinoties joprojām atšķirīgo resursu nodrošinājumu starp valstīm, atšķirīgos nosacījumus uz kādiem starp tām notiek tirdzniecība un kapitāla plūsmas, varētu teikt, ka sfēra, kurā notiek zināma sacensība, no preču un pakalpojumu tirgus (ar to cenu un kvalitāti) mūsdienās ir pārvietojusies uz to līmeni, kurā notiek priekšrocību radīšana uzņēmējdarbības vidē – ar likumdošanas niansēm, diplomātiskajām attiecībām, zināšanu un prasmju pilnveidošanu, patentu aizsardzību, sarežģītākiem protekcionisma pasākumiem u.c.. To, ka valstis konkurē ne vien ar precēm un pakalpojumiem, bet arī izglītību un vērtībām, pamanīja un atzīmēja jau M.Vēbers (*M.Weber*) pirms vairāk nekā 100 gadiem, pētot reliģisko pārliecību un vērtību sistēmu ietekmi uz labklājības līmeni. Tālāk, pētot ekonomikas atvērtību kā zināms risku autori novēroja faktu, ka konkurē tieši valdību politikas savā starpā: ar nodokļu sistēmu, likmēm, darba tirgus politiku, investīciju vidi utt.. Tā kā konkurētspēju veido un tajā kaut kādā veidā iesaistīti praktiski visi ekonomikas dalībnieki, tas it kā liek katram ekonomikas dalībniekam apzināties savu lomu un atbildības sfēru. Konkurētspējas kontekstā mūsdienās izceļ izglītības, zināšanu un nemateriālo ieguldījumu vērtību, kā arī tehnoloģisko infrastruktūru. Mūsdienu autori, it īpaši M.Porters (*M.Porter*) un H.H.Čārtrands (*H.H.Chartrnd*) zināšanu un inovāciju faktoru definējuši kā konkurētspēju noteicošo faktoru. M.Porters (*M.Porter*) piedāvā sistēmisku modeli, t.s. "Dimanta modeli", parādot konkurētu faktoru ietekmes sfēras. Arī M. Porters (*M.Porter*) atzīmē tautsaimniecības konkurētspējas jēdziena definīcijas praktisku neesamību un neskaidrību pretstatā uzņēmuma konkurētspējai. Autors arī pats nedefinē tautsaimniecības konkurētspēju, bet min bieži lietoto konkurētspējas

vērtējumu argumentu trūkumus, piem., to, ka neviena valsts neatbilstu tādām kritērijiem, ka katras nozares katrs uzņēmums ir konkurētspējīgs, kā arī – ka valūtas kurss ir tas, kas nodrošina preču konkurētspēju globālajā tirgū. Tā vietā M.Porters (*M.Porter*) piedāvā produktivitāti kā mērauklu, definējot valsts pastāvēšanas mērķi – nodrošināt augstu un pieaugošu dzīves līmeni saviem iedzīvotājiem.¹

Ja M. Porters (*M.Porter*) plaši apraksta priekšrocības attīstību ekonomikas teorijā no absolūtās priekšrocības līdz salīdzinošajai priekšrocībai un tālāko posmu – līdz konkurētspējas priekšrocībai (*competitive advantage*), kas jau lielā mērā balstās uz zināšanu izmantošanu, tad tieši zināšanu aspektam konkurētspējas kontekstā detalizēti pievērsies cits mūsdienu autors H.H.Čārtrands (*H.H.Chartrand*), savā darbā „*The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Based Economy*” aplūkojot minēto jēdzienu ideoloģisko attīstību vairāku gadsimtu ekonomiskajā domā; nacionālas valsts un tās ekonomiskās, politiskās u.c. suverenitātes izpratni, zināšanas par zināšanām, iekļaušanās tirgū pakāpi (kas pretēji šķietamai liberalizācijai ir daudz dziļāka un daudz personiskāk skar indivīdu ikdienas dzīvi nekā 18. gs. monarhiju laikā), saistot konkurētspējas un zināšanu traktējumu no dažādu zinātņu (galvenokārt dabaszinātņu, piem., bioloģijas) skatupunkta, tādējādi nonākot pie secinājuma, ka konkurētspēja kā uzvara pār sāncensi ir neadekvāta, jo nerēķinās ar simbiozi un vides (plašā izpratnē, *autores piezīme*) izmaiņām. Autors piedāvā t.s. iederēšanos, piemērotību („*fitness*”) kā piemērotāku kritēriju². Tā izriet no bioloģijas pamatiem un ekonomiskās domas attīstības, rēķinoties ar jau minēto simbiozi un pielāgošanās spējām. Autore M.Portera (*M.Porter*) un H.H.Čārtranda (*H.H.Chartrand*) teorijā saskata būtisku atšķirību: attiecīgi tiekšanos vai netiekšanos pēc līderpozīcijas. C.V. Prestovičs (*C.V.Prestowitz*), oponējot P.Krugmanam (*P.Krugman*) par starptautiskās sacensības nozīmi diezgan skaidri norāda uz to, ka ekonomiskā sacensība patiesībā ir sacensība par politisko drošību³. Pēc autores domām šis ir iemesls kā dēļ daudzas valstis iesaistās it kā svarīgajā cīņā, lai gan no saimnieciskā viedokļa tam var nebūt pamata.

Uz zināšanām balstīta ekonomika ir tipiska mūsdienu konkurētspējas stratēģija (to varam lasīt gan Latvijas tautsaimniecības stratēģiskās attīstības dokumentos, skat., 3.1. nodaļā, gan citu valstu ekonomiskās attīstības dokumentos). M.Mioco (*M.Miozzo*) un V.Volša

¹ Porter M. On competition. Updated and expanded edition. USA: A Harvard Business Review Book. 2008, p. 174 - 176.

² Chartrand H.H. The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Based Economy. Saarbrücken VDM Verlag Dr. Müller, 2007, p. 228-234, 258.

³ Prestowitz C.V., Jr. „Playing to win”. No: Cho D.S., Moon H.C. From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory. Asia-Pacific Business series Vol. 2. Singapore: Fulstrand Offset Printing (S) Pte Ltd. 2008, p. 40.

(V. Walsh), risinot problēmu par inovāciju saikni ar konkurētspēju, secina, ka valstu valdības bieži šķiet pārņemtas ar sacenšanos, un to veicina plaši publicēti starpvalstu salīdzinājumi pēc dažādiem rādītājiem, kamēr saikne starp ieguldījumiem zināšanu veidošanā un konkurētspēju joprojām nav skaidra. Autores uzsvēr neoklasiskās ekonomikas teorijas īpatnības, kas neļauj šo saikni izskaidrot: metodoloģiskā īpatnība – koncentrēšanās uz līdzsvaru, pie kura ekonomikai jāatgriežas; tirgus mehānisms kā līdzeklis resursu efektīvam izvietojumam tautsaimniecībā, kamēr tehnoloģiju līmenis paliek kā „dotais lielums” – kaut kas, kas ir eksogēns un atrodas ārpus ekonomikas; koncentrēšanās uz cenu konkurētspēju, kas ir daudzu faktoru rezultāta; tiek ignorēta ražošanas organizācijas nozīme, aplūkojot to kā ražošanas t.s. „melno kasti”¹.

Lai arī specifiskas zināšanas paver konkurētspējas priekšrocību, ja ar konkurētspēju saprotam spēju kādu apsteigt (arī gadījumā, kad runa ir par labāku resursu apsaimniekošanas veida risinājumu, mērķis var būt peļņas gūšana uz tā rēķina, ka citi tā nedara (skat. *zilā okeāna stratēģija*)). Tomēr zināšanas ir sabiedriska prece: to patēriņš neizslēdz iespējas tās patērēt citiem, ja vien zināšanas nav „iemiesotas” konkrētā precē, piem., ražošanas iekārtā, kuru vienlaikus var izmantot viens tās apkalpotājs². Zināšanu apguve var būt dārga, tādējādi pastāv iespēja, ka noteiktas lietas var netikt pētītas un zināšanas – netikt gūtas, ja vien nav skaidri zināms mērķis – gūt peļņu uz atklājuma rēķina. Patentu un autortiesību sistēmas eksistence ir risinājums t.s. pircēja nenoteiktības problēmai: katrs varētu specializēties noteiktu jautājumu risināšanā, piemēram, vieni – izgudrošanā, bet otri – ražošanā. Taču ražotājs ne vienmēr ne vienmēr būs pārliecināts, ka izgudrojums ir praktiski pielietojams un pieprasīs izgudrotāja garantiju. Tas nozīmē, ka izgudrotājs kļūst par pirmo ražotāju. Taču tad izgudrojuma darbības principi ir skaidri arī pārējiem un no vienas puses zūd motivācija iegādāties izgudrojumu, bet no otras – vajadzība to pārdot³. Arī jau minētās autores M.Miozzo (*M.Miozzo*) un V.Volša (*V.Walsh*) aplūko inovācijas procesa virzītājspēkus, iedalot tos kā pieprasījuma puses veicinātās (*demand-pull*) inovācijas un no piedāvājuma puses nākušās izgudrojuma rezultātā apzināti radītās (*discovery-push*) inovācijas. Autores secina, ka apzināti ieguldījumi zinātnē un palielināts to apjoms noved viennozīmīgi pie augstāka dzīves līmeņa, kā to pierādīja vairāku valstu centieni pēc 2. Pasaules kara: ASV, Francija un Lielbritānija, ieguldīja daudz līdzekļu zinātnē un pētniecībā, tomēr akcentējot militārās tehnoloģijas, kodolieroču sistēmas u.tml. aktivitātes, milzīgie ieguldījumi zinātnē

¹ Miozzo M., Walsh V. *International Competitiveness and Technological Change*. New York: Oxford University Press, 2006, p. 3-8.

² Casson M., Dark K., Gulamhussen M.A. *Multinational Enterprise, Imperialism and the Knowledge-Driven State*. In: *Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness*. Progress in International Business Research Volume 2, by Dunning J.H., Gugler Ph. Oxford: Elsevier Ltd., 2008, p. 6.

³ Turpat, 7.

neattaisnojās cerētajā apmērā, jo, piemēram, Japāna ar daudz mazāku ieguldījumu apjomu attiecībā pret IKP, taču ieguldot to civilajā nevis militārajā sfērā, sasniedza straujāku ekonomikas izaugsmi¹. Šis ir viens no piemēriem, kas apliecina daudzu mūsdienās populāru konkurētspējas rādītāju piesardzīgas interpretācijas nepieciešamību, jo rādītāja saturs var būt dziļāks nekā sākotnēji šķiet. Pēc autore domām izšķiršanās starp zināšanu izplatīšanu un vajadzību nodrošināšanu vai peļņas gūšanu kā prioritāti ir viena no galvenajām konkurētspējas problēmām, kas vieno kā uzņēmumus tā valstis.

Autore uzskata, ka mūsdienās konkurētspējas vērtēšanā sastopami atsevišķi pārspilējumi. Teorijā un praksē sastopamais arguments par to, ka konkurētspēja mūsdienās saasinās un ka šādu saasinājumu nosaka globalizācija ir viens no šādiem piemēriem. T.Frīdmens (*T.Friedman*) min daudzus iemeslus, kas dažādās globalizācijas attīstības pakāpēs liek 1) valstīm domāt globāli, lai tās uzplauktu, vai vismaz izdzīvotu; 2) uzņēmumiem domāt globāli, lai tie uzplauktu, vai vismaz izdzīvotu, un 3) indivīdiem domāt globāli, lai uzlabotu savu dzīves līmeni, vai vismaz izdzīvotu (*to thrive or at least survive*²). Un šie iemesli attīstījušies vēsturiski. Autors tos sauc par 10 faktoriem, kas „sašaurinājuši” pasauli³: 1989. gada 9. novembris – Berlīnes mūra sabrukums, jeb brīdis, kad kļuva skaidrs, ka par vienu ekonomikas sistēmu kļūst mazāk (šo faktoru arī citi autori, piem., Dž.Štiglics (*J.Stiglitz*) atzīmē kā pagrieziena punktu pieaugošas sacensības radīšanā pasaulē); 1995. gada 9. augusts – diena, kad *Netscape* kļuva publiski pieejams; „*work flow software*” jeb daudzu funkciju veikšana, jau bez cilvēka starpniecības, t.i., iekārtu, tehnoloģiju līmenī, tām nosūtot attiecīgu signālu vienai otrai; „*uploading*” – tādā izpratnē, ka ikviens, kas izmanto atbilstošas tehnoloģijas, var tās modificēt, papildināt un padarīt pieejamas citiem nepārtrauktā režīmā, izmantojot internetu u.c.; ārpakalpojumu izmantošana jeb t.s. „*outsourcing*”; kompāniju attālināta dibināšana jeb t.s. „*offshoring*”; piegādes ķēžu attīstība; „*insourcing*”, jeb, kopš ar loģistiku nodarbojas trešās puses, tām ir svarīga dziļāka sadarbība ne tikai ar saviem klientiem, bet arī ar klientu klientiem; neierobežotā informācijas plūsma: interneta meklētājprogrammu attīstība, elektroniskā sarakste utt.; t.s. „steroīdi”, kas nodrošina atrašanos nemitīgā „uzvilkības” režīmā – ciparu tehnoloģiju attīstība, nepārtraukta informācijas apmaiņa, pārsūtīt un rediģējot datnes, izmantojot internetu telefonu sarunām, videokonferences, virtuālās izklaides reālā laika režīmā un bezvadu tehnoloģijas. Tomēr tas vienlaikus nosaka, ka visām minētajām tehnoloģijām ir jābūt ne vien radītām un darboties spējīgām, bet arī izmantotām pietiekami plašā iedzīvotāju lokā; pretējā gadījumā

¹ Miozzo M., Walsh V. *International Competitiveness and Technological Change*. New York: Oxford University Press, 2006 p.6-7.

² Friedman T. *The World is Flat*. London: Penguin Books, 2006. p. 278.

³ Turpat, p.51-199.

konkurētspēja saasinās vienā iedzīvotāju daļā, kas dzīvo „ātrāk” un vienlaikus paplašinās plaša ar pārējo sabiedrības daļu, kuras rīcībā nav neviena vai trūkst kāda no šiem tehnoloģiju posmiem. Šajā kontekstā autore piekrīt J.Stiglīca (*J.Stiglitz*) uzskatam, ka attīstības valsts, kas vienkārši kļūst atvērta apkārtējai pasaulei, nebūt nesāk baudīt globalizācijas augļus. Pat ja tās IKP pieaug, izaugsme var nebūt ilgtspējīga vai uzturama. Un pat ja tā ir uzturama ilgākā laikā, ir iespējama situācija, ka lielākā sabiedrības daļa šajā procesā kļūst par zaudētājiem¹. Autore neuzskata, ka šis ir kā ieteikums vērsties pie sociālās politikas tādā izpratnē kā tas tika pieņemts komandekonomikā, taču sociālās politikas pašas par sevi kļūst aizvien populārākas un sociālās problēmas kļūst aizvien daudzveidīgākas. Līdzīgu problēmu aplūko arī H.H.Čārtrands (*H.H.Chartrand*), demonstrējot savstarpēji pretrunīgo virzīšanos vienlaikus uz pašregulējošu tirgu un vienlaikus mēģinot tajā ieviest regulējošus mehānismus un atzīmējot agrākās ekonomiskās domas kļūdainos pieņēmumus, par t.s. beigu stāvokli (komūna). Iemesls – nebija zināmas daudzas tehnoloģiju iespējas (kaut vai elektroniska norēķinu reģistrācija un informācijas uzkrāšana), sabiedrisko procesu pārmaiņas un ar to saistītā tālā kā ekonomiskā domas attīstība. Līdz ar Berlīnes mūra sabrukumu praktiski beidza pastāvēt tieksšanās uz pilnīgu plānveida ekonomiku, savukārt daudzas sociāli orientētas (un atsevišķas sociālistiski orientētas) valstis mūsdienās ir PTO (kas savukārt ir uz savstarpējiem noteikumiem balstītas suverenitātes viens no paraugiem) dalībnieces².

Starpvalstu tirdzniecības organizāciju evolūcija ir viens no piemēriem, kā mierīgā ceļā risināt godīgas saimnieciskās darbības principiālos jautājumus. Taču resursu apsaimniekošanas optimizēšanas jautājuma risināšanai ir arī citi piemēri. Ja valstu veidošanās procesā, kad zemeslodes iedzīvotāju skaits bija ievērojami mazāks un bija sastopamas t.s. neskartās teritorijas, tad mūsdienās pasaules politiskā karte ir praktiski sadalīta un konfliktu objekts parasti ir konkrētas teritorijas un tās resursu „patiesās” piederības noskaidrošana. Pieņemot, ka konkurencei un konkurētspējai tautsaimniecībā piemīt kā ekonomiskais, tā politiskais aspekts, tad ES priekštece – Eiropas Ogļu un Tērauda Kopiena, kas veidojās drīz pēc 2.Pasaules kara, ir viens no šādiem piemēriem: autore to lielā mērā uztver kā diplomātisku veidu, kā ar savstarpēju līgumu palīdzību radīt kopīgas intereses un kopīgas rūpes jautājumos, kur citkārt resursu sadale varētu tikt risināta ar militāriem paņēmieniem.

Starpvalstu vienošanās par resursu apsaimniekošanas optimālo risinājumu piemēri ir arī vienošanās par dabas resursu izmantošanu, atjaunošanu, piesārņojuma līmeņa regulēšanu. Šeit gan, pēc autores domām, ieviestais kvotu tirdzniecības mehānisms zināmā mērā degradē vienošanās būtību, jo valstij, kura pilnībā neizmanto, piemēram, siltumnīca efekta gāzu

¹Stiglitz J. Making Globalization Work. London: Penguin Books, 2007, p. 26.

²Chartrand H.H. The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Based Economy. Saarbrücken VDM Verlag Dr. Müller, 2007, p. 206-215.

izmešu kvotas, bet pārdod tās kaimiņvalstīm, nav motivācijas šādai rīcībai, jo atmosfērā nonākušo izmešu ietekmi tā jutīs paaugstināta piesārņojuma dēļ kaimiņvalstī. Turklāt kvotu tirdzniecības mehānisms var radīt situāciju, ka izmeši koncentrējas kādā noteiktā teritorijā, paaugstinot ekoloģisko katastrofu riskus un tādējādi nemaz neatrisinot starpvalstu vienošanās būtību ekoloģijas jomā. Autore secina, ka ekonomiskās politikas pretrunas izpaužas kā lokālā, tā arī globālā mērogā. Piemēram, kvotu sistēmu pastāvēšana ražošanā un tirdzniecībā ES pēc autores domām nav pilnībā attiecināma uz ilgtspējīgu resursu apsaimniekošanas stratēģiju, kā arī ar klasteru darbības veicināšanu (jo to sekmīgai darbībai nepieciešama t.s. „kritiskā masa” – gan minimālais ražošanas un patēriņa, kā arī resursu izmantošanas apjoms). Globālā mērogā šo problēmu daļēji rada arī nacionālu valstu veidošanās vēsture, līdz ar to ir iespējams, ka optimālais resursu apsaimniekošanas modelis prasītu tādu resursu apvienošanu un mobilitāti, kas ģeogrāfiski atrodas, piemēram, kaimiņvalstu teritorijās un ko šķir arī valodas un kultūras barjera (viens no aspektiem, kas, piemēram, ES ietvaros nenodrošina pat viena resursa – darbaspēka pilnīgu mobilitāti). Autore uzskata, ka globālā mērogā saglabājosies konkurētspējas koncepcijām, kas tendētas uz pārākuma pozīciju kā vēlamo stāvokli, sagaida izšķiršanās starp saimnieciskuma principiem un nacionāliem principiem. Citiem vārdiem – minimizācijas un maksimizācijas uzdevuma risināšana valstiskā un pat globālā līmenī. Par pārākuma pozīciju (vai nu ekonomisku vai politisku apsvērumu dēļ) kā konkurētspējas stratēģijas elementu liecina mūsdienu spēcīgāko tautsaimniecību, piem., ES un ASV ilgtermiņa attīstības plāni.

ASV konkurētspējas padome¹ tika izveidota 1986. gadā, kad tautsaimniecība piedzīvoja nelabvēlīgāko attīstības posmu kopš 2. Pasaules kara. Padomes darbības uzdevumi ir radīt inovatīvas sabiedriskās politikas risinājumus un novērtēt ASV pozīciju globālajā tirgū, lai noteiktu galvenos šķēršļus un iespējas. Institūcija nedefinē, kas ir konkurētspēja, taču definē t.s. sistēmas vēlamo stāvokli – padarīt ASV par līderekonomiku². Interesanti, ka tieši tāds pats mērķis – padarīt ES par konkurētspējīgāko pasaules tautsaimniecību līdz noteiktam laika periodam ir definēts Lisabonas stratēģijā. Tātad arī šajā gadījumā jūtama sacensība kā pašmērķis, un tas norāda, ka attīstības mērķis ir ne vien iedzīvotāju vajadzību nodrošināšana, apsaimniekojot rīcībā esošos resursus, bet arī varas pozīcijas nodrošināšana un paturēšana drošības nolūkos. Neraugoties, ka ES ir sava konkurētspējas padome³, kas sapulcējas 5-6-reizes gada laikā, atbilstoši Lisabonas stratēģijai – tas ir katras dalībvalsts uzdevums rūpēties par veidu, kā sasniezami stratēģiskie mērķi. Tādējādi nav pārsteidzoši, ka gan vairākās ES valstīs, gan arī citās Eiropas valstīs darbojas institūcijas, kas pastāvīgi izvērtē tautsaimniecības

¹ <http://www.compete.org/about-us/> Atsauce: 12.03.2010

² <http://www.compete.org/publications/detail/1307/competes-impact/> Atsauce: 12.03.2010

³ <http://www.consilium.europa.eu/showPage.aspx?id=412&lang=en> Atsauce: 19.11.2009.

konkurētspēju neatkarīgi no dažāda veida starptautiskajiem ranžžjumiem un sniedz politikas rekomendācijas mērķtiecīgai konkurētspējas pozīcijas uzlabošanai. Piemēram, **Horvātijā** kopš 2002. gada darbojas Nacionālā konkurētspējas padome, kuras 21 locekli nominējusi valdība. Galvenais mērķis ir pastāvīga konkurētspējas un produktivitātes pieauguma veicināšana pieaugoša labklājības līmeņa kontekstā. Horvātijas nacionālā konkurētspējas padome veido dažādas publikācijas, tostarp Konkurētspējas gada pārskatu, kas iznāk kopš 2004.gada.

Grieķijas valsts konkurētspējas un attīstības padome, kuras mērķis ir plānot un uzraudzīt Nacionālās konkurētspējas un attīstības stratēģijas ieviešanu, iesaistot stratēģijas īstenošanā sociālos partnerus¹, izmanto konkurētspējas definīciju atbilstoši Lisabonas stratēģijai. Padomes uzdevumos ietilpst arī konkurētspējas novērtēšana un ziņojuma sagatavošana, tādējādi Grieķijas valsts konkurētspējas un attīstība padome ir izstrādājusi savu vērtēšanas sistēmu – t.s. piramīdas metodi, kur tiek vērtēta dažādu faktoru ietekme un konkurētspēju

Nacionālo konkurētspējas padomi **Īrija**² 1997. gadā kā daļu no „Partnerība 2000” līguma. dibināja valdība, un tā informē parlamentu par galvenajiem konkurētspējas izaicinājumiem un piedāvā rekomendācijas un ekonomiskās politikas pārmaiņu iespējas, lai nodrošinātu Īrijas konkurētspējas pozīciju. Ik gadu Nacionālā konkurētspējas padome publicē plašu, divdaļīgu konkurētspējas ziņojumu, kurā galvenokārt izmanto salīdzināšanas metodi – 140 rādītāju salīdzināšanu ar svarīgākajām tirdzniecības partnervalstīm (tostarp galvenokārt ES un OECD valstis), un šis ziņojums sastāv no salīdzinošā novērtējuma un turpmāko izaicinājumu apskata. Neraugoties uz jau visai ilgstošo darbību, savos pārskatos Īrijas Nacionālā konkurētspējas padome strikti nedefinē, kas tiek saprasts ar jēdzienu, un kas tieši ir stratēģiskais mērķis, tomēr runā, piemēram, par konkurētspējas atjaunošanu (tātad, ir noprotams, ka tā ir iepriekšējos periodos vājinājusies) un skaidro konkurētspējas atjaunošanu kā pamatu augstāka dzīves līmeņa uzturēšanai.

Arī **Čehijas** Konkurētspējas padome nedefinē konkurētspēju, savā ikgadējā publikācijā norādot uz formulējuma sarežģītību, tomēr tā veic pēc konkrētas sistēmas veidotu pētījumu – konkurētspējas vērtējumu, pamatojoties uz institucionāliem aspektiem, ko iespējams izvērtēt iekšzemē. Padomes mērķis ir sniegt izvērtu, objektīvu „vakardienas” valdības politikas iznākumu skaidrojumu, kā arī nodrošināt statistiku pamatojumu tam, kā šī politika būtu maināma³. Runa praktiski ir par uzņēmējdarbības vides veidošanu, un minētā

¹ <http://www.competitive-greece.gr/greece/definitions/3/article/11524/Article.aspx> Atsauce: 12.03.2010

² <http://www.competitiveness.ie/> Atsauce: 17.12.2009

³ Czech Competitiveness Report 2009. The council on Czech Competitiveness. pieejams interneta vietnē: <http://www.czechcompete.cz/>. Atsauce 18.02.2010.

vērtējuma sistēma ietver 6 rādītāju bloku izvērtējumu indeksu veidā salīdzinājumā ar konkrētu valstu loku, un nosakot indeksu atšķirību robežvērtības, pie kurām Čehijas tautsaimniecības politikas attīstība vērtējama kā apmierinoša. Tādējādi vispārējā politikas konkurētspēja tiek vērtēta vispārīgi, aplūkota no likumdošanas ietvara viedokļa, sabiedriskās pārvaldīšanas (regulēšanas) viedokļa, fiziskās infrastruktūras, cilvēkresursu, kā arī fiskālās un monetārās politikas viedokļa. Katrai no jomām tiek veidots statistiskais modelis, kā arī viedokļu aptauja, tādā veidā pārstāvējot Autore īpaši vēlas atzīmēt resursu izmantošanas rādītāju iekļaušanu, jo tas liecina par konkurētspējas aplūkošanu ilgtspējas kontekstā. Tiesa, pārskata autori norāda uz grūtībām daudzu rādītāju iegūšanā un pieejamībā, kā arī salīdzināmībā starp valstīm, un redzams arī tas, ka vērtējuma veikšana prasa plašu starptautisko sadarbību.

Šo un citu valstu piemēri nebūt neliecina, ka konkurētspējas padomes vai līdzīgas institūcijas nodibināšana garantē konkurētspējas nodrošināšanu: valstis, kuru piemērus autore min, vairākos starptautiskos vērtējumos atsevišķos aspektos ieņem ne pārāk augstas pozīcijas, tomēr to var interpretēt dažādi (skat. attēlu 3.daļā, Latvijas konkurētspējas starptautisko vērtējumu kontekstā). Taču sistēmiskas pieejas konkurētspējas vērtēšanai ieviešana un īstenošana (neatkarīgi no šī uzdevuma veicēja) var palīdzēt veidot mērķtiecīgu un saskaņotu tautsaimniecības attīstības stratēģiju ilgākam laika periodam – ar savstarpēji nekonfliktējošiem mērķiem un uzdevumiem.

Tautsaimniecības konkurētspējas teorija lielā mērā sakņojas tirdzniecības teorijās, un tirdzniecības potenciāla palielināšana kā ekonomikas politikas izaicinājums, tāpat kā eksporta veicināšanas programmas nav svešas arī mūsdienās, tomēr vēsturiski konkurētspējas jēdziens šādā kontekstā nav ticis lietots, taču ir meklēti veidi, kā nodrošināt augstāku labklājības līmeni valstī, jeb risināts jautājums par to, kā konkrētas valsts sabiedrība kopumā var nopelnīt vairāk (abstrahēsimies šeit no ienākumu pārdales jautājuma), tai skaitā, izmantojot ārējās tirdzniecības sniegtās iespējas. Citiem vārdiem, ekonomikas politiku, lai ko tā arī ietvertu, nosaka sabiedrības (vai tās pārstāvju, ekonomikas politikas veidotāju) izpratne par t.s. sistēmas (tautsaimniecības) vai tās daļu vēlamo stāvokli un/vai vēlamo attīstības virzienu. Ekonomikā plaši pazīstamas ir pieejas, kas balstās uz nodrošinātību ar resursiem, to relatīvo attiecību starp valstīm, kā arī faktoru relatīvajām izmaksām preču ražošanā un no tā izrietošo specializāciju ražošanā un ārējā tirdzniecībā. Mērķis – pēc iespējas lielāku ienākumu gūšana sabiedrības vajadzību nodrošināšanai iekšzemē, neatkarīgi no tā, vai tas tiek darīts veidā, kas citām valstīm izslēdz līdzīgas iespējas, vai nē. Ir interesanti ievērot, ka par spīti starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas centieniem un tieksmei pēc izglītotas sabiedrības, moderno tehnoloģiju izplatīšanās un to pieejamības un prasmju nodrošināšanas arvien lielākai sabiedrības daļai, valstis un to savienības izvēlas formulēt un veidot savas konkurētspējas

nodrošināšanas stratēģijas pēc pārākuma pozīcijas principa un nereti arī ar *win-lose* nosacījumu.

Autore secina, ka mūsdienu konkurētspējas stratēģiju galvenā problēma ir tieksme pēc diviem mērķiem: *superiority* jeb pārākuma pozīcijas nostiprināšana ir kopsolī ar ierobežojumu uzturēšanu – licencēšanas kārtību, kvotu sistēmu, patentēšanu, izgudrojumu aizsardzību, diskriminējošu ārējās tirdzniecības politiku u.c. aspektiem; bet no otras puses – nodrošināt pēc iespējas pieeju visām precēm un pakalpojumiem, veicināt moderno tehnoloģiju apguvi un lietošanu, kā arī faktoru mobilitāti – tas ir gluži pretēji – resursu pārvaldīšanā prasa daudz, vienošanās par to, kas starpvalstu ekonomiskajā politikā var būt „kopīgs” vai saskaņots.

Valstu starptautiskajos salīdzinājumos, kas it kā uzspiež konkurences (kā sacensības) saasinājumu, savukārt ir grūti pierādīt atsevišķu rādītāju lietderību no tā viedokļa, ka pēc konkrēta šo rādītāju līmeņa sasniegšanas vajadzētu tiekties. Lai parādītu, ka viena valsts ir pārākā pozīcijā, it kā būtu jāvienojas par kritērijiem, kā īsti vērtēt dzīves līmeni. Vai valstij labāk (lietderīgāk) ir ieņemt 2% vai 20% arējā tirgū, vai arī ir labi spēt nodrošināt iekšējā tirgus vajadzības? Vai lietderīgāk ir dzīvot 25 vai 75 m² platībā uz 1 iedzīvotāju; vai jebkurš patēriņa skaitlis, kas ir lielāks nozīmē augstāku dzīves līmeni un tiešām liecina par ilgtspējīgu resursu izvietojumu? Šis varētu būt viens no iemesliem, kādēļ konkurētspēju joprojām definē tik atšķirīgi. Autore arī uzskata, ka vērtības un dzīves līmeņa kvalitātes kritēriji un vērtību sistēmas atšķirīgās valstīs/reģionos daļēji iespaido arī starptautisku konkurētspējas pētījumu rezultātus jeb valstu ranžējumu, jo tie ietver daudzus kvalitatīvos rādītājus, kur šķietami vienāda dažādu valstu uzņēmumu atbilde, piem., uz jautājumu par birokrātiskiem šķēršļiem vai korupciju saistībā ar uzņēmējdarbības uzsākšanu, var sevī ietvert pilnīgi atšķirīgu informāciju. Subjektīvais uztvērumš tāpat iespaido arī atsevišķu valstu pastiprinātu pievēršanos līdzsvara efektīvo valūtas kursu pētījumiem, kamēr citas valstis pastiprināti pēta darba ražīguma atpalikšanas cēloņus no kādas noteiktas valsts (tas sīkāk aplūkots 2. daļā, salīdzinot IMD un WEF pētījumus). Spānijas Centrālās bankas ekonomisti S.Bravo (*S.Bravo*) un E.Gordo (*E.Gordo*), piemēram, atzīmē, ka konkurētspējas uzlabojums pamatā balstās uz piedāvājuma politiku, kas nodrošina zināšanu ieguves un tālāknodošanas procesus un palīdz radīt uzņēmējdarbības vidi un pietiekami elastīgus preču un pakalpojumu tirgus ar kapacitāti un iespējām pielāgoties tehnoloģiskajām pārmaiņām globālajā vidē¹. Tomēr, līdzīgi kā to atzīmē (Mioco (*M.Miozzo*) un Volša (*V.Walsh*)), autore piekrīt uzskatam, ka piedāvājuma puses "uzspiesta" inovācija ne vienmēr uztverama pozitīvi – ne vien tādēļ, ka tā varētu būt

¹ Bravo S., Gordo E. Competitiveness analysis. In: The analysis of Spanish Economy: data instruments and procedures. Servicio de studios del Banco de España, 2006, p. 463.

pārliekus saistīta ar potenciālajām militārajām vajadzībām (ko savukārt ir grūti novērtēt, jo vajadzība pēc drošības ir svarīga), bet gan tādēļ, ka šādas inovācijas nereti rodas kā uzņēmumu sacensības rezultāts – radīt jaunu preci vai pakalpojumu kā pašmērķi, un tas ne vienmēr izriet no pieprasījuma puses vajadzībām, kā arī ne vienmēr ir saistīts ar koordinētu un ilgtspējīgu resursu izlietojumu (piemēram, viena ražotāja dažādu mobilo telefonu modeļu akumulatoru lādētāju periodiska nomaiņa), kas savukārt saistās ar citu nepārtraukta inovatīvā procesa problēmu – atšķirību starp preces fizisko un morālo novecojumu, kura ilgums var būt nozīmīgi atšķirīgs.

2.TAUTSAIMNIECĪBAS KONKURĒTSPĒJAS POZĪCIJAS UN DINAMIKAS ANALĪZES METODOLOĢISKAIS PAMATS: AGRESĪVĀS UN ILGTSPĒJAS PIEEJAS METOŽU KRITISKS VĒRTĒJUMS

2.1. Ārējās tirdzniecības intensitāti raksturojošie rādītāji un to interpretācija konkurētspējas vērtēšanas agresīvās pieejas kontekstā

Tautsaimniecības konkurētspējas mūsdienu teorija attīstījusies no tirdzniecības teorijām, tādēļ arī mūsdienu konkurētspējas analīzē tautsaimniecības līmenī bieži dominē ideja par pārākumu, eksporta palielināšanu, importa aizstāšanu u.c. konkurētspējas apliecinājumiem, kas vienlaikus ir pretrunā ar centieniem liberalizēt starpvalstu tirdzniecību. Valsts vietas noteikšana pasaules tirdzniecībā raksturo biežāk sastopamo pieeju tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumiem – t.s. agresīvo pieeju. Ar ārējās tirdzniecības intensitāti raksturojošajiem rādītājiem tautsaimniecības konkurētspējas kontekstā autore apzīmē rādītājus, kas raksturo valsts spēju dažādu faktoru ietekmē (tostarp ģeogrāfisko un politisko) palielināt ienākumus, intensificējot ārējās tirdzniecības plūsmas, dažādojot to struktūru. Šāda veida konkurētspējas analīze ietver:

- tirgus daļu analīzi (jo lielāka tirgus daļa, jo spēcīgāka ir konkurētspējas pozīcija), kas visbiežāk ir konkrētās valsts eksporta īpatsvara pasaulē vai savu nozīmīgāko tirdzniecības partnervalstu tirgos noteikšanu:
 - kā daļu no to importa, %;
 - kā daļu no to kopējā iekšzemes pieprasījuma nodrošinājuma, % (tādā gadījumā tiek ņemts vērā, ka daļa saražotā tiek patērēta iekšzemē, un daļa patēriņa tiek importēta);
 - **autore** aprēķina un **lieto** arī kopējās izlaides (*output*) attiecību pret noteiktā tirgus (reģiona) kopējo izlaidi, abstrahējoties no tā, kurš un kurā posmā (gala vai starppatēriņš) patērē saražoto precī vai pakalpojumu, jo tas zināmā mērā atspoguļo ražošanas kapacitāti;
 - dinamikas kontekstā **autore ievieš korigētu rādītāju**: tirgus daļu dinamikas indeksu (pret bāzi) korigējot ar iedzīvotāju skaita dinamikas indeksu (pret tādu pašu bāzi), tiek **iegūts eksporta ekspansijas indekss** (tirgus daļas pieauguma indekss reizināts ar iedzīvotāju skaita pieauguma indeksu noteiktā laika periodā skat. grafisko piemēru darba 3.daļā), kas no agresīvās vērtēšanas pieejas viedokļa parāda, kā tautsaimniecības ietekme pasaules tirgū mainītos, ja to radītu nemainīgs iedzīvotāju skaits, jeb viena iedzīvotāja eksporta radīšanas kapacitāte;
 - nemainīgu tirgus daļu analīzi (*constant market shares analysis*)

- ekonomikas atvērtības pakāpes izvērtējumu
 - kā ārējās tirdzniecības apgrozījuma attiecību pret IKP, %;
 - kā importa iekļuves iekšzemes tirgū jeb importa attiecības pret IKP aprēķināšanu;
- tirdzniecības struktūras novērtēšanu (diversifikāciju vienas valsts ietvaros var mērīt procentuāli, taču struktūras dinamiku būtu vieglāk novērtēt un starp valstīm salīdzināt, izmantojot t.s. Herfindāla-Hiršmana (*Herfindahl-Hirschmann*) koncentrācijas indeksu¹ (HHI). Tas ir indekss, kas pamatā nāk no mikroekonomikas un tiek lietots tirgus koncentrācijas vērtēšanai, lai noskaidrotu, vai pārāk neliels tirgus dalībnieku skaits neieņem tirgū pārāk lielu vietu. Ārējā tirdzniecībā vai ražošanas struktūrā tas parādītu pietiekamu vai nepietiekamu diversifikācijas pakāpi, turklāt vienādi detalizētas un vienādi klasificētas tirdzniecības struktūras gadījumā to iespējams salīdzināt starp valstīm (turpretī procentuālā struktūra īsti neļauj novērtēt, kurai no valstīm diversifikācijas pakāpe ir augstāka un tādējādi – atkarība no konkrētas preces tirgus svārstībām ir mazāka). Indekss ir tirgus dalībnieku īpatsvara tirgū kvadrātu summa un tiek uzskatīts par augstu, ja tā vērtība pārsniedz 1800. Viegli pamanīt, ka jo mazāks struktūras elementu skaits, jo indekss ir augstāks, tādējādi, izvēloties tirdzniecības struktūru salīdzināšanai, tai jābūt pietiekami detalizētai un vienādi klasificētai starp valstīm. Indeksa mīnuss, ja tiek vērtēta tā absolūtā vērtība, ir tā atkarība no pētāmā rādītāja struktūras detalizētības pakāpes. Šis trūkums nav aktuāls, a abstrahējas no HHI absolūtās vērtības un pievēršas vienīgi HHI salīdzinājumam ar pagātnes vērtībām vai HHI citās valstīs.
- tā kā agresīvās teorijas paredz maksimāla labuma būšanu ārējā tirdzniecībā, tad svarīgi ir novērtēt arī tirdzniecības bilanci un maksājumu bilances kārtējo maksājumu konta stāvokli;
- eksporta potenciāla novērtēšanu (gravitācijas modeļi).

Saistībā ar pirmajiem minētajiem rādītājiem daudz diskusijas starptautiskajā literatūrā ir veltīts tam, vai ekonomikas atvērtības pakāpe (ja tā ir lielāka) nosaka vairāk iespēju ekonomikas izaugsmei. Autore uzskata, ka viens no būtiskiem parametriem šajā ziņā ir ekonomikas lielums un resursu pieejamība, jo piem., ASV ir relatīvi slēgta valsts (ārējā tirdzniecība veido tikai dažus procentus no IKP), taču konkurētspējas ziņā starptautisko ranžējumos tā sistemātiski ieņem augstu vietu un arī ienākumu līmenis ASV ir viens no augstākajiem pasaulē.

¹ Avots: http://concurences.com/article.php3?id_article=12257&lang=en Atsauce: 12.03.2010

No tirdzniecības un maksājumu bilances vērtēšanas viedokļa ir vērts ievērot šādus galvenos principus:

1) tirdzniecības bilance tāpat kā kārtējo maksājumu konta saldo ir informatīvāka, ja ir izteikta relatīvā izteiksmē pret IKP;

2) ja tirdzniecības bilance ir sliktāka nekā vairākumam galveno tirdzniecības partnervalstu, ir svarīgi, vai to rada patēriņa preču vai kapitālpreču imports, uzskatot, ka kapitālpreču un starppatēriņa preču imports, ir mazāk bīstams, jo tas potenciāli rada iespēju gan palielināt iekšzemes piedāvājumu gan eksportu;

3) līdzīgi, ja kārtējo maksājumu konta saldo ir negatīvs (kas mazai atvērtai ekonomikai ir raksturīgi), un sliktāks nekā vairākumam galveno tirdzniecības partnervalstu, ir svarīgi noteikt, vai to sedz ilgtermiņa parādu neradošās kapitāla plūsmas.

Valsts vieta pasaules tirdzniecībā var būt visai neliela, taču vienlaikus tā var būt pilnībā izmantota vai neizmantota. Eksporta potenciāla vērtēšana ar **gravitācijas modeļa** palīdzību mēģina izskaidrot, vai valsts pilnībā izmanto savas tirdzniecības iespējas tiktāl, cik to nosaka ekonomikas lielums (ienākumu līmenis) un attālums starp valstīm, kā arī nozīmīgi papildus faktori (atrašanās pie jūtas, politiskā iekārta u.tml.). Metodes lietojums jau pats par sevi norāda uz agresīvo pieeju konkurētspējas vērtēšanai, jo vienlaikus saskaras ar jautājumu, vai ekonomikas atvērtībai, it īpaši mazā valstī, ir pietiekama motivācija. Kā jau to saka modeļa nosaukums, tas patiešām aizgūts no I.Ņūtona gravitācijas likuma, kur gravitāciju (pievilkšanos) starp fiziskiem ķermeņiem izskaidro to masa un attālums. Pārceļot šo likumu ekonomikā, tirdzniecības apjomam starp divām valstīm vajadzētu būt proporcionālam to ekonomikas masai un apgriezti proporcionālai attālumam starp valstīm, turklāt katrs no šim lielumiem – pakāpē, kas jānosaka modelī. Līdz ar to sākotnēja modeļa pieraksts varētu būt:

$$T = kY_M^\beta Y_X^\gamma D^\delta, \quad (2.1.)$$

Kur Y apzīmē ienākumu līmeni (IKP), ar atbilstošajiem indeksiem – katrā no valstīm, kas savstarpēji tirgojas, un D ir attālumus (transportēšanas izmaksas) raksturojošs rādītājs. Pakāpe, kādā katrs no mainīgajiem ietekmē sagaidāmo tirdzniecības apjomu, ir jāaprēķina. Lineārā formā koeficientiem vajadzētu norādīt uz to, ka tirdzniecība starp divām valstīm ir pozitīvi atkarīga no šo valstu ekonomikas lieluma (pēc IKP) un negatīvi – no attāluma starp valstīm:

$$\text{Log}(T) = \alpha + \beta_1 \text{Log}(Y_M) + \beta_2 \text{Log}(Y_X) + \beta_3 \text{Log}(D) \quad (2.2.)$$

Šai gadījumā attālums tiek izteikts tādā pašā formā kā pārējie strukturālie mainīgie, tomēr trešā mainīgā vietā mēdz rakstīt $f(D)$, kas apraksta funkciju, kas izsaka attāluma ietekmi uz gaidāmo tirdzniecības apjomu, ņemot vērā virkni transportēšanas izmaksas noteicošo faktoru.

Parasti šāds vispārīgs gravitācijas modelis uzrāda visnotaļ labus rezultātus un tiek saņemti gaidītie negatīvie un pozitīvie koeficienti tā, kā to varētu pamatot ar ekonomikas teoriju. Tomēr ir skaidrs, ka daudzu valstu tirdzniecību nebūt pietiekami neizskaidro ekonomikas lielums un tuvums. Ir virkne diskriminējošu vai tieši pretēji – tirdzniecību veicinošu īgumu, starpvalstu vienošanos, politiskie apstākļi, infrastruktūra, kopīga valoda u.c. faktori. Tātad, lai izskaidrotu tirdzniecību (T) starp valstīm, ir vērts ņemt vērā vairāk mainīgo, ieskaitot mākslīgos mainīgos, (t.s. dummy variables), modeli vispārīgi pierakstot šādā formā:

$$\text{Log}(T) = \alpha + \beta_1 \text{Log}(Y_M) + \beta_2 \text{Log}(Y_X) + \beta_3 \text{Log}(D) + \sum_{s=1}^p \lambda_s G_s, \quad (2.3.)$$

$$\text{jeb } T = \exp(\alpha) Y_M^\beta Y_X^\beta D^\delta \prod_{s=1}^p \exp(\lambda_s G_s), \quad (2.4.)^1$$

kur ar G apzīmēti mākslīgie mainīgie (to skaits ir p).

Tirdzniecības potenciāla izmantošana atspoguļo ārējās tirdzniecības apjoma attiecību pret sagaidāmo tās vērtību, pie dotiem strukturālajiem nosacījumiem. Vispirms tiek aprēķināta vidējā sagaidāmā tirdzniecības apjoma vērtība starp valstīm, un pēc tam, attiecinot iegūto vērtību pret faktisko, tiek iegūts rādītājs, kurš izsaka tirdzniecības potenciāla izmantošanas pakāpi. Līdz ar to tirdzniecības potenciāla izmantošana parāda, par cik augstāk vai zemāk, salīdzinot ar vidējo līmeni noteiktā valstu grupā atrodas konkrētā valsts. Metode ietver pozīcijas noteikšanu, bet tiklab arī tās dinamiku.

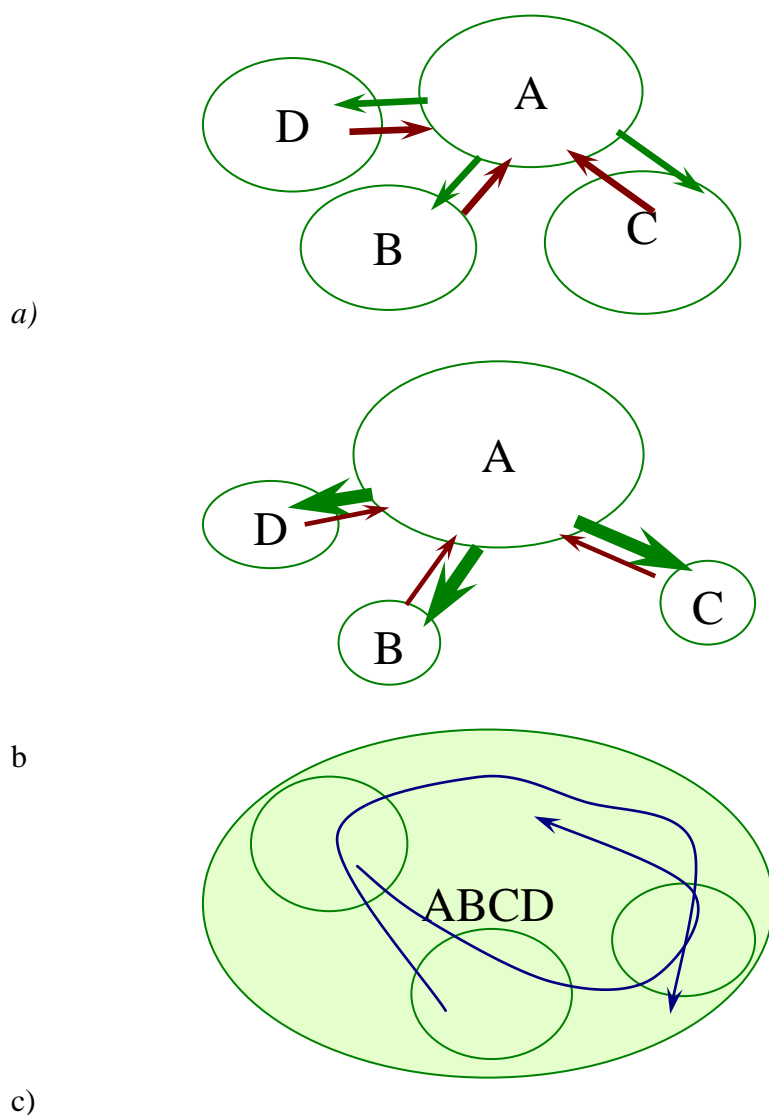
Var argumentēt pret to, ka varētu paļauties uz šāda tipa konkurētspējas analīzi (t.i., caur tirdzniecības plūsmu analīzi). Lūk, atsevišķi piemēri.

1.piemērs. Augoša daļa eksporta tirgos. No tautsaimniecības konkurētspējas viedokļa tas tomēr varētu būt destruktīvs uzstādījums. Tirgus daļu pieaugums ir viena no plašāk lietotajām konkurētspēju raksturojošajām rezultatīvajām pazīmēm: jo lielāka ir noteiktas tautsaimniecības eksporta daļa pasaules (reģiona u.tml.) tirgū, jo konkurētspējīgāka ir tautsaimniecība. Parasti kā faktorālā pazīme tiek izraudzīts kāds no cenu vai izmaksu konkurētspējas rādītājiem, nereti arī reālā kursa dinamika un tā novirzes no līdzsvara līmeņa. Tomēr, pirmkārt, var tikt novērots sakarības trūkums starp cenu un izmaksu relatīvo līmeņu kāpumu un tirgus daļu zudumu, gan attīstības un/vai pārejas ekonomikas valstīs (SVF pētījumi), gan t.s. lielās tautsaimniecībās, kā, piemēram, ASV vai Eiro zonā. S.Guilou (S.Gillou)² atzīmē, ka diverģence augstu tehnoloģiju nozaru attīstībā ASV un Eiro zonā kopš 1990. gada nav negatīvi ietekmējusi eksportu un tirgus daļas, turklāt secīgos periodos tiek

¹ Metodes aprakstā formulas no Christie E. Potential Trade in Southeast Europe: A Gravity Model Approach, WIIW Working Papers, no. 21, March 2002. Short version in: South East Europe Review, Issue 04/2002.

² Gillou S. Competitiveness and export market shares in high tech industries in the US and the EMU countries: A comparative study. OFCE Document de travail No 2006-18, p. 2.

novērota gan pozitīva sakarība (t.s. Kaldora paradokss), gan arī negatīva sakarība starp vienības darbaspēka izmaksu pieaugumu un tirgus daļu lielumu. Otrkārt, kā autore atzīmē, tirgus daļu ieņemšanai no tautsaimniecības viedokļa var piemist destruktīvs saturs. Ja uzņēmums varētu orientēt savu darbību uz lielākas tirgus daļas iegūšanu, izstumjot citus dalībniekus no tirgus, tad tautsaimniecības gadījumā tas nozīmētu orientēšanos uz citas tautsaimniecības izstumšanu no kartes. Kā redzams 2.1. attēlā a), valstis A, B, C, un D (tās veido visu pasaules tirdzniecību) uztur vienmērīgu tirdzniecības plūsmu un no agresīvās stratēģijas viedokļa nav pamata uzskatīt kādu no tām par konkurētspējīgāku.



2.1.att.a), b), c). **Tautsaimniecības tirgus daļas palielināšanas stratēģija**¹

Lai valsts A varētu nemitīgi vairāk eksportēt (zaļās bultas kļūst dominējošas, 2.1.att.b)), B, C, D jābūt iespējai par to maksāt; un A ir jābūt visiem resursiem, turklāt tiem bezgalīgi jāpieaug vai arī tie tomēr jāimportē (sarkanās bultas, 2.1.att.b)) no B, C, D, kas savukārt nozīmē, ka A

¹ Autores veidota shēma

nevar pārņemt visu tirgu, pastāvot pārējām valstīm).Vai arī pakāpeniski aplūkotais valstu kopums kļūst par kopīgu tautsaimniecību (2.1.att. c)). Lai arī dzīvajā dabā indivīdiem ir tieksme sacensties, izrādīties un uzvarēt, par to kaut ko iegūstot, tomēr tautsaimniecības līmenī šāds uzstādījums var kļūt bīstams, kamēr pastāv nacionālas valstis – iedzīvotāju kopums, kas noteiktā teritorijā vienojas par sadzīves kārtību, ar mērķi kopīgi efektīvāk apsaimniekot resursus savu vajadzību nodrošināšanai. Kā minēts darba pirmajā daļā, autore uzskata, ka tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas kontekstā lietderīgāka būtu kopējā piedāvājuma radīšanas koncepcija, nekā eksporta daļas vērtēšana ārējā tirgū, un iesaka izmantot individuālas valsts kopējā piedāvājuma (izlaide jeb „*output*”) attiecību pret vidējo svērto rādītāju reģionā, galveno tirdzniecības partnervalstu lokā vai pasaulē, turklāt ņemot vērā iedzīvotāju skaita izmaiņas – šie rādītāji būtu lietderīgāki, ja tiek aprēķināti uz 1 iedzīvotāju. Autore uzskata, ka tirgus daļas pieaugums vēl neliecina par konkurētspēju, ja mērām to kā vienas valsts eksporta īpatsvaru citas valsts importā: importētāja valsts var kļūt par spēcīgāku iekšējā pieprasījuma nodrošinātāju un importēt relatīvi mazāk, kā rezultātā dažu valstu daļa tās importā var izskatīties lielāka. Tādēļ autore kā iepriekš minēts, par lietderīgāku uzskata tirgus daļu pētīšanu visa pieprasījuma nodrošinājuma kontekstā, bet no agresīvās konkurētspējas stratēģijas viedokļa lietderīgāk varētu būt aplūkot eksporta ekspansijas indeksu, kas parāda viena iedzīvotāja spēju ģenerēt eksporta ienākumus (ja tie uzstādīti par ekonomiskās politikas mērķi): eksporta ekspansijas pozitīvs lielums vienlaikus ar kopējās tirgus daļas kritumu vai relatīvi mazāku pieaugumu var liecināt, ka problēma ir nevis spējā eksportēt, bet gan, piemēram, sociālajās problēmās, kuru dēļ sarūk iedzīvotāju skaits (dzimstību, migrāciju ietekmējošie faktori).

Arī pavisam nesenos pētījumos eksporta tirgus daļu analīze tiek uzlūkota kā konkurētspējas mēraukla. Piemēram, E.Skrinere¹ (*E.Skriner*), izmanto konstanto tirgus daļu pieeju, lai novērtētu Austrijas konkurētspēju saistībā ar eksporta sektora specializāciju. Saskaņā ar metodi valstij jā saglabā nemainīga daļa pasaules tirgū, ievērojot to, ka mainās produktu specifika un noieta tirgi, kā arī cenas. Tomēr šādam argumentam līdzīgi kā daudziem līdzsvaru raksturojošiem rādītājiem piemīt sākotnējās pozīcijas novērtēšanas problēma: tirgus daļas var tiekties saglabāt tad, ja uzskatām, ka tās ir optimālas.

2.piemērs. Augsto tehnoloģiju preču īpatsvars eksportā ir primārs, jo liecina par augstu pievienoto vērtību un produktivitāti (šo problēmu konkurētspējas analīzes kontekstā atzīmē P.Krugmans (*P.Krugman*), runājot par to kā par bīstamu apsēstību un ekonomiskās analīzes neprecizitātēm šajā pētniecības virzienā). Autore pārliecinās, ka augstas tehnoloģijas nav

¹ Skriner E. Competitiveness and Specialization of the Austrian Export Sector. A Constant-Market-Shares Analysis. Vienna: Institute for Advanced Studie, 2009, p. 2.

identificējamās ar augstu pievienoto vērtību. Lai arī dažkārt konkurētspējas analīze sliecas uz konkurētspējas piedēvēšanu augstām tehnoloģijām un augsto tehnoloģiju preču un pakalpojumu īpatsvaram eksportā, šis apgalvojums nereti balstās uz pieņēmumu, ko tomēr neaplicina dati, proti, ka augstu tehnoloģiju komponente palīdz nodrošināt augstu pievienoto vērtību, un tādējādi – pieaugošus ienākumus no ārējās tirdzniecības. Dažādu starpvalstu institūciju vērtējumā konkurētspējīgāko tautsaimniecību vidū pasaulē ir ASV, Šveice, Dānija, Vācija, Somija u.c. Visām šīm valstīm nav publiski pieejama vienādi detalizēta rūpniecības izlaides statistika (*output*) un pievienotā vērtība, tomēr autore pārliecinās, ka lielākoties augstākā pievienotā vērtība raksturīga finanšu pakalpojumu jomā un darījumos ar nekustamo īpašumu, bet no preču ražošanas nozarēm – koksa un naftas pārstrādes produktu ražošanā, ieguves rūpniecībā, tabakas ražošanā, enerģijas ražošanā. Citiem vārdiem – tās iz nozares, kas nepieder pie starptautiski klasificētām augstu tehnoloģiju jomām, un/vai saistītas ar neelastīgu pieprasījumu, piem., energoresursiem, kā arī atkarību izraisošas preces. 2.1.tabulā autore aprēķinājusi, kurās nozarēs raksturīga augstākā pievienotā vērtība, piem. Somijā un Vācijā, 2007. gadā, bet secinājumi salīdzinājumā ar iepriekšējiem gadiem praktiski nemainās.

2.1. tabula

Nozares ar augstāko pievienoto vērtību uz vienu nodarbināto Somijā un Vācijā 2007. gadā¹

Nozares ar augstāko pievienoto vērtību uz 1 nodarbināto Somijā:	Nozares ar augstāko pievienoto vērtību uz 1 nodarbināto Vācijā:
<ul style="list-style-type: none"> – Darbības ar nekustamo īpašumu (<i>6,7 reizes augstāka nekā vidēji tautsaimniecībā</i>); – Koksa, naftas pārstrādes produktu ražošanā – Elektroenerģijas, ūdens un siltumapgādē; – Radio, TV un sakaru līdzekļu ražošanā (<i>ļoti atpaliek no iepriekš minētajām</i>); – Mežizstrādē (<i>2,6 reizes augstāka nekā vidēji tautsaimniecībā</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> – Darbības ar nekustamo īpašumu; (<i>>10 reizes augstāka nekā vidēji tautsaimniecībā</i>); – Mašīnu un iekārtu <u>iznomāšanā</u>; – Naftas un dabasgāzes ieguvē un tās uzraudzīšanā – Ūdenstransporta pārvadājumos; – Elektroenerģijas, ūdens un siltumapgādē; – Tabakas ražošanā (<i>2,8 reizes augstāka nekā vidēji tautsaimniecībā</i>)

Saskaņā ar P.Krugmana (*P.Krugman*) aprēķiniem², ASV tabakas izstrādājumu ražošanā PV uz 1 nodarbināto vēl vairāk pārsniedz vidējo līmeni tautsaimniecībā, tikmēr, piem., lidmašīnu ražošanā tā ir daudz zemāka, kas pēc autores domām saistīts ar 2 aspektiem: tehnoloģiju izmantošanu, ko iepērk, taču neražo pati nozare, kas rada produktu un augstām materiālu izmaksām. Tomēr augstu tehnoloģiju nozaru īpašā loma ekonomikas izaugsmē bieži tiek

¹ Autores aprēķini, izmantojot Eurostat datus par detalizētu pievienotās vērtības struktūru pēc NACE.1. nozaru klasifikācijas

² Krugman P. Competitiveness – a Dangerous Obsession. In: Foreign Affairs, March/April 1994, Volume 73, No2

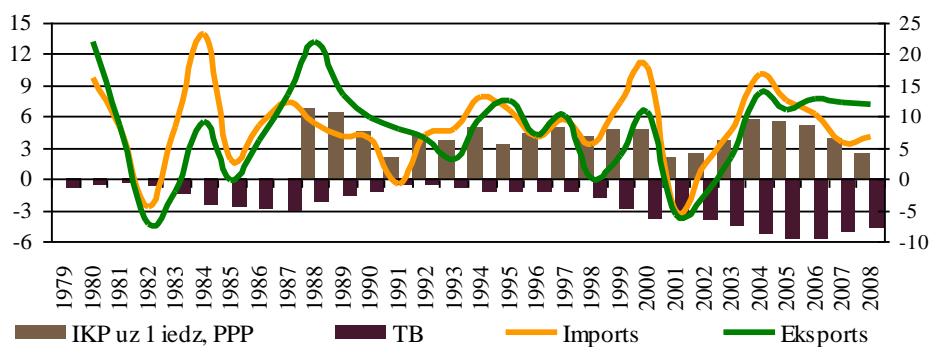
uztverta bez diskusijām un minēta kā pamatiemesls tautsaimniecības izaugsmes atšķirībām starp valstīm un reģioniem (piem., Lisabonas Samitā 2000. gada martā¹).

3. Piemērs. Eksporta pieaugums kā dzīves līmeņa kāpuma priekšnosacījums “*per se*”

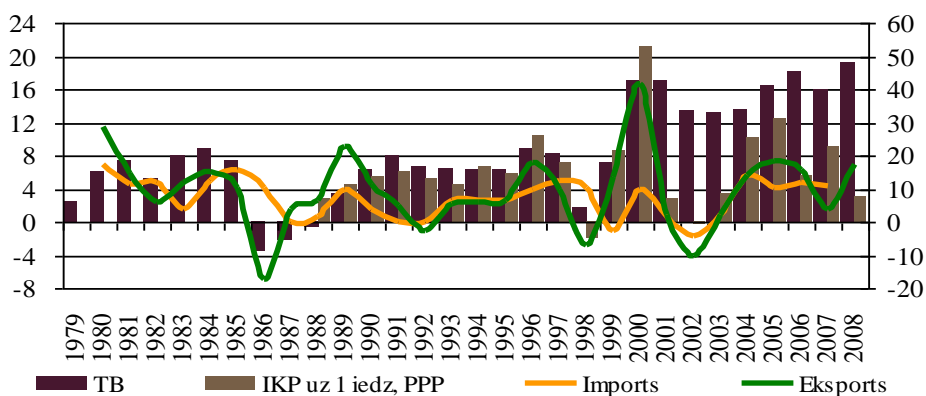
4. piemērs. Pozitīva tirdzniecības bilance/ tās uzlabošanās; pozitīvs tekošais konts/ tā uzlabošanās kā konkurētspējīgas ekonomikas pazīme

3. un 4. piemēra ilustrāciju autore apkopo grafikos 2.2. attēlā. TB nozīmē tirdzniecības bilanci, % pret IKP un tā visos 3 gadījumos attēlota uz kreisās ass tāpat kā IKP uz vienu iedzīvotāju gada pieauguma temps, kas izteikts % pret iepriekšējo gadu un aprēķināts pēc pirktspējas paritātes. Imports un eksports raksturots ar gada pieauguma tempu, % un augsto vērtību dēļ a) un b) attēlā attēlots uz labās ass. Patiešām: strauji augošs eksports un pozitīva tirdzniecības bilance negarantē ienākumu pieaugumu un dzīves līmeņa kāpumu, neatkarīgi no ekonomikas lieluma un atvērtības pakāpes, kas izteikta kā importa un eksporta summas attiecība pret IKP, % (2.2.att. a), b) un c)). 2.2.attēls apliecina, ka gan relatīvi slēgtākām un lielākām ekonomikām (ASV), gan mazākām un atvērtākām (piem., Lietuva) ir kopīga iezīme – tirdzniecības bilance ir vissliktākā periodos, ka ienākumu līmenis pēc pirktspējas paritātes aug visstraujāk, un līdz ar to uzlabojas patēriņa iespējas un dzīves līmenis šajā izpratnē; tikmēr periodos, kad tirdzniecības bilance ir vislabākā (pozitīva vai tuvāk sabalansētai), labklājības pieaugums ir vismazākais. Tādējādi apstiprinās arguments, ka sakarība varētu būt pretēja: ienākumu kritums kādā periodā izraisa importa kritumu, un, pie nosacījuma, ka ārējā ekonomiskajā vidē nav strauja pieprasījuma krituma, vai arī uz turieni tiek eksportētas preces, kam raksturīgs salīdzinoši neelastīgāks pieprasījums vai spēkā agrāk noslēgti tirdzniecības līgumi, - tirdzniecības bilance uzlabojas. Turpretī Norvēģijā sistemātiski augsts pozitīvais ārējās tirdzniecības saldo nekorelē ar ļoti svārstīgo ienākumu pieaugumu, kas šķiet vairāk saistīts ar eksporta dinamiku naftas cenu iespaidā. Tāpat varam ievērot, ka straujš eksporta kāpums ne vienmēr sakrīt ar periodiem, kad straujāk pieaug arī iedzīvotāju pirktspēja (skat. 2.2. att. a) – 2007. un 2008. gadā; un 2.2. att. c) – vairākos periodos).

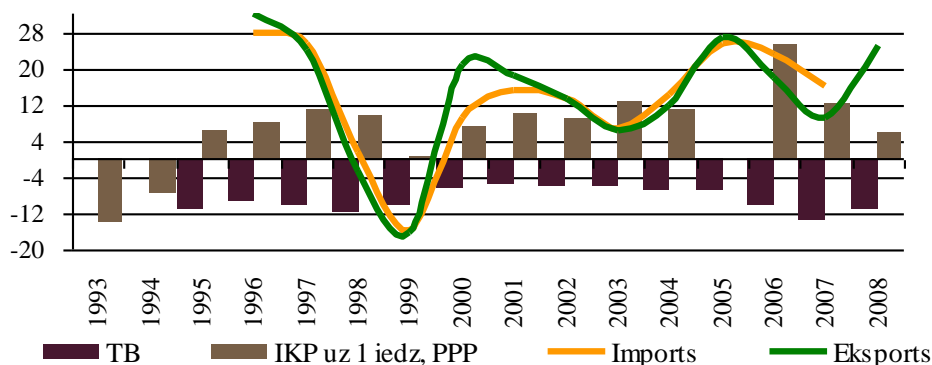
¹ Gillou S. Competitiveness and export market shares in high tech industries in the US and the EMU countries: A comparative study. OFCE Document de travail No 2006-18, p. 4.



a) ASV: atvērtības pakāpe ~30%



b) Norvēģija: atvērtības pakāpe 75-80%



c) Lietuva: Atvērtības pakāpe 120-130%

2.2.att. **Atsevišķu valstu tirdzniecības bilance (% pret IKP), importa, eksporta dinamika (gada pieauguma temps %) un ienākumu dinamika (IKP pēc PPP gada pieauguma temps%)¹.**

Teorija un praktiskie konkurētspējas pētījumi bieži koncentrējas uz eksportu kā izaugsmes balstu, apriori padarot valstis atkarīgas no norisēm ārējā ekonomiskajā vidē, taču,

¹ Autores veidoti grafiki, izmantojot Eurostat, Pasaules Bankas, OECD un atbilstošo valstu nacionālās statistikas organizāciju datus.

piem., ukraiņu ekonomists R.Moskaliks¹ (*R.Moskalyk*) pievēršas tieši importa detalizētai struktūrai, vērtējot tā kvalitatīvās struktūras ietekmi uz tautsaimniecības izaugsmi. Lai arī autors nevelta pētījumu tieši konkurētspējai, viņa izmantotā pieeja uz to netieši norāda: valstis tiek sadalītas attīstības valstīs un industriālajās valstīs (nedaudz atšķirīgi no tā, kā tas starptautiski ir pieņemts) un tiek ieviests tehnoloģiju intensīvas tirdzniecības atvērtības jēdziens. Imports tiek uzskatīts par tehnoloģiski intensīvu, ja tas nāk no inovatīvām valstīm vai arī, ja tirgotās preces atbilst augstu tehnoloģiju klasifikācijai. Izmantojot paneļdatus, autors parāda, ka tehnoloģiski intensīvu preču imports un Pētniecības un attīstības (R&D) pāreja no ļoti inovatīvām valstīm uz attīstības valstīm, saglabājas kā galvenais tehnoloģiju attīstības avots un produktivitātes nodrošinātājs attīstības valstīs. Turpretī tādu preču imports, kas nav tehnoloģiski intensīvs (imports no mazāk inovatīvām valstīm), vāji vai pat negatīvi ietekmē produktivitātes kāpumu.

2.2. Cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāju uzbūve un interpretācijas iespējas

2.2.1.Cenu līmeņa dažādu rādītāju izmantošanas iespējas konkurētspējas pozīcijas un dinamikas raksturošanai

Cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāji pārsvarā pieder pie tautsaimniecības konkurētspējas aspektu vērtējuma saskaņā ar agresīvo pieeju, jo to mērķis ir noskaidrot, vai valsts gūst ienākumus, izmantojot un / vai radot starpību starp preces (pakalpojuma) cenu iekšzemē un ārvalstīs, tādā veidā mēģinot nodrošināt citu uzņēmumu ietekmes tirgū mazināšanu. Ir jāatzīmē, ka saikne starp cenu un izmaksu rādītāju dinamiku un ekonomikas attīstības rādītājiem nav viennozīmīga tā iemesla dēļ, ka relatīvās cenas vai izmaksu pozīcija starptautiskajā tirgū var būt kā ekonomisko attīstību noteicošais faktors, tā arī tās rezultāts².

Iemesli, kāpēc valsti izvēlas kā piedāvātāju var būt gan monopolstāvoklis kādu resursu īpašumam/izmantošanai, gan zemas izmaksas, ko varētu radīt arī mēroga ekonomija (tātad, ievērojama produktivitāte), citiem vārdiem, valstij ir iespēja būt t.s. cenas noteicējam („*price setter*”), ja pieprasījuma pusei nav iespējas izvēlēties, vai arī tā var būt „*price taker*”, ja tā nevar diktēt resursu/preču/pakalpojumu cenu pasaules tirgū.

¹ Moskalyk R. Impact of Trade Openness and Technology Transfers on Growth: Panel Data investigation for Developing Countries. Economics Education and Research Consortium, 2006, 27p.

² Turner Ph., Vant'dack J. Measuring international price and cost competitiveness. BIS Economic Papers No. 39 – November 1993. Basle: Bank of International Settlements, 1993, p. 9.

Konkurētspējas vērtēšanā informatīvi ir kā cenu un izmaksu absolūtā līmeņa rādītāji, gan to pārmaiņas laikā un salīdzinājumā ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm. Konkurētspējas pārmaiņu vērtējumam dinamikā, kā arī kvantitatīvajai analīzei piemērotāki ir ārējās konkurētspējas rādītāji, kas balstīti uz relatīvo cenu, izmaksu, produktivitātes u.c. rādītāju pārmaiņu indeksiem, aplūkojot tās paralēli valūtas kursu pārmaiņām. Rezultātā iespējams novērtēt dinamiku, vērtēt sakarības ar ārējā sektora attīstību, modelēt un prognozēt ārējās tirdzniecības plūsmas, maksājumu bilances tekošā konta stāvokli. Konkurētspējas dinamikas novērtēšanā dominē 3 plaši kritēriji: cenu konkurētspēja, izmaksu konkurētspēja un relatīvā rentabilitāte. Dažādās kombinācijās un dažādi detalizēti, šie rādītāji tiek ņemti vērā praktiski vienmēr.

Cenu līmeņa un tā pārmaiņu izmantošana konkurētspējas analīzē balstās uz diviem pamatargumentiem: ir vērts zināt, kāds ir cenu līmenis (absolūtā izteiksmē) citās valstīs, jo no ienākumu gūšanas viedokļa viennozīmīgi ir izdevīgāk pārdot valstīs, kur cenu līmenis ir augstāks un nopelnīt vairāk; no otras puses – cenu līmeņa dinamikas salīdzināšana ļauj spriest par izdevīgumam pozīcijas pārbīdi: ja cenu līmenis iekšzemē pieaug straujāk nekā galvenajās tirdzniecības partnervalstīs, pakāpeniski sarūk ienākumu starpība, ko varētu gūt pārdodot iekšzemē vai ārzemēs; sākas pārorientācija uz iekšējo tirgu līdz piesātinājumam, bet, cenām pārsniedzot līmeni, kāds ir ārvalstīs, valsts var kļūt par neto importētāju precēm, kurām agrāk bijusi neto eksportētāja. Līdzīgi var spriest par izmaksu rādītājiem (piem., ražotāju cenas, vienības darbaspēka izmaksas, atsevišķu resursu, kapitālpriekšu cenas), kas ir īpaši aktuāli tad, ja tautsaimniecība ir maza (cenas ņēmējs, nevis cenas noteicējs ārējā tirgū)

Cenu konkurētspēja pamatojas mikroekonomikā, un nozīmē situāciju, kad prece vai pakalpojums var tikt uzskatīts par konkurētspējīgu tirgū, ja tā cena, dizains, kvalitāte, kā arī citas īpašības (ieskaitot servisu, piegādi utt.) ir salīdzināma ar to, kāda tā ir konkurentiem. Šādā situācijā uzņēmums var pārdot vairāk, izmantojot divus virzienus: vai nu pazeminot cenu, un līdz ar to uzlabojot cenas konkurētspēju, vai arī uzlabojot preci vai pakalpojumu tā, ka tās konkurētspēja pieaug neatkarīgi no tā, ka cena ir augstāka („ārpus cenas” konkurētspēja (*non-price competitiveness*)). Daudzas konkrētas preces, īpaši, liela daļa ķīmiskās produkcijas ir tik līdzīgas vai pat vienādas, turklāt tiek pārdotas praktiski pilnīgā konkurencē, ka to cenas būtiski neatšķiras, turklāt nav daudz iespēju mainīt pašu preci (uzlabot) ¹. Līdz ar to tādā situācijā cenas konkurētspējai kā jēdzienam nav nozīmes, jo praktiski zemākās cenas piedāvātājs arī noteiks pieprasījuma nodrošināšanu. Cenu konkurētspējai nozīme ir tikai tad, ja viena konkurenta preces būtiski atšķiras no citu konkurentu piedāvājuma, ļaujot noteikt maksimālu cenu, nezaudējot klientūru. Tādos apstākļos preces vai pakalpojuma piedāvātājam

¹ Measures of Competitiveness. Bank of England Quarterly Bulletin, September 1982, p. 369-375.

ir zināma brīvība cenas noteikšanā, kā arī iespējas apmierināt radušos pieprasījumu iekšzemē un ārvalstīs.

Izmaksu konkurētspēja ir būtiska neatkarīgi no tirgus, kādā prece tiek pārdota. Jebkurā gadījumā cena nedrīkst pazemināties zem tiešajām izmaksām, tai jānodrošina adekvāta ieguldītā kapitāla atdeve. Vēlēšanās uzturēt piedāvājumu tātad ir atkarīga no pozitīvas starpības starp cenu un kādu no piemērotiem izmaksu rādītājiem. Līdz ar to iespējas panākt mazākas izmaksas nekā konkurentiem nozīmē vai nu lielāku peļņas normu, vai iespēju pazemināt cenu un iegūt gan cenas, gan izmaksu konkurētspējas uzlabošanas. Jāpiezīmē, ka šādi analizējot, abi aspekti ir saistīti.

Izmaksu samazināšanas sviras efektīvai darbībai nepieciešams nosacījums – tāda pati vērtība (Y) tiek saražota ar mazāku resursu patēriņu ($X_1 < X$, kur X – sākotnējais resursu patēriņš), tātad – zemākām vienības izmaksām;

$$\frac{X_1}{Y} < \frac{X}{Y}, \text{ kur } X_1 < X \quad (2.5.)$$

Ja vērtība netiek radīta, un tāpēc nerodas izmaksas, tad izmaksu efektivitāte netiek panākta; vienas produkcijas vienības darba un kapitāla izmaksas nesamazinās (vai pat pieaug, ja ir kāda nemainīga izmaksu daļa), un izmaksu konkurētspēja neuzlabojas:

$$\frac{X_1}{Y_1} \geq \frac{X}{Y}, \text{ ja } (X_1 / X) > (Y_1 / Y) \quad (2.6.)$$

Ja mēroga efekts netiek panākts un produktivitāte tiešām samazinās, netiek gūti pietiekami ienākumi iepriekšējā dzīves līmeņa (reālā patēriņa vienībās) uzturēšanai, kā rezultātā konkurētspēja pavājinās. Kā samazināt vienības darbaspēka izmaksas (VDI)?

- 1) turot atalgojumu zemā līmenī (taupīgums), kas ir tipisks attīstības valstu paņēmieni;
- 2) palielinot produktivitāti (nevis to, kas attiecas uz ārējo tirgu, bet produktivitāti vispār):
 - palielinot investīcijas fiziskajā kapitālā;
 - investējot cilvēkkapitālā;
 - institucionālie faktori – darba organizācija un konkurences uzraudzīšana;
 - palielinot neapmaksāto darba laiku¹.

Literatūrā sastopams daudz pretargumentu arī cenu un izmaksu rādītāju zēmam līmenim vai kritumam kā konkurētspējas apliecinājumam. Ja patēriņa cenu līmeņa un dinamikas salīdzināšana ietver netirgojamo komponenti un pilnībā nav izmantojama tirdzniecības plūsmu pārmaiņu skaidrošanai, tad, piem, deflatorus veido ļoti atšķirīga

¹ Felipe J. A Note on Competitiveness, Unit Labour Costs and Growth: Is “Kaldor’s Paradox” a Figment of Interpretation? The Australian National University Centre of Applied Macroeconomic Analysis. Working Paper series, May, 2005, p. 5.

tautsaimniecības un importa un eksporta struktūra, tie ietver kapitālpreces, taču neietver tirgojamus pakalpojumus un pieejami ar ilgu laika nobīdi utt. Bet visvairāk kritikas mēdz būt velēts darbaspēka izmaksu komponentei, kas no vienas puses ir iekšzemes resurss, tāpēc tiek pieņemts, ka tā cena veidojas iekšzemē, tomēr pretēji teorijā sastopamajam apgalvojumam, VDI izmantošana nav saistīta ar to, ka tās veido lielāko izmaksu daļu, jo statistikas dati to neapstiprina. Visbiežāk vienības darbaspēka izmaksas aplūko tieši apstrādes rūpniecībā. Autores aprēķini liecina, ka Latvijā apmēram pusi eksporta veido apstrādes rūpniecības produkcija, kur ~ 17% no izlaides vērtības ir atlīdzība nodarbinātajiem (2007. gada nacionālo kontu dati no Eurostat).

Produkcijas vienības izmaksas ir saistītas ar uzkrātā kapitāla līmeni. M.Porters (*M.Porter*) raksturo tautsaimniecību ar zemu produktivitāti un zemiem ienākumiem, kas tāpēc arvien samazina izmaksas un nespēj ieguldīt kapitālā, un līdz ar to arī ir saglabājas zems labklājības līmenis (t.i., tautsaimniecība nespēj konkurēt): “Ekonomisti dažkārt tieši pasliktina situāciju, sacīdami „algas samazinājās” vai „valūtas vērtība mazinājās, padarot šo valsti konkurētspējīgāku”. Tas pēc viņa domām nav savienojams ar konkurētspēju, jo „krītošas algas padara cilvēkus nabadzīgākus. Krītošas algas nav konkurētspējas mēraukla; tā ir konkurētspējas trūkuma izpausme.”¹ Jāpiebilst, ka nepelnīti šādā gadījumā tiek aizmirstas vienības kapitāla izmaksas, kas palīdz izskaidrot t.s. Kaldora paradoksu.

Ar Kaldora paradoksu (nosaukts autora vārdā) ekonomikas teorijā apzīmē situāciju, kad t.s. algu virzītās tautsaimniecībās (*wage-led economies*) raksturīgs straujāks eksporta attiecības pret IKP kāpums. Tādējādi, ja ar konkurētspēju saprot eksporta kāpumu un tirgus daļu iekarošanu, tad varētu teikt, ka pretēji argumentam, ka darbaspēka izmaksu kāpums pazemina konkurētspēju un kā tām ir jāseko produktivitātei nevis otrādi, šeit būtu jāsecina, pretējs apgalvojums. Šādu parādību autors ievēroja, pētot daudzu tautsaimniecību attīstību pirmajās desmitgadēs pēc 2. Pasaules kara. Un tas lika pievērsties precīzākam vienības darbaspēka izmaksu (darbaspēka izmaksas uz vienu produktivitātes vienību) traktējumam konkurētspējas vērtēšanā. Citi ekonomisti šādu pašu sakarību novēroja arī turpmākajos gados, arī secinot, ka agrākais VDI uztvērums ir pārāk vienkāršots. Vienības darbaspēku aprēķina problēma rodas apstākļi, ka tautsaimniecībā nav pieejams visaptverošs fiziskā apjoma mērs, tādējādi produktivitātes vienība ir nosacīta un naturālās vienībās VDI netiek aprēķinātas, bet par saražotā kvantitāti tiek pieņemta deflēta pievienotā vērtība. Tādējādi:

$$VDI = \frac{w_n}{(PV_n / P) / L} = \left(\frac{w_n L}{PV_n} \right) P, \quad (2.7.)$$

¹ Snowdon B., Stonenhouse G. Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of competitiveness of nations, regions and firms. *Journal of International Business Studies*. 2006/37, p. 163-175.

kur VDI – vienības darbaspēka izmaksas; W_n – nominālā alga; L – darbaspēks; PV_n – nominālā pievienotā vērtība, bet P – pievienotās vērtības deflators. Lai nodrošinātu rādītāja salīdzināmību starp valstīm, autors piedāvā pievienotās vērtības deflatoru aizstāt ar citu cenu rādītāju – attiecību starp pirktspējas paritātei atbilstošu un tirgus valūtas kursu. Autore aprēķina šādi modificētus rādītājus un salīdzina tos Latvijai un dažām nozīmīgākajām Latvijas ārējās tirdzniecības partnervalstīm, demonstrējot aprēķinus darba praktiskajā daļā.

Tāču pievienoto vērtību veido kā darba, tā kapitāla ienākumi:

$$PV_n \equiv PPV \equiv W_n + \Pi_n \equiv w_n L + r_n K, \quad (2.8.)$$

kur Π_n - kopējā peļņa tautsaimniecībā, K – uzkrātā kapitāla līmenis, bet r_n – ex-post peļņas norma. Dalot identitātes abas puses ar pievienoto vērtību (PV_n), iegūst, ka

$$1 \equiv s^L + s^K, \quad (2.9.)$$

kur s^L un s^K apzīmē attiecīgi darba un kapitāla daļu pievienotās vērtības radīšanā.

Jāatzīmē, ka vienības darbaspēka izmaksu analīze nav tikai tehnisks vērtējums. Pirmkārt, tas ietver sociālās attiecības, ienākumu pārdales jautājumus. Otrkārt, ja VDI samazinās un ekonomika tādēļ tiek uzskatīta par konkurētspējīgāku, tas pie *ceteris paribus* nozīmē, ka s^L samazinās, un s^K pieaug. Glins (*Glyn*) 1997. gadā pierādīja apgrieztu sakarību starp pārmaiņām kapitāla daļā pievienotajā vērtībā un pārmaiņām relatīvajās darbaspēka izmaksās apstrādes rūpniecībā. Tādējādi var argumentēt, ka konkurētspējas analīze tikpat labi var tikt veikta no kapitāla izmaksu pozīcijām:

$$VKI = \frac{r_n}{(PV_n / P) / K} = \left(\frac{r_n K}{PV_n} \right) P, \quad (2.10.)$$

apgalvojot, ka konkurētspējīgāka ir tautsaimniecība, kurā vienības kapitāla izmaksas ir zemākas vai pieaug lēnāk salīdzinājumā ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm¹.

2.2.2. Iekšējo un ārējo tirdzniecības nosacījumu izmantošana konkurētspējas vērtēšanā

Tirdzniecības nosacījumi ir no citiem cenu rādītājiem atvasināti rādītāji, kuru mērķis ir līdzīgs – noteikt nopelnīšanas iespējas ārējā tirgū. Izmantojot tikai iekšzemes datus, var konstruēt iekšējos tirdzniecības nosacījumus – tirgojamo un netirgojamo preču cenu attiecību,

¹ Metodes apraksts un formulas no Felipe J. "A Note on Competitiveness, Unit Labour Costs and Growth: Is "Kaldor's Paradox" a Figment of Interpretation?" The Australian National University Centre of Applied Macroeconomic Analysis. Working Paper series, May, 2005, p. 3; 6-7.

bet izmantojot importa un eksporta vienības vērtības indeksus – t.s. tirdzniecības nosacījumus. Kāda ir atšķirība?

Tirdzniecības nosacījumi ir salīdzinoši vienkārši aprēķināmi cenu konkurētspējas rādītāji, tā kā to izveidei nav nepieciešams daudz datu, praktiski pietiek ar vienas valsts datiem. Tirdzniecības nosacījumi kā attiecība starp eksporta un importa cenu dinamiku parāda, cik labvēlīgi mainās pelnīšanas iespēja eksporta tirgū:

$$TN = EVVI/IVVI, \quad (2.11.)^1$$

kur EVVI ir eksporta vienības vērtības indekss, bet IVVI – importa vienības vērtības indekss. Mēdz izmantot arī atbilstošos deflatorus no IKP izlietojuma, taču tie ietver pakalpojumu komponenti. Nereti tirdzniecības nosacījumu dinamika ir pretrunā ar citiem konkurētspējas dinamikas rādītājiem, piem., reālo efektīvo kursu. To parasti rada:

- importa un eksporta preču un valstu struktūras krasa atšķirība;
- eksporta atkarība no importa (mazām atvērtām tautsaimniecībām), līdz ar to eksporta nosacījumu uzlabošanās nozīmē to, ka vispirms ir jāpalielina izejvielu un kapitālpreču imports.

Abas minētās īpašības raksturīgas arī Latvijai; tas sīkāk aplūkots darba praktiskajā daļā.

Vispārīgā gadījumā valsts ārējās tirdzniecības plūsmas tiek uztvertas kā funkcija, kas importa gadījumā (M - imports) atkarīga no iekšzemes ienākumiem (Y), cenu līmeņu attiecības (P/P^*) un valūtas kursa E vai eksporta gadījumā (X - eksports) no ienākumu līmeņa ārvalstīs (Y^*), un atbilstošajām cenu līmeņu attiecības pārmaiņām un valūtas kursa:

$$X = F\left(\frac{EP}{P^*}, Y^*\right) \quad (2.12.)$$

$$M = F\left(\frac{EP}{P^*}, Y\right) \quad (2.13.)$$

Pie šādiem nosacījumiem ir redzams, ka pirktpēja un cenu (izmaksu) līmenis nosaka potenciālās tirdzniecības plūsmas starp valstīm. Tā kā starpvalstu tirdzniecībā cena ir „salikts” rādītājs, t.i., atkarīga ne vien no izmaksām un vispārējā cenu līmeņa valstī, bet arī no valūtas vērtības un tās maiņas kursa, tad kompleksi šādus „tirdzniecības izdevīguma nosacījumus” raksturo reālie valūtas kursi. Vispārīgā gadījumā reālais efektīvais kurss (REK) visbiežāk tiek definēts kā ģeometriskais vidējais galveno tirdzniecības partnervalstu valūtas kurss, kas koriģēts ar kādu no cenu (izmaksu) līmeni raksturojošiem vai citiem rādītājiem un kur katras

¹ Dridi J., Zieschang K. Compiling and Using Export and Import Price Indices. IMF Working Paper WP/020/230. International Monetary Fund. 2002, p. 23.

valūtas un atbilstošo koriģētāju rādītāju nozīmīgums atkarīgs no ārējās tirdzniecības ģeogrāfiskās struktūras (w_t).

Lai arī rādītāja nosaukums ir līdzīgs tirdzniecības nosacījumiem, iekšējie tirdzniecības nosacījumi tomēr ir rādītājs ar atšķirīgu uzbūvi un nozīmi. **Iekšējie tirdzniecības nosacījumi** ir viens no veidiem, kā tiek definēts **reālais valūtas kurss**, un tos vērtē kā netirgojamo un tirgojamo cenu pārmaiņu attiecību:

$$ITN = \frac{P_N}{P_T}, \text{ kur} \quad (2.14.)$$

P_N – netirgojamo preču cenu pārmaiņas;

P_T – tirgojamo preču cenu pārmaiņas.

Veidojot iekšējos tirdzniecības nosacījumus viss netirgojamais sektors tiek pieņemts par iekšējo cenu līmeni, jo atspoguļo ienākumu līmeņa pārmaiņas, bet potenciāli tirgojamais – par ārējo. Iekšējie tirdzniecības nosacījumi ekonomiskajā analīzē tiek izmantoti salīdzinoši sen un ir cieši saistīti ar maksājumu bilances teoriju. Pamatideja, izmantojot šo indeksu, ir iespēja sekot līdzi resursu izvietojumam starp tirgojamo un netirgojamo preču sektoru. Ja, piemēram, iekšējās tirdzniecības nosacījumu indekss pieaug ($P_N > P_T$), tad ražošanai ir tieksme pārorientēties uz netirgojamo sektoru, kamēr patēriņam – uz tirgojamo sektoru, kas noved pie tirdzniecības bilances pasliktināšanās. Prakse liecina, ka iekšējiem tirdzniecības nosacījumiem ilgā laikā ir tendence pieaugt, ko nosaka dzīves līmeņa pakāpenisks pieaugums, tādējādi šī rādītāja praktiskais lietojums ir ierobežots¹

Tomēr jāatzīmē, ka patērētāji nevar strikti nodalīt tirgojamās un netirgojamās preces, tā kā tās lielā mērā ir saistītas. Piem., mazumtirdzniecības cena iekļauj vairākas peļņas normas, ko dažādos pārdošanas posmos ir noteicis pārdevējs, un šīm normām nav tieša sakara ar tirgojamību. Tajā pašā laikā tipisku netirgojamo preču cenu izmaiņas mēdz ietekmēt, piem., starptautiskais tūrisms. Līdz ar to vairumam preču un pakalpojumu varam atrast īpašības (elementus), pēc kurām tos iespējams klasificēt gan kā tirgojamus, gan kā netirgojamus (mēdz aprēķināt no PV deflatoriem pa nozarēm).

Uztverot patēriņa cenu indeksu kā vidējo svērto tirgojamo un netirgojamo preču indeksu vērtību, to varam pierakstīt kā:

$$PCI = aP_T + (1 - a)P_N, \text{ kur} \quad (2.15.)$$

a – tirgojamo preču daļa patēriņa grozā; $1-a$ – netirgojamo preču īpatsvars.

¹ 2.14. – 2.16. formulas no Turner Ph., Vant'dack J. Measuring international price and cost competitiveness. BIS Economic Papers No. 39 – November 1993. Basle: Bank of International Settlements, 1993, p. 93.

Izdalot vienādojuma abas puses ar P_T , iegūstam:

$$PCI / P_T = a + ((1 - a)P_N) / P_T \quad (2.16.)$$

Daļa PCI/P_T ļauj aptuveni novērtēt iekšējo tirdzniecības nosacījumu izmaiņas tādā izpratnē, ka tā tuvināti parāda iekšējo tirdzniecības nosacījumu reizinājumu ar netirgojamo preču īpatsvaru. Līdz ar to, ja šis īpatsvars ir nozīmīgs, minētās attiecības dinamika ir tuva iekšējo tirdzniecības nosacījumu dinamikai. Pretējā gadījumā, ja netirgojamo preču un pakalpojumu īpatsvars patēriņa struktūrā ir zems, šāds rādītājs nepietiekami novērtēs iekšējo tirdzniecības nosacījumu attīstību. Līdzīgi kā citiem uz cenu vai izmaksu izmaiņām balstītiem konkurētspējas rādītājiem, arī iekšējo tirdzniecības nosacījumu pozitīvas izmaiņas liecina par konkurētspējas pozīcijas pasliktināšanos. Laika gaitā, produktivitātei tirgojamajā sektorā pārsniedzot produktivitāti netirgojamajā sektorā, iekšējiem tirdzniecības nosacījumiem būs tendence pieaugt, līdzīgi kā, ekonomikai attīstoties un pieaugot ienākumu līmenim, lielāka to daļa tiek veltīta netirgojamā sektora preču un pakalpojumu iegādei (t.s. Balassa – Samuelsona efekts). Līdz ar to šādi mērītam reālajam efektīvajam kursa, kā likums, būtu jāpieaug un jānorāda uz konkurētspējas pazemināšanos. Kā vēl viens faktors, kas "izkropļo" minēto rādītāju, jāmin netiešo nodokļu ietekme. Ja šādi nodokļi pieaug, pieauguma tendence piemīt arī iekšējiem tirdzniecības nosacījumiem. Ņemot vērā, ka patērētājiem un ražotājiem cenas ietekmējošie faktori atšķiras, iekšējos tirdzniecības nosacījumus mēdz rēķināt katrai no grupām.

2.2.3. Reālā efektīvā valūtas kursa aprēķina metodoloģiskās nianse un reālā kursa līdzsvara ierobežotas izmantošanas iespējas konkurētspējas vērtēšanā

Reālā kursa izmantošana konkurētspēja analīzē paredz ne vien cenu līmeņa tiešo pārmaiņu salīdzināšanu starp valstīm, bet arī valūtas kursu pārmaiņu ietekmei uz to. Lai arī kā vēlāk redzēsīm piemēros, reālā kursa dinamika var ļoti nelielā mērā izskaidrot vai vispār neizskaidrot konkurētspējas pārmaiņas un tirdzniecības plūsmas, literatūrā par REK skaidrojumu iespējams sastapt apgalvojumu, ka reālais kurs ir galvenais faktors, kas nosaka, cik daudz valsts eksportē. Kā jau iepriekš minēts, iekšējie tirdzniecības nosacījumi ir viens no veidiem, kā definēt reālo kursu, taču, kā redzams tirgojamā un netirgojamā sektors nošķiršana teorijā un praksē būtiski atšķiras. Vispārīgā gadījumā reālo efektīvo kursu, kas parāda konkurētspējas pārmaiņas izsaka sakarība:

$$REK = NEK * \prod \left(\frac{P_d}{P_f} \right)^{w_t} \quad \text{jeb} \quad REK = \prod \left(\frac{1P_d}{eP_f} \right)^{w_t}, \quad \text{kur:} \quad (2.17.)^1$$

REK- reālais efektīvais valūtas kurss;

NEK- nominālais efektīvais kurss (ģeometriskais vidējais)

w_t – tirdzniecības svāri (tiem ir dažādas noteikšanas metodes).

e - ārvalstu valūtas kursa, izteikta nacionālās valūtas vienībās, indekss

P_d – iekšzemes cenu (izmaksu) līmeņa pārmaiņas raksturojošs rādītājs;

P_f – ārvalstu cenu (izmaksu) līmeņa pārmaiņas raksturojošs rādītājs;

Jāatzīmē, ka šāds konkurētspējas rādītājs (REK) tiek saistīts ar relatīvo pirktspējas paritāti, kas paredz, ka līdzsvara reālais valūtas kurss ir nemainīgs ilgākā laikā, kā arī valūtas kurss ir proporcionāls vispārējā cenu līmeņa atšķirībām starp valstīm.

Ja cenu līmeņa raksturošanai tiek izraudzīts patēriņa cenu indekss, tas parasti ir plaši pieejams par daudzām valstīm, regulāri un pietiekami bieži publicēts, kā arī diezgan viegli starptautiski salīdzināms. Turklāt gadījumā, ja tirgojamo preču cenas (pēc pārrēķināšanas vienotā valūtā) starp valstīm būtiski neatšķiras, tad PCI attiecība ļauj aptuveni novērtēt netirgojamo preču cenu starpību. Tomēr PCI iekļauj virkni preču un pakalpojumu, kas nav pakļauti konkurencei starp valstīm, tajā pašā laikā neietverot diezgan daudz tirgojamo preču, kas nav izmantojamas patēriņā uzreiz, piem., kapitālpreces, materiālus, izejvielas. Bez tam PCI ir pakļauts regulējošai ietekmei: gan tiešā veidā regulējot cenas, gan arī – ar nodokļu un subsīdiju starpniecību. PCI izmantošanu var apšaubīt arī no pašas PPP teorijas pastāvēšanas viedokļa. Vairāki pasaules ekonomisti, izmantojot datus, sākot pat no 1900.gada aprēķinājuši, ka periods, kādā valūta nonāk pie savas PPP vērtības svārstījies no 3-12 gadiem; citi autori noteikuši, ka PPP nav spēkā pat ilgtermiņā. Šāds secinājums nav pārsteidzošs, ņemot vērā, ka jebkāds makroekonomisks šoks izmaina "līdzsvara" valūtas kursu, kas atbilstu PPP. To apstiprina arī Balssa – Samuelsona uz produktivitātes atšķirībām starp sektoriem balstītais arguments.

Kā alternatīvu minētajam patēriņa cenu indeksam varētu izmantot IKP deflatoru (daudzas valstis, kā arī ECB to patiešām lieto). Rādītāja priekšrocība ir tā, ka tas ir visaptverošs un iekļauj visas iepriekš uzskaitītās starppatēriņa preču un kapitālpreču cenas. Tomēr vienlaikus šis rādītājs ietver arī pārāk daudz informācijas, t.i., par sektoriem, kas nav pakļauti ārējā tirgus konkurencei. Pirmkārt, tās ir visas netirgojamās preces pašas par sevi, kā arī sabiedriskais sektors (galvenokārt domāti sabiedriskie pakalpojumi). Sabiedriskā sektora

¹ Bitāns M. Reālais valūtas kurss Latvijā : (1994-2001) - Rīga: Latvijas Banka, 2002., 5.lpp

"izlaides" daļas "cena" var būt radīta mākslīgi, tā kā tā nav pakļauta tirgus ietekmei, un līdz ar to tai ir maza vai nav ietekmes uz resursu izlietojumu. Bez tam IKP deflatori ir pieejami ar diezgan ilgu laika nobīdi, turklāt parasti tikai pa ceturkšņiem, vai pat pa gadiem. Līdz ar to ir problemātiski nodrošināt regulāru, salīdzināmas informācijas pieejamību par aprēķinā iekļautajām valstīm.

Kā redzams, iepriekš minētie cenu rādītāji ietver daudz „liekas”, vai neietver daļu nepieciešamās informācijas. Relatīvās eksporta vienības vērtības izmaiņas šajā ziņā varētu būt piemērots rādītājs. Tomēr šī rādītāja izmantošanu ierobežo citi nosacījumi. Eksporta tirgos tādā gadījumā jāpastāv nepilnīgai konkurencei. Pilnīgas konkurences, oligopolistiskas konkurences, vai karteļu vienošanās gadījumā eksporta cenas nesniegs nepieciešamo informāciju par to, par kādu cenu eksports tiks pārdots, līdz ar to arī nespēs adekvāti atspoguļot konkurētspējas izmaiņas. Tā saucamajām „mazām, atvērtām ekonomikām”, ko definē atkarībā no tā, vai konkrētas valsts tautsaimniecības ārējā tirgū ir t.s. cenas ņēmējs („*price-taker*”) vai cenas noteicējs („*price-setter*”), relatīvo eksporta cenu indeksu izmantošana nav vienmēr lietderīga. Eksporta cenu indeksā aplūktas vienīgi tās preces, kam cena ir pietiekoši zema, lai, pastāvot esošajam valūtas kursam, tā šobrīd tiktu eksportētas. Savukārt, ja daļai saražoto preču cenas ir noteiktas pārāk augstas, lai šīs preces varētu pārdot ārējā tirgū, konkurētspējas rādītāji tiek mākslīgi pārvērtēti, jo tajos ietilpst tikai „pietiekami zemās” cenas. Jāatzīmē, ka parasti ir runa par preču tirdzniecību, tādējādi izslēdzot tirgojamus pakalpojumus. Pie citiem nemainīgiem nosacījumiem, pārorientēšanās uz augstākas pievienotās vērtības eksportu var kļūdaini atspoguļoties kā konkurētspējas kritums trešajos tirgos. Savukārt piemērošanās tirgus cenām var nomaskēt cenu konkurētspējas pasliktināšanos. Īslaicīgi uzņēmēji var sašaurināt savu peļņas normu, tomēr tā nav ilgstoša stratēģija, un šādos gadījumos konkurētspējas vērtējumam piemērotāki ir izmaksu rādītāji. Lielām starpvalstu kompānijām, kur atšķirīgu nodokļu režīmu dēļ var būt izdevīgi strādāt valstī ar zemāku nodokļu slogu, salīdzinoši dārgi pārdodot precī mātes kompānijai, kas atrodas valstī ar augstu nodokļu likmi, un savukārt izplata precī ar salīdzinoši zemu peļņas normu, maksājot nelielu nodokļu summu.

Ievērojot trūkumus minēto cenu indeksu pielietojumā, kā alternatīvu var izmantot vairumtirdzniecības/ ražotāju cenu indeksus. Tie var precīzāk atspoguļot tirgojamo preču cenas nekā CPI, jo tos pārāk ietekmē mazumtirdzniecības peļņas norma, kā arī netirgojamo preču sektors. Tomēr rādītāja izmantošanu ierobežo fakts, ka tas tiek nereti aprēķināts rūpniecības nozarei, tādējādi izslēdzot daļu tirgojamo preču, piem., lauksaimniecības sektoru. Bez tam, vairumtirdzniecības cenu indeksā nereti vienas un tās pašas preces cena ražošanas

procesā iekļauta dažādās preces apstrādes stadijās. Augsts importa īpatsvars izmaksās neļauj pietiekami izvērtēt iekšzemes izmaksu konkurētspēju.

Cenu indeksu izmantošana ir saskaņā ar pirkjspējas paritātes teoriju. Tomēr nepilnības cenu indeksu izmantošanā reālo kursu vērtēšanai, liek izmantot citus, piem., faktoru izmaksu indeksus. Tā kā vairumam viendabīgu preču cenu līmenis veidojas ārpus valsts, t.i., ir noteikts pasaules tirgū (mazā atvērtā tautsaimniecībā katrs ražotājs nevar ietekmēt preces cenu), tad tieši izmaksu salīdzināšana varētu būt adekvāta konkurētspējas analīzē. Viens no iemesliem, kādēļ šādu indeksu izmantošana ir piemērota, ir fakts, ka, pieaugot izmaksām, ražotāji var turpināt uzturēt zemu pārdošanas cenu, vienlaikus samazinot peļņas normu, lai gan tajā pašā laikā izmaksu konkurētspēja un relatīvā rentabilitāte ir samazinājusies. Šādā situācijā, izmantojot cenu indeksus, konkurētspējas zaudējums parādīsies ar novēlošanos.

Vērtējot izmaksu paritāti, secinājumi izdarāmi līdzīgi kā iepriekš: ja iekšzemē izmaksu līmenis neatbilst tam, kāds dominē pasaulē (ņemot vērā valūtas kursu), tirgojamo preču ražošanas un eksportēšanas relatīvā rentabilitāte, visticamāk, būs zemāka. No tā izriet, ka pozitīvas novirzes no paritātes interpretējamas kā konkurētspējas pasliktināšanās. Tā kā arī materiālu izmaksas daudzos gadījumos ir atkarīgas no pasaules cenu līmeņa, tad ir vērts aplūkot nevis kopējo izmaksu līmeni, bet šaurāku izmaksu daļu – darbaspēka izmaksas. Līdz ar to REK aprēķinā jāievieto attiecīgie algu vai vienības darbaspēka izmaksu indeksi:

$$REK = NEK * \prod \left(\frac{VDI_d}{VDI_f} \right)^{w_i} \quad (2.18.)^1$$

Nereti šādu indeksu aprēķina tieši rūpniecībā, t.i., izmantojot algu izmaiņas apstrādes rūpniecības sektorā (manufacturing), pieņemot, ka tieši tā vislabāk atspoguļo tirgojamo sektoru. Tomēr laika gaitā ar šādu aproksimāciju nepietiek, jo ārējā konkurencē tiek iesaistīta arvien lielāka daļa t.s. tirgojamo pakalpojumu. Tā ir attīstītām valstīm raksturīga īpašība. Tomēr pakalpojumu sektora izslēgšana nereti pamatojas arī uz ticamas statistikas iegūšanas problēmu daudzās valstīs.

Tomēr vienības darbaspēka izmaksu salīdzināšana uzskatāma par atbilstošu konkurētspējas vērtējuma mērauklu ne vien tādēļ, ka darbaspēks ir būtiska izmaksu daļa, bet arī tādēļ, ka daudzās valstīs algu pieaugums tiek kaut kādā veidā regulēts, tādējādi mazinot iespēju, ka varētu pastiprināties algu inflācija, un līdz ar to apliecinot, ka šīs ir izmaksas, ko nozīmīgi ietekmē iekšzemes situācija un ekonomiskā politika. Bez tam, empīriski pētījumi

¹ McGettigan D., Nugent J. Competitiveness Measures for Ireland. Technical Paper 6/RT/95. Dublin: Central Bank of Ireland. 1995, 73 p.

liecina, ka izmaksu struktūra valstī mainās mazāk nekā patēriņa struktūra, līdz ar to mazinās struktūras ietekme uz datu salīdzināmību.

Indeksa nepilnība izpaužas tādējādi, ka, ievietojot vienkārši VDI indeksus REK aprēķinā, netiek ņemta vērā kapitāla/darba attiecība starp valstīm. Ja valstī notiek nozīmīgas pārmaiņas rūpniecībā, pārejot uz kapitālietilpīgu ražošanu, iespaids par konkurētspējas uzlabošanu (ja ņem vērā tikai VDI) var būt maldīgs.

Pievienotās vērtības deflatoru izmantošana reālo kursu aprēķinos tiek veikta salīdzinoši reti. Rādītājs atspoguļo produkcijas vienības relatīvās izmaksas rūpniecībā, ietverot visu izmantoto ražošanas faktoru pievienotās vērtības un starppatēriņa, kas iegūts no apstrādes rūpniecības sektora starpību. Līdz ar to rādītājs ir plašāks nekā VDI.

$$REK = NEK * \prod \left(\frac{PV_d}{PV_f} \right)^{w_i} \quad (2.19.)$$

Parasti galvenais trūkums rādītāja izmantošanā ir datu ieguve: statistika tiek publicēta ar ilgu laika nobīdi, turklāt, ne visām nepieciešamajām valstīm ir pieejami dati pa ceturkšņiem. Līdz ar to šādam konkurētspējas rādītājam ir ierobežots pielietojums. Tiesa, arī šis rādītājs ir saistīts ar PPP teoriju un ar to saistītajām interpretācijas niansēm.

Interpretējot minētos reālo kursu rādītājus, kā kopīga to īpašība jāatzīmē tendences norāde: samazinoties reālā (vai nominālā) efektīvā kursa indeksam, konkurētspēja pieaug un teorētiski ir sagaidāms eksporta pieaugums vai pat ārējās tirdzniecības bilances uzlabošanās. Tomēr, lai arī reālo efektīvo kursu pārmaiņas, norāda, cik labvēlīgi mainījušies nosacījumi tam, lai gūtu labumu ārējā tirdzniecībā, tomēr, zinot REK izmaiņu virzienu un intensitāti, nevar droši spriest par gaidāmajām pārmaiņām ārējās tirdzniecības plūsmās noteiktā periodā. To ir iespējams skaidrot dažādos aspektos. Vispirms, tiešu ietekmi uz nominālo importu vai eksportu varam ievērot tad, ja reālā efektīvā kursa pārmaiņas galvenokārt noteikušas nominālā efektīvā kursa izmaiņas. Taču relatīvo cenu pārmaiņu ietekme nevar izpausties uzreiz, jo nereti jau noslēgtie līgumi neļauj eksportētājam nekavējoties pielāgoties relatīvo cenu līmeņu attiecību dinamikai (līdzīgi arī potenciālajiem eksportētājiem var nebūt iespējas nekavējoties iziet ārējā tirgū, tiklīdz tirdzniecības nosacījumi mainījušies pozitīvi). Otrkārt atcerēsimies jau aprakstītās rādītāju izmantošanas iespējas: cenu vai izmaksu indeksu struktūra pati par sevi definē, ka to salīdzinājums starp valstīm vai nu nav precīzs, vai arī ne visa informācija, kas ietverta indeksa aprēķinā, pietiekami raksturo tirgojamo preču sektoru. Turklāt, kā jau minēts, valstīs, kurās ir augsta eksporta atkarība no importa kapitālpēcēm un starppatēriņa pēcēm, eksporta iespēju uzlabošanās paredz arī importa pieaugumu.

nozīmīgāko tirdzniecības partnervalstu tirgos, līdz ar to, divkārši sverot eksportu, katras tirdzniecības partnervalsts loma Latvijas eksportā tiek noteikta šādi¹:

$$w_i^x = \sum_{j=1}^H (S_{i,j} * x_j), \quad i = 1, 2, \dots, N \quad (2.20.)$$

N nozīmē Latvijas nozīmīgāko tirdzniecības partnervalstu skaitu, kas iekļautas REK aprēķinā, savukārt H ir visas valstis, ar ko Latvijai ārējās tirdzniecības darījumi. Ērtības labad H-N tiek uzverta kā viena grupa „pārējā pasaule”.

$S_{i,j}$ ir katras no H valstīm īpatsvars jeb tirgus daļa j-tās valsts iekšējā piedāvājumā, ko aprēķina kā j-tās valsts preču sektora izlaide – preču eksports + preču imports.

$$S_{i,j} = S_{i,j}^a / \sum_{i=1}^N S_{i,j}^a, \quad j = 1, 2, \dots, N, \quad \forall i \neq j, \text{ bet } i\text{-tās valsts īpatsvars savā iekšzemes piedāvājumā ir tā neeksportētās preču izlaides daļa.} \quad (2.21.)$$

$$w_i^m = m_i = m_i^a / \sum_{i=1}^N m_i^a, \quad j = 1, 2, \dots, N \quad (2.22.)$$

$$x_j = x_j^a / \sum_{j=1}^H x_j^a, \quad j = 1, 2, \dots, H \quad (2.23.)$$

Eksporta īpatsvara koriģēšana pārējo tirgus dalībnieku ietekmes noteikšanai tiek veikta, izmantojot formulu:

$$w_i = \left(\frac{x^a}{x^a + m^a} \right) w_i^x + \left(\frac{m^a}{x^a + m^a} \right) w_i^m, \quad i = 1, 2, \dots, N \quad (2.24.)$$

$x^a; m^a$ - Latvijas kopējais eksports un Latvijas imports no aprēķinā iekļautajām valstīm.

Tādā veidā katram periodam, par kuru pieejami visi nepieciešamie dati, iespējams iegūt t.s. piedāvājuma matricu (svari ir esošā valstu loka ietvaros, nevis vispār ārējā tirdzniecībā). Eksporta divkāršā svēršana ir darbietilpīgs uzdevums, jo šai nolūkā nepieciešami dati par katras partnervalsts:

- rūpnieciskās ražošanas apjomu (output, nevis pievienoto vērtību, un atsevišķu valstu statistikā ir grūti atrast pietiekamas datu rindas),
- preču importa kopapjomu un struktūru pa valstīm (taču nedrīkst lietot importa datus, tie jāvāc no pārējo valstu eksporta datiem, citādi nav iespējams iegūt pareizu t.s. pieprasījuma nodrošinājuma matricu)

¹ Buldorini L., Makrydakakis S., Thimann Ch. The Effective Exchange Rates of the Euro. Occasional Paper Series No2. European Central Bank, February 2002, p. 12.-13.

- preču eksporta struktūru pēc izvēlētajām valstīm.
- visi dati nepieciešami faktiskajās cenās, izteikti vienotā valūtā.

Kā jau minēts, šāda svaru metode, turklāt periodiska to atjaunošana nodrošina augstāku datu kvalitāti, lai arī tas nenozīmē, ka konkurētspējas pozīcija kļūst viennozīmīgi sliktāka vai viennozīmīgi labāka. Ja mēs salīdzinoši maz tirgojamies, piem., ar ASV, bet mēs ar ASV precēm konkurējam citos tirgos, uz kuriem mēs eksportējam savas preces, tad ASV svars pieaug un dolāra nozīme pieaug arī REK rādītājos. Tomēr šeit novērtējuma problēmas rada pieejamie statistikas dati, kur izcelsmes valsts precēm ne vienmēr tiek norādīta (tas netiek prasīts vai arī tā nav zināma), tādējādi, Latvijas imports no Ķīnas, piem., 2008. gadā bija aptuveni 2.5% no kopējā Latvijas importa, tikmēr Ķīnā ražotas preces varēja pārdot arī citās valstīs reģistrēti uzņēmumi, kas parādās statistikā kā importētāja valsts. Tādējādi redzam, ka reālā efektīvā kursa izmantošana cenu konkurētspējas analīzē saistīta ar daudziem pieņēmumiem.

Nemot vērā, ka ārējās tirdzniecības struktūra gan preču, gan valstu ziņā ir mainīga, ir vērts laiku pa laikam aktualizēt svarus. Svaru dinamiskumu var nodrošināt vairākos veidos, atkarībā no tā, cik mainīga ir ĀT struktūra: piem., Lietuvā izmanto iepriekšējo 12 mēnešu slīdošos vidējos svarus, lai gan valsts nozīmīgumu ārējā tirdzniecībā tomēr nosaka, izmantojot importa un eksporta (ar konkrēto valsti) summas attiecību pret kopējo ārējās tirdzniecības apgrozījumu ar aprēķinā iekļautajām valstīm (apgrozījuma metode). ECB papildus tam, ka lieto eksporta divkāršo svēršanu, svarus aktualizē ik pēc 5gadiem, izmantojot jaunākos pieejamos pilnu 3 gadu vidējos tirdzniecības datus.

Tā kā REK aprēķina mērķis ir pēc iespējas operatīva konkurētspējas dinamikas vērtējuma iegūšana (primārs ir pārmaiņu virziens, „pašlaik”), un DSE lietošana būtiski neizmaina tendenci, bet drīzāk līmeni, t.i. konkurētspējas pārmaiņu tempu DSE, tad Latvijas piemērā visi REK ar DSE metodes svāriem rēķināti, izmantojot iepriekšējā gada tirdzniecības struktūras datus (te gan jāpiebilst, ka praksē ir zināma laika nobīde, kamēr tiek iegūti pilna gada dati, tāpēc var mēģināt veidot par 1 cet. nobīdīto gadu līdzīgi kā PCI). Jāsaka, ka a posteriori svaru mainīšana var būt noderīga, vērtējot pagātnes tendences ilgākā laika periodā, REK līdzsvaru u.tml.

Līdzsvara efektīvo valūtas kursu vērtējums ir vispretrunīgāk vērtētais konkurētspējas novērtēšanas paņēmiens, ko apliecina fakts, ka dažos pētījumos tā ir vienīgā izmantotā metode (pamatojums – ja modelis ir izveidots, tā ir iespēja ātri un standartizētā veidā pēc vieniem un tiem pašiem kritērijiem veikt novērtējumu daudzām valstīm), taču dažos no tās atsakās vispār, turklāt daudzos pētījumos tiek uzsvērta virkne atrunu, kādēļ REK

interpretējami ļoti uzmanīgi un to vērtējums atkarīgs no mērķa, t.i., ko ar to vēlas pateikt. Līdzīgi kā konkurētspējas gadījumā, arī REK līdzsvars netiek definēts un interpretēts viennozīmīgi. Daži pētnieki to uztver tikai kā ilgtermiņa koncepciju, turpretī citiem katras valūtas kursa svārstības liek domāt par nobīdēm no līdzsvara, vai paša līdzsvara līmeņa pārvietošanos¹.

Līdzsvara efektīvā kursa izmantošana ekonomikas konkurētspējas vērtēšanā teorētiski pamatojas uz to valūtas kursa līmeņa „adekvātumu” ekonomikas attīstībai, t.i., ar fundamentālajiem mainīgajiem tiek mēģināts noskaidrot, vai valūtas kursam ir tendence atgriezties pie kāda līdzsvara līmeņa. Izmantošana vairāk ir piemērota vienotu valūtas zonu izveidei un valūtu savstarpējo fiksācijas kursu izvēlei tā, lai tie ilgtermiņā nefunkcionētu neatbilstoši fundamentālajiem ekonomikas mainīgajiem. Kā pamatmetodi konkurētspējas vērtēšanai līdzsvara efektīvos kursus izmanto Starptautiskā Valūtas fonda pētījumos, lai gan tajos netrūkst pretrunu. REK līdzsvara vērtēšanai izmantotās ekonometriskās metodes var būt grūti pamatojamas ar makroekonomikas teoriju, tādēļ dažkārt to lietderība ir apstrīdama.

Kādu līmeni uzskatīt par REK līdzsvaru? Neformālā pieeja pamatojas uz pirktpējas paritātes koncepciju, mēģinot noteikt valūtas kursa līmeņa adekvātumu, salīdzinot esošo REK vērtību ar kādu no bāzes vērtībām, ko visbiežāk izraugās kā:

- 1) brīdi, kas tiek uzskatīts par tādu, kad ekonomikā pastāvējis iekšējais un ārējais līdzsvars;
- 2) brīdi (atskaites punktu), kurā ekonomikas politikas veidotāji nolēmuši veikt valūtas kursa režīma maiņu (devalvāciju, revalvāciju, pāreju no fiksēta uz peldošu u.tml.);
- 3) brīvi izvēlētu atskaites periodu, kas kopīgs vairākām valstīm, ja to izmanto salīdzināšanai².

Šī pieeja paredz, ka ilgā laikā līdzsvara reālais efektīvais kurss ir nemainīgs, līdz ar to nominālā kursa svārstības „dzēs” relatīvās cenu pārmaiņas (cenu vai izmaksu līmeņu indeksu attiecību).

Pakāpe, kādā valsts ekonomikas atvērtība ietekmē tās izaugsmi, zināmā mērā ir saistīta ar cenu līmeņa atšķirībām starp šīm valstīm, kā arī tirgojamo un netirgojamo preču sektora izmaiņām, t.sk., pastāvot sarežģītākām un plašākām ārējām ekonomiskajām attiecībām, atsevišķu, valstu izaugsmes salīdzināšanai izmantojamo rādītāju noteikšana ir sarežģītāka, kā arī atsevišķas sakarības var nebūt spēkā. Šai nolūkā tiek plaši izmantota pirktpējas paritātes (PPP) koncepcija. Jāatzīmē, ka šai koncepcijai ir pielietojums divos virzienos: oriģināli tā tika

¹ Driver R.L., Westaway P.F. Concepts of equilibrium exchange rates. London: Bank of England, 2004, p.7.

² Bella G.Di., Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and Real Exchange Rate Misalignment in Low-Income Countries. IMF working paper WP/07/201 June 2007, p. 5.

izstrādāta ar mērķi noteikt valūtas maiņas kursu, taču šobrīd tā tiek galvenokārt (praksē) lietota ar mērķi salīdzināt dzīves līmeni starp dažādām valstīm. Iespējās izmantot to kā valūtas kursa noteikšanas paņēmieni, PPP koncepcija praktiski ir derīga kā atgādinājums, ka monetārajai politikai nav ilgtermiņa ietekmes uz reālo valūtas kursu. Tādējādi valstis ar dažādu inflācijas tempu varētu gaidīt, ka to savstarpējais valūtas maiņas kurss palīdzēs noregulēt šīs atšķirības ilgākā laikā. Tomēr reālo šoku ietekmē valūtas kurss var pastāvīgi atšķirties (attālināties) no tā PPP vērtības. Ar nolūku salīdzināt dzīves līmeni starp valstīm, PPP kursi tiek noteikti, salīdzinot iekšzemes cenas lielam patēriņa grozam. Šādi kursi tiek izmantoti, lai izteiktu dažādas valūtas vienotā valūtā un būtu iespējams izmērīt ienākumus pēc pirktspējas paritātes uz 1 iedzīvotāju. PPP kurss, noteikts šādā veidā tomēr nebūs precīzs mērs tirgus noteiktajam līdzsvara valūtas maiņas kursam¹.

Lietojot PPP valūtas kursa noteikšanai, vienkāršākā un visnoteiktākā šī rādītāja forma – absolūtā PPP – ir balstīta uz starptautiski pieņemtu daudzu preču modeli, t.s., vienas cenas likuma („*law of one price*”) versiju. Absolūtā PPP paredz, ka valūtas kurss pielāgojas, lai izlīdzinātu nacionālo patēriņa preču un pakalpojumu grozu cenas starp divām valstīm, tirgus spēku ietekmē. Praktiski absolūtā PPP nav spēkā, galvenokārt, dažādu starptautiskās tirdzniecības kavēkļu dēļ. Relatīvā PPP, kas paredz, ka valūtas kurss pielāgosies, lai izlīdzinātu cenu līmeni, bet tas notiks pēc zināma laika. Tādējādi, ja šoki, kas ietekmē valūtas kursa svārstības, galvenokārt nāks no monetārā, nevis reālā sektora (valstīm īstenojot dažādus inflācijas līmeņa mērķus), relatīvā PPP izskaidros nozīmīgu daļu valūtas kursa svārstību starp divām valstīm. Gan absolūtajai, gan relatīvajai PPP ir savi trūkumi. Absolūtās PPP ierobežojumi mazina tās pielietojamību (piem., pieņēmums, ka salīdzināmās preces starp valstīm ir vienādas, ir tālu no realitātes; preču un pakalpojumu groza struktūra (svari), ko izmanto iekšzemes cenu līmeņa izmaiņu aprēķināšanai, dažādās valstīs ir dažāda; pieņēmums par visu preču tirgojamību arī ir ļoti pārspīlēts, tāpat kā pieņēmums par transakciju izmaksu neesamību² (transporta izmaksas, tarifus, nodokļus, maksu par informāciju, ne-tarifu barjeras)).

T.s. formālā pieeja REK līdzsvara vērtēšanai ietver virkni modeļu, kur REK līdzsvars tiek izskaidrots ar makroekonomiskajiem mainīgajiem. Biežāk lietotie ir:

- **Fundamentālais līdzsvara valūtas kurss** (*Behavioral Equilibrium Exchange Rate; BEER*). Šī pieeja pamatojas uz fundamentālo izskaidrojošo mainīgo

¹ Lafrance R., Schembri L. Purchasing-Power Parity: Definition, Measurement, and Interpretation. Bank of Canada Review. – Autumn 2002/ Pieejams internetā – http://www.bankofcanada.ca/en/review/2002/lafrance_e.pdf

² MacDonald R. Exchange rate Economics, Theories and evidence. Abingdon: Rutledge, 2007, p. 41-43.

piemeklēšanu efektīvā krusa ilgtermiņa svārstību izskaidrošanai¹. BEER sākotnējā ideja balstās nesegto procentu likmju paritāti (*uncovered interest rate parity*):

$$E_t(e_{t+1}) - e_t = i_t - i_t^*, \quad (2.25.)$$

Kur $E_t(e_{t+1})$ izsaka nominālā kursa sagaidāmo vērtību laika periodā t nākošajam,

t.i., $t+1$ periodam; $e_t; i_t; i_t^*$ apzīmē attiecīgi esošās nominālā kursa un iekšzemes un ārvalstu procentu likmju vērtības. Koriģējot vienādojuma abas puses ar gaidāmo cenu līmeņu pārmaiņu (inflācijas) attiecību iekšzemē un ārvalstīs ($(E_t(p_{t+1}) - p_t) - (E_t(p_{t+1}^*) - p_t^*) = E_t(\Delta p_{t+1}) - E_t(\Delta p_{t+1}^*)$), (2.26.)

iegūstam reālo procentu likmju paritāti, kur nu jau reālais kurss (q) atspoguļo reālo procentu likmju (r) starpību:

$$E_t(q_{t+1}) - q_t = r_t - r_t^*, \quad (2.27.)$$

$$\text{Kur } r_t = i_t E_t(\Delta p_{t+1}), \quad r_t^* = i_t^* - E_t(\Delta p_{t+1}^*) \quad (2.28.)$$

atspoguļo iekšzemes un ārvalstu reālās procentu likmes.

$$q_t = E_t(q_{t+1}) - (r_t - r_t^*), \quad (2.29.)$$

Kur reālo kursu izsakot kā sagaidāmo vērtību, ņemot vērā fundamentālos mainīgos, iegūst:

$$q_t = E_t(\bar{X}_{T+1}) - (r_t - r_t^*), \quad (2.30.)$$

Kur q_t var izteikt kā funkciju no ilgtermiņa fundamentālajiem mainīgajiem un īstermiņa mainīgajiem². Kā fundamentālie mainīgie parasti tiek izmantoti neto ārējie aktīvi, produktivitātes atšķirība starp tirgojamo un netirgojamo sektoru, vai, starp iekšzemi un ārvalstu līmeni; tirdzniecības nosacījumi, valdības patēriņš, kā arī var tikt ieviesti t.s. mākslīgie mainīgie (*dummy variables*), kas raksturo cenu kontroles vai tirdzniecības ierobežojumus³. Jāatzīmē, ka šī ir visai statistiska pieeja un visi tālāk minētie REK līdzsvara vērtēšanas paņēmieni ir radniecīgi. Praktiskajā daļā aplūkots tieši šis REK līdzsvara vērtēšanas paņēmieni, jo to nosaka pētījuma periods, datu

¹ Bella G.Di., Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and Real Exchange Rate Misalignment in Low-Income Countries. IMF working paper WP/07/201 June 2007, p. 8.

² Égert. B. Assessing Equilibrium Exchange Rates in CEE Acceding Countries: Can We Have DEER with BEER without FEER? A critical survey of the Literature. Bank of Finland. BOFIT – Institute for Economics in Transition. BOFIT Discussion Papers 2004. No1. – p21-22.

³ Methodology for CGER Exchange rate assessments. International Monetary Fund. Research Department, 2006, p. 14-15.

pieejamība, piem., TN Latvijai pieejami tikai no 1998.gada, kā arī šī ir populārākā metode, kas tiek lietota starptautiskos salīdzinājumos.

- **Pastāvīgais līdzsvara valūtas kurss** (*Permanent Equilibrium Exchange Rate; PEER*), kas no BEER atšķiras ar to, ka izskaidrojošie fundamentālo mainīgo svārstības tiek sadalītas īstermiņa, pārejošajā komponentē un tajā komponentē, kas atspoguļo fundamentālo mainīgo novirzi no to ilgtermiņa vērtības¹, tādējādi arī modelim nepieciešamās laukrindas vajadzīgas garākas.
- **Optimālais līdzsvara reālais valūtas kurss** (*Fundamental Equilibrium Real Exchange Rate; FEER*), kas tiek noteikts kā iekšējam un ārējam līdzsvaram atbilstošs valūtas kurss. Tulkojumā lietots vārds optimālais (nevis fundamentālais) tādēļ, ka pēc būtības iekšējais līdzsvars raksturo situāciju, kad ir pilnīga nodarbinātība, zems inflācijas līmenis (zems tiek definēts) un potenciālā izlaide²; turklāt iekļauto mainīgo dēļ pirmā no pieejām latviski tulkota kā fundamentālais līdzsvara valūtas kurss.
- **Vēlamais līdzsvara reālais valūtas kurss** (*Desired Equilibrium Exchange Rate; DEER*) no iepriekšējā atšķiras ar to, ka iekšējais un ārējais līdzsvars tiek definēts kā vēlamais (desired), jeb kā ekonomikas politikas mērķis, nevis ilgtspējīgs (sustainable) kā tas būtu iepriekšējā gadījumā.
- **Dabiskais reālais valūtas kurss** (*Natural Real Exchange Rate; NATREX*), kura vērtēšanā tiek ņemts vērā arī uzkrātais kapitāls un neto ārējais parāds, taču galvenā iezīme ir divu novērtēto rādītāju – vidēja termiņa līdzsvara un ilgtermiņa līdzsvara aprēķināšana; un dabiskais līdzsvara valūtas kurss apraksta REK „ceļu” no vidēja termiņa līdzsvara (izmantojot esošo kapitāla līmeni un ārējo parādu) uz ilgtermiņa līdzsvaru (ar pastāvīgajam stāvoklim (*steady state*) atbilstošu minēto mainīgo līmeni)³. NATREX pamatojas uz makroekonomisko sakarību par iekšējo un ārējo līdzsvaru, kas ir sasniegts vienlaikus. Iekšējais līdzsvars šai gadījumā tiek definēts nevis kā atbilstošs pilnīgai nodarbinātībai (tādai, kas neveicina cenu kāpumu jeb NAIRU), bet tādai, kas pilnībā izmanto kapitālu:

$$CA - (S - I) = 0 \quad (2.31.)$$

Tātad kārtējo maksājumu konts (CA) atbilst neto eksporta un ar ārvalstu parādu/aktīviem saistīto neto ienākumu starpībai, t.i., faktoru ienākumiem vajadzētu līdzināties ilgtermiņa kapitāla plūsmām, ko nosaka investīciju un uzkrājumu lēmumi.

¹ MacDonald R. Exchange rate Economics, Theories and evidence. Abingdon: Rutledge, 2007, p. 236.

² Marca M. La. Real Exchange rate, Competitiveness and Policy Implications: a formal analysis of alternative macro models. Paper on research done at the Division and Globalization and Development Strategies. New-York: New School University, 2004, p.36-39.

³ Bella G.Di., Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and Real Exchange Rate Misalignment in Low-Income Countries. IMF working paper WP/07/201 June 2007, p. 8.

Papildus tam reālā kursa vēlamais līmenis nereti tiek noteikts, izmantojot makroekonomiskā līdzsvara metodi, kā arī citus modeļus, kas prasa ilgākas laikrindas un pietiekami lielu salīdzināmu datu apjomu.

Latvijā, ņemot vērā ekonomikas atvērtību, fiksētu valūtas kursu un brīvu kapitāla kustību, kā arī laikrindu garumu modeļa mainīgajiem, REK līdzsvara vērtēšana ar virkni metožu vai nu nav iespējama, vai nu nav lietderīga, jo dod maz ticamus rezultātus. Tā vietā drīzāk der neformālie vērtējumi īstermiņā, par to, vai REK ietekmē tirdzniecības plūsmas, iekšējie tirdzniecības nosacījumi un konkurētspējas pozīcijas dinamikas raksturojums, tāpēc praktiskajā darba daļā aplūkots tikai viens, biežāk lietotais – BEER, ar apgrozījuma metodi un ar divkārši svērtā eksporta metodi aprēķināto REK_PCI, REK_RCI un REK_VDI līdzsvara noteikšanai. Pēc izmantojamo laikrindu garuma REK līdzsvara novērtēšanai NATREX un PPP vērtējums prasa visgarākās laikrindas (attiecīgi 15-30 gadus un 30-100 gadus),¹.

Arī vispārīgā gadījumā REK pielietojums mazas atvērtas ekonomikas konkurētspējas analizē var būt ierobežots: ekonomikas lielums (maza) un tās atvērtība, kā arī dabas resursu nodrošinājums nosaka eksporta potenciāla atkarību no importa, t.sk., izejvielu un kapitālpreču apjoma, līdz ar to tirdzniecības plūsmu struktūra nav salīdzināma, un maz palīdz arī tirdzniecības nosacījumu analīze, ja nu vienīgi atsevišķās specifiskās grupās.

Latvija netiek uzskatīta par zemu, bet gan vidēju ienākumu valsti (gan SVF pētījumos, gan arī WEF globālās konkurētspējas gadagrāmatā, kur Latvija ierindojas starp efektivitātes virzītām ekonomikām ar ienākumu līmeni starp 3000-9000 ASV dolāriem gadā uz vienu iedzīvotāju), tomēr daudz kopīgu nianšu var saskatīt ar SVF pētījumos minētajām atrunām, kāpēc pievēršanās REK līdzsvara pētīšanai dod vājus rezultātus un konkurētspējas pētīšanai izmantojamas citas metodes:

- 1) Zemu ienākumu valstīs, kā arī valstīs, kas periodiski piedzīvo politiskās pārmaiņas, kā arī ekonomikas strukturālās pārmaiņas, ir problemātiski iegūt pietiekami garas, savstarpēji salīdzināmas un ticamas laikrindas, ko varētu izmantot pētījumos.
- 2) REK pieaugums, kas vērojams cenu un izmaksu iespaidā, var atspoguļot t.s. *productivity gains* un eksporta kvalitatīvās pārmaiņas;
- 3) Pat, ja netirgojamajā sektorā būtiski pieaug produktivitāte, REK pieaugums iespējams arī tadēļ, ka netirgojamā sektora cenu līmenis ir neelastīgs samazināšanās virzienā².

¹ Égert. B. Assessing Equilibrium Exchange Rates in CEE Acceding Countries: Can We Have DEER with BEER without FEER? A critical survey of the Literature. Bank of Finland. BOFIT – Institute for Economies in Transition. BOFIT Discussion Papers 2004. No1, p. 21-22.

² Bella G.Di., Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and Real Exchange Rate Misalignment in Low-Income Countries. IMF working paper WP/07/201 June 2007, p. 4.

Vairāku iemeslu dēļ WEF vispār ir atteicies no REK līdzsvara pētīšanas un REK izmantošanas konkurētspējas vērtēšanā, lai arī atsevišķus no šiem argumentiem var uzskatīt par mazliet pārspīlētiem. Tā piemēram, galvenie WEF argumenti REK nelietderībai starptautiskā konkurētspējas pētījumā ir:

- zemāks valūtas kurss nozīmē izdevīgāku eksportu, taču imports kļūst dārgāks, līdz ar to summārā ieguvuma nav. Tomēr tas nevar tikt attiecināts uz visām valstīm kopumā, bet gan uz resursu un tehnoloģiju importa atkarīgajām valstīm; WEF, tomēr pamato šo apsvērumu ar to, ka starptautiskajā pētījumā svarīgas ir REK neiekļautās izmaksas: cīņas ar birokrātiju izmaksas, neizglītota un neefektīva darbaspēka nodarbināšanas „cenu”, efektīva finanšu sektora nepieejamības izmaksas u.c.¹;
- otrs iemesls ir REK praktiskās mērīšanas grūtības, jo pats par sevi rādītāja lielums nav informatīvs. WEF arī šeit norāda uz REK līdzsvaru un valūtas novērtēšanas vai nenovērtēšanas pakāpi kā iemeslu, kādēļ līdzsvars tiek mērīts. Līdzsvara jēdziens ir visai teorētisks un „dabā” nav novērojams un aprēķināto līdzsvara līmeni var ietekmēt kā izvēlētais periods (vēlams, lai tajā atkārtotos ekonomiskais cikls), tā arī metode.

Eiropas Komisija savā jaunākajā pētījumā par konkurētspējas attīstību Eirozonā atzīst, ka vienota monetārā politika nepalīdz zonas konkurētspējai vienādi: reālā kursa diverģence kopš vienotās valūtas ieviešanas ir palielinājusies², kas nozīmē, ka, lai gan valstu kopums īsteno vienotu monetāro politiku, kā arī ir saskaņota likumdošana, tirdzniecības politika u.c. jautājumi – cenu un izmaksu konkurētspēja attīstās atšķirīgi. Tas var norādīt uz to, ka vienotā valūtas zonā ietilpstošās valstis ir strukturāli pārāk atšķirīgas un tām vienota ekonomiskā politika var nebūt piemērota.

Autore literatūrā saskārusies ar atšķirību REK līdzsvara vērtējumos atkarībā no pētījuma veicēja un publicētāja: centrālās bankas parasti publicē pētījumus, kas pamato to politikas atbilstību – kursa mainīšanu vai nemainīšanu, savukārt t.s. neatkarīgu pētnieku darbos vērojama plašāka variācija vienas un tās pašas valsts kursa vērtējumos, ko pēc autores domām ietekmē gan pētījuma veikšanas motivācija, gan izmantotās metodes, gan to lietojuma korektums. Piem., M.Dangijs (*M.Dungey*) atzīmē ļoti plašu variāciju, ko iespējams iegūt,

¹ The Global competitiveness report 2007/2008. World Economic Forum, 2008 - p11. Pieejams interneta vietnē: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>. Atsauce: 10.12.2008.

² Competitiveness developments within the euro area. Quarterly report on the Euro area Volume 8. No 1 (2009) European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Special report, p. 20.

vērtējot tirdzniecības nosacījumu ietekmei uz valūtas kursa pārmaiņām: no pavisam nenozīmīgas ietekmes līdz gandrīz puses no svārstību izskaidrošanai¹.

Tomēr autore neatsakās no REK vērtējuma Latvijai: vienas valsts ietvaros REK dinamika var būt informatīvs t.s. īstermiņa rādītājs, kas der konkurētspējas virzības noteikšanai pret noteiktu valstu kopumu, jo kompleksie vērtējumi tiek iegūti ar ilgu laika nobīdi un neļauj tik vienkārši veikt situācijas modelēšanu nākotnei. Lai arī reālā kursa izmantošanai konkurētspējas analīzē ir ierobežots pielietojums, ir sakarības, ko šis rādītājs atspoguļo, un ko ne. REK ir labs veids, kā vērtēt peļņas gūšanas iespējas starptautiskā homogēnu preču tirgū, izmantojot atšķirīgu cenu līmeni iekšzemē uz ārvalstīs (t.i., vai šīs iespējas sarūk vai pieaug), un pelnīšanas iespējas ir svarīgs kapitāla uzkrāšanas priekšnosacījums attīstības valstīs dzīves līmeņa uzlabošanai, taču REK dinamika neļauj spriest par to, vai tautsaimniecība ir konkurētspējīga (pirmkārt, neparāda cenu un izmaksu absolūto līmeni; otrkārt, neraksturo homogēnu preču tirgu; treškārt, nerada priekšstatu par to, cik lielā mērā cenu/izmaksu līmeni ietekmē tas, kāda ir tirdzniecības politika attiecībā pret citām valstīm; vai tautsaimniecība globālajā tirgū ir cenas pieņēmēja vai tā noteicēja u.c.).

Autore secina, ka cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāji galvenokārt atspoguļo konkrētas valsts uzņēmumu iespējas pelnīt, izmantojot tirgū esošo situāciju, taču tas vēl nenodrošina pievēršanos ilgtspējīgām resursu izlietošanas stratēģijām, kas būtu aktuālu tautsaimniecības konkurētspējas kontekstā.

2.2.4. Relatīvās rentabilitātes rādītāji, to interpretācija un lietošanas konkurētspējas analīzē kritisks vērtējums

Līdzās minētajiem rādītājiem, tirgojamo preču konkurētspēju mēdz mērīt arī, izmantojot **relatīvās rentabilitātes** attiecību. Šādu indeksu piedāvāja L. Lipschitz (*L.Lipschitz*) un D. Makdonalds (*D.McDonald*). Šajā gadījumā reālā efektīvā kursa indekss tiek izteikts kā iepriekš aprakstīto uz VDI un PV (vai IKP) deflatora P_y balstīto indeksu attiecība:

$$REK_{Rent} = \frac{REK_{VDI}}{REK_{PV}} = \frac{VDI_d / VDI_f}{P_{y,d} / P_{y,f}} \quad (2.32.)^1$$

¹ Dungey M. Identifying Terms of Trade Effects in Real Exchange rate Movements. Evidence from Asia Paper presented at the 24th International Conference on Asian Economic Studies. Asian Economic Cooperation in the New Millennium: China's Economic Presence. Beijing University, May 2002, p. 22.

No aprēķinu viedokļa šeit vairs nedarbojas nominālā kursa svārstības. Šāda rādītāja galvenā ideja ir ietvert ne vien darbaspēka, bet arī citu izmaksu ietekmi uz relatīvo rentabilitāti. Minētie autori atzīmē, ka šāds uz peļņu balstīts rādītājs atspoguļos konkurētspējas samazināšanos, ja, piem., pieaugs starppatēriņa izmaksas (ko uz VDI balstīts indekss neparādīs). F.Tērnērs (*Ph.Turner*) un J.Vantdaks (*J.Van 't dack*)² atzīmē, ka pievienotās vērtības un darbaspēka izmaksu starpība ietver ko vairāk nekā tikai tīro peļņu, un galvenokārt tās ir procentu izmaksas par kapitāla izmantošanu. Līdz ar to darbaspēka aizstāšana ar kapitālu var paaugstināt šādu konkurētspējas rādītāju, kaut arī reāli peļņa nepieaugs. Turklāt jāatzīmē, ka šāds indekss ir lielā mērā jūtīgs pret ekonomikas cikliem (tā kā rentabilitāte ir cieši saistīta ar cikliem). Šis fakts apgrūtina indeksa interpretāciju. Bez tam arī ticami rentabilitātes dati ir grūti pieejami.

Relatīvā rentabilitāte konkurētspējas kontekstā aplūkojama divējādi: Tā var būt raksturīga ekonomikā kopumā, kā arī tā var tikt vērtēta tieši eksportam. Tomēr, vērtējot relatīvo rentabilitāti tautsaimniecībai kopumā, tā lielā mērā saistāma ar reālā kursa aprēķinu (skat. iepriekšējā apakšnodaļā), tādējādi rādītājs tiek vērtēts attiecībā pret galvenajām tirdzniecības partnervalstīm un nosakot, cik lielā mērā attiecība starp vienības darbaspēka izmaksām iekšzemē un galvenajās tirdzniecības partnervalstīs pārsniedz iekšzemes un ārvalstu pievienotas vērtības deflatoru attiecību. Attiecīgi, pieaugot darbaspēka izmaksām vairāk nekā pieaug PV deflators, tiek uzskatīts, ka izmaksu konkurētspēja pavājinās. Rādītāja uzbūve nosaka, ka nominālā kursa svārstības to vairs neiespaido, bet citu valstu dati tik un tā ir nepieciešami un ir nozīme tam, cik svarīga mūsu ārējā tirdzniecībā ir konkrētā tirdzniecības partnervalsts.

Eksporta relatīvās rentabilitātes rādītāju iegūšana ir salīdzinoši vienkāršāka, jo tie prasa tikai iekšzemes datus:

$$RENT = \frac{P_X}{P_Y}, \quad (2.33.)$$

Kur *RENT* ir rentabilitātes indekss, ko izsaka eksporta cenu P_X un IKP deflatora P_Y attiecība.

Vienības rentabilitātes indekss (*unit margin index*) ir daļa no iepriekš aprakstītā relatīvās rentabilitātes rādītāja, t.i. tā ir attiecība starp vienas valsts datiem

$$VRI = \frac{P_Y}{VDI} \quad (2.34.)$$

¹ Lipschitz L., McDonald D. Real Exchange Rates and Competitiveness: A Clarification of Concepts, and Some Measurements for Europe, March 1991. IMF Working Paper No. 91/25, p. 44.

² Turner Ph., Vant'dack J. Measuring international price and cost competitiveness. BIS Economic Papers No. 39 – November 1993. Basle: Bank of International Settlements, 1993, p. 60.

Relatīvās eksporta maržas indeksu atrod kā iepriekšminēto rādītāju reizinājumu:

$$REMI = RENT * VRI \quad (2.35.)^1$$

Minētie eksporta rentabilitātes rādītāji parasti tiek vērtēti preču sektoram un tieši apstrādes rūpniecībā, turklāt tie ir informatīvāki, ja tos aplūko kā izmaiņas ilgākā laikā, attiecībā pret galvenajām tirdzniecības partnervalstīm. Šādi rādītāji būs ar vidēji izteiktu nobīdi laikā, ja tiek izmantoti ceturkšņu un ar ilgāku nobīdi, ja izmanto gada datus. Biežāk tie nebūs aprēķināmi, kas saistītas ar nacionālo kontu periodiskumu un aktualizēšanu.

Šie rentabilitātes rādītāji ir piemērojami Latvijas konkurētspējas vērtēšanai, un tiem pat piemīt zināma priekšrocība attiecībā pret tirdzniecības nosacījumiem, t.i. rādītāju satura interpretācija (kad tos salīdzina ar atbilstošo rādītāju tirdzniecības partnervalstīs) vairs nav tik cieši saistīta ar tirdzniecības strukturālajām atšķirībām (preču izteiksmē) starp valstīm, kā arī dinamikas salīdzināšana ar citām valstīm faktiski ir konkurētspējas pozīciju pārmaiņu salīdzināšana starp valstīm. Tomēr šis līdzīgi cenu un izmaksu rādītājiem pieder pie idejas, ka par zemāku cenu iespējams vairāk pārdot un ka izdevīgāk ir pārdot tur, kur tiek solīta augstāka cena, taču tas nerada priekšstatu par resursu izvietojuma pārmaiņām tautsaimniecībā, piem., intensīvi ekspluatējot noteiktus resursus; par tautsaimniecības struktūras pārmaiņām un dzīves līmeni. Pieaugot eksporta relatīvajai rentabilitātei, mēs redzam, ka eksportēšana ir bijusi izdevīgāka nekā ražošana iekšzemes patēriņam; taču tas nerada priekšstatu par to, kā mainās modālais ienākumu līmenis.

2.3. Konverģences un dzīves līmeņa rādītāju izmantošana konkurētspējas analīzē

Konverģences pakāpe jeb dzīves līmeņu *izlīdzinātības* pakāpe kā konkurētspējas rezultatīvais aspekts liek iepriekš minētos agresīvās pieejas un resursu pieejamības un to attīstības un izvietojuma ekonomikā rādītājus aplūkot plašākā kontekstā. Augstāka konverģences pakāpe sasniedzama, iekšzemes produktivitātei pieaugot straujāk nekā tas vērojams galvenajās tirdzniecības partnervalstīs, mazinot atšķirības attīstības līmenī, taču tas nenozīmē, ka vienlaikus uzlabojas agresīvā pozīcija ārvalstu tirgos, t.i., netiek izslēgta pieaugoša nesabalansētība starp importa iekļuves pakāpi iekšzemes tirgū un savu ārējo

¹ Formulas 2.33.-2.35. no Bravo S., Gordo E. "Competitiveness analysis", The analysis of Spanish Economy". Data instruments and procedures Servicio de estudios del Banco d-Espania, 2006, p. 471.

pozīciju, t.i., tirgus daļām galveno tirdzniecības partnervalstu tirgos. Uz šādu savstarpēju nesabalansētību norāda arī spāņu ekonomisti periodā pēc Spānijas iestāšanās ES¹.

Konkurētspējas analīzē dzīves līmeņa rādītāji iederas divu iemeslu dēļ:

- pirmkārt, tas atspoguļo pagātnes darbību rezultātu, tātad, arī pagātnes konkurētspējas rezultātu un daudzējādā ziņā, kā jau iepriekš minēts, pārticības nodrošināšana ir uzskatāms par mērķi, kādēļ valstis vispār piedalās globālajā konkurencē;
- no otras puses, esošais pārticības un labklājības līmenis parāda pozīciju, uz kuras bāzes iespējams virzīties tālāk: ja valstī ir augsts dzīves līmenis un tā ir atvērta, tā var kļūt par t.s. „benčmarku”, ko IMD, piem., ierindo infrastruktūras rādītāju vidū, jo dzīves kvalitāte ir daļa no pievilcības stratēģijas, tomēr valsts var būt pievilcīga ne vien tehnoloģiju un inovāciju jomā, ko varētu adaptēt citas valstis, bet kļūt par iemeslu pastiprinātai imigrācijai no mazāk attīstītām valstīm u.tml.

Šis jautājums daļēji izriet no iepriekšējās apakšnodaļas, tomēr, kā jau autore iepriekš uzsver, darba ražīgums drīzāk liecina par potenciālu iespēju, ka dzīves līmenis varētu uzlaboties, taču vēl gluži neatspoguļo dzīves līmeni. Pārticība šai sakarā uzlūkojama kā iepriekšējo periodu konkurētspējas un ekonomiskās attīstības rezultāts, līdz ar to it kā atspoguļo konkurētspēju pagātnē, taču no otras puses rāda pozīciju, uz kuras bāzes iespējams attīstīties tālāk. Augsts ienākumu līmenis nav kritērijs turpmāku konkurētspējas stratēģiju noniecināšanai, it sevišķi tādēļ, ka globālā ekonomika ir pietiekami pārskatāma no tehnoloģiju pārņemšanas viedokļa un ikvienam tās dalībniekam ir iespējams sacensties, panākt un apsteigt citus, lai arī īstais mērķis ir nevis apsteigšanas process, bet gan tas ir veids, kā tiek nodrošināta labklājība savā valstī.

Dzīves kvalitātes rādītāji – veselība, izglītība no vienas puses ir ieguldījums jeb t.s. *inputs* ekonomikas attīstībā, taču, autore uzskata, ka, aplūkojot konkurētspēju no pozīcijas un virzības aspektiem, tie drīzāk raksturo pozīciju un ļauj modelēt virzību. Tā, piemēram, arī starptautiskos pētījumos pie pamatfaktoru attīstības tiek minēti veselības un dzimstības rādītāji kā tie, kas ļauj spriest par darba resursu attīstību, kā arī izglītības pieejamības un izglītības līmeņa rādītāji, lai gan to vērtēšanā pēc autores domām trūkt konsekvences, jo par izglītības līmeni ir nepietiekami spriest pēc mācībām veltītā laika.

Teorijās, ka sadala konkurētspēju *input* un *outcome* komponentēs, dzīves līmenis un dzīves kvalitāte ir galvenā rezultatīvā komponente, kuras mērauklas ir visdažādākās, sākot ar ienākumu līmeni uz 1 iedzīvotāju un turpinot ar patēriņa paradumiem, uzskatot, ka patēriņš un

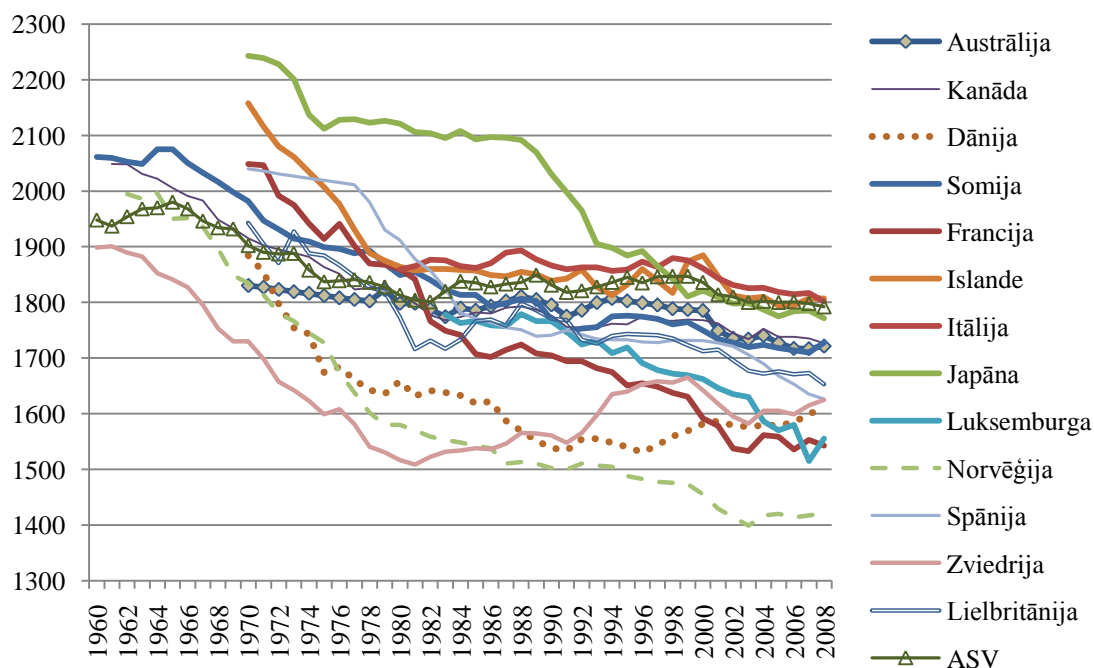
¹ Bravo S., Gordo E. "Competitiveness analysis", The analysis of Spanish Economy". Data instruments and procedures Servicio de studios del Banco d-Espania, 2006, p. 466.

nevis ienākumi liecina par dzīves līmeni. Tomēr šis vienlaikus ir iemesls, kādēļ dzīves līmenis ir viens no visgrūtāk vērtējamajiem ekonomikas attīstības aspektiem, jo nepastāv objektīvi kritēriji tam, kāds patēriņa līmenis ir optimāls. Autore biežāk saskārusies ar tādiem patēriņa rādītājiem, kas lielāku absolūto vērtību uzskata par labāku līmeni, uz ko tiek ties, tomēr vienlaikus autore uzskata, ka ir virkne rādītāju, kam nav t.s. definētu „griestu”, tomēr ir iespējams „saprātīgais līmenis”, piem., dzīvojamajai platībai uz vienu mājsaimniecības locekli, automašīnu skaitam mājsaimniecībā, interneta pieslēgumu skaitam u.c. Pirmkārt, daļēji tas var robežoties ar nelietderīgo) patēriņu, vai arī kļūt par daļēji kaitīgo patēriņu (vai tāda produktivitāte automašīnu ražošanā, kas nodrošina pietiekami zemas izmaksas un vismaz 2 automašīnas katrai mājsaimniecībai, ir drīzāk optimāla, vai drīzāk liecina par resursu nelietderīgu izmantošanu, piesārņo vidi gan ražošanas, gan ekspluatācijas, procesā, prasa papildus infrastruktūras izbūvi, kas arī saistīta ar dabas piesārņošanu, un tālāk ietekmē dzīves kvalitāti?) Kā arī ne vienmēr noteiktu preču vai pakalpojumu patēriņš atbilst attiecīgās sabiedrības vērtību sistēmai, un tas neliecina, ka iedzīvotāji to nevar atļauties – tie iespējams to uzskata par nevajadzīgu un organizē savu dzīvi pēc citiem principiem. Līdz ar to jāpatur prātā, ka katra plašāka pētījuma ietvaros ir autoru pieņēmumi par to, uz kādu dzīves līmeni jātiecas un tā ir pētījuma mēraukla. Autores piedāvātajā konkurētspējas koncepcijā par rezultatīvajām pazīmēm no dzīves līmeņa raksturošanas viedokļa uzskatāmi tādi rādītāji kā:

- Džini (*Gini*) koeficients jeb ienākumu sadales nevienlīdzību raksturojošais rādītājs,
- iedzīvotāju migrācijas dati un aptauju dati, kas noskaidro iedzīvotāju tieksmi dzīves līmeņa uzlabošanas nolūkā pārcelties uz citu valsti;
- patērētāju konfidences dati, kas raksturo gan iedzīvotāju viedokli par finansiālo stāvokli, gan iespējamajām patēriņa pārmaiņām.
- Absolūtie un relatīvie patēriņu raksturojošie lielumi (piem., cik liela iedzīvotāju daļa un kāpēc neizmanto elektroniskos norēķinus, nebrauc ar mašīnu, neizmanto automātisko veļas mazgājamo mašīnu, neēd svaigus dārzeņus, neapmeklē kultūras pasākumus u.tml.);
- brīvais laiks un tā izlietojums.

Saskaņā ar OECD publicētajiem datiem ilgā laika periodā (atsevišķām valstīm pieejami dati pat no 20.g.s. 50. gadiem), ir būtiski sarucis darbam veltīto stundu skaits gadā (2.3.att.), taču vienlaikus vairākumā šo valstu ir palielinājies nodarbinātības līmenis: lielāka iedzīvotāju daļa ir iesaistīta darba tirgū un to autore skaidro gan ar iedzīvotāju mūža ilguma palielināšanos un darbības vecuma palielināšanu, gan ar sieviešu un jauniešu aktīvāku iesaistīšanos darba tirgū, un galvenokārt – ar tādu faktoru kā apmaksātais darbs. Ilgā laika periodā ir būtiski

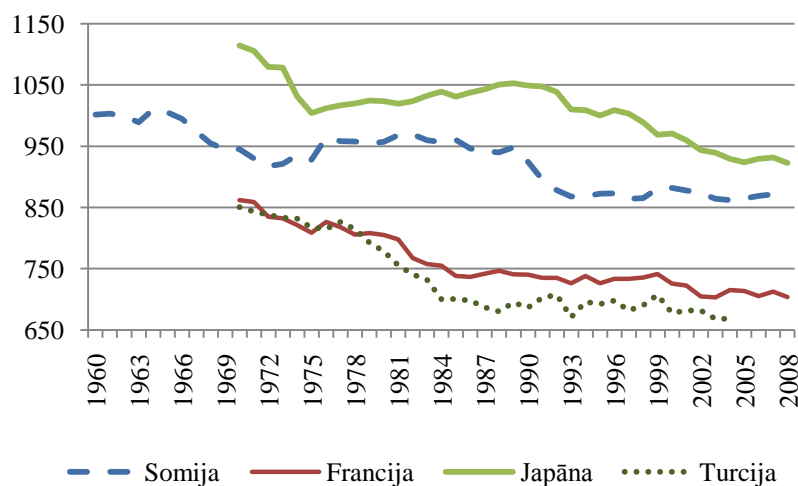
mainījušies priekšstati par to, kas ir paveicams mājas apstākļos un kur ir izdevīgāka rūpnieciskā ražošana vai sabiedrisko pakalpojumu sniegšana (piem., ēdienu, apģērbu gatavošana, apģērbu atsevišķu sadzīves priekšmetu apkope un remonts u.c.) Līdz ar to palielinās gan uzskaitītā pievienotā vērtība, gan arī tās radīšanai nepieciešamais veicamais darbs.



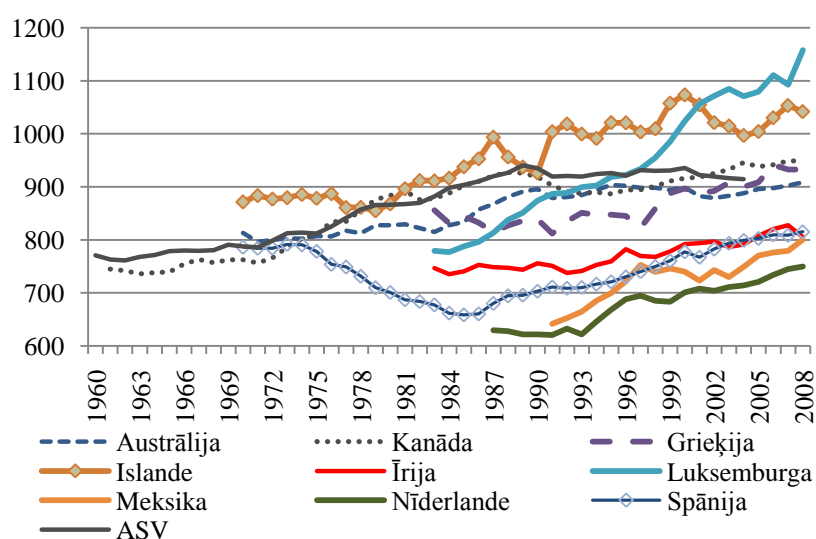
2.3.att.Nostrādāto stundu skaits uz vienu nodarbināto atsevišķās OECD valstīs, vidēji gadā no 1960. – 2008. gadam¹

Ņemot vērā nodarbinātības pieaugumu aplūkotajā periodā, autore aprēķina, ka uz vienu iedzīvotāju nostrādāto stundu skaits gadā ir mainījies pavisam atšķirīgi: vairākumā valstu tam ir ilgtermiņa tendence pieaugt (2.4.att.b)), vai arī šis līmenis saglabājas svārstīgs, taču tikai nedaudzās valstīs ilgtermiņā tiek patērēts mazāk darba arī uz vienu iedzīvotāju (Turcijā, Japānā, Francijā, Somijā, skat. 2.4.att. a))

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot OECD datus



a)



b)

2.4.att. a) un b) Nostrādāto stundu skaits vidēji gadā uz vienu iedzīvotāju atsevišķās OECD valstīs no 1960. – 2008. gadam¹

Salīdzinot šo rādītāju ar IKP pēc pirktspējas paritātes uz vienu iedzīvotāju dinamiku, autore secina, ka gandrīz visās OECD valstīs ir jāstrādā arvien mazāk (laika izteiksmē), lai nopelnītu identisku patēriņa līmeni naudas izteiksmē (ja visi ienākumi tiek patērēti), bet apmēri ir diezgan atšķirīgi: kopš 1991. gada pieejams salīdzinājums plašākam valstu lokam, un autores aprēķins, izmantojot OECD datus, liecina, ka, piemēram, Meksikā šajā loka posmā nepieciešamais darba stundu skaits gandrīz nav mainījies (sarucis par 3.7%), kamēr Korejā un Īrijā kritums pārsniedz 50%, Somijā un Lielbritānijā samazinājums pārsniedz trešdaļu, bet pārējās OECD valstīs valstu tas ir samazinājies par vidēji 20%.

¹ Autores veidots attēls un aprēķins, izmantojot OECD datus par nostrādāto stundu skaitu uz vienu nodarbināto un nodarbinātības līmeni, % no iedzīvotājiem.

2.4. Faktoru efektīva un ilgtspējīga izlietojuma tautsaimniecībā vērtēšanas problēmas mūsdienu ekonomikas teorijā un praksē

„Tas, ko valsts saražo, parāda, kādi resursi tai ir¹”, raksta Dž. Stiglits (*J. Stiglitz*) savā darbā „*Making Globalization Work*”, analizējot iemeslus, kādēļ dažām valstīm ir vieglāk attīstīties un citām – ne tik viegli; cik daudz tas ir atkarīgs no tirdzniecības līgumu godīguma, reciprocitātes ievērošanas, un cik – no citiem faktoriem. Lai agrāra tautsaimniecība kļūtu par industriālu tautsaimniecību, tai jāuzkrāj zināms kapitāla līmenis. To var darīt, piedāvājot tirgum (ārējam – ja runa ir par valstī neesošu vai trūkstošu resursu sagādāšanu) preces un pakalpojumus, ko ar esošajiem resursiem iespējams sniegt, taču tas nozīmē, ka šādi vajag pietiekami daudz pelnīt. Visas valstis nav veidojušās vienlaikus un vienādos apstākļos. Pieņemsim teorētisku situāciju: uzskatīsim, ka valsts A (iedzīvotāju kopums noteiktā teritorijā ar savstarpējo vienošanos – likumdošanu) veidojas vietā, kur nav nekādu ražošanai piemērotu dabas resursu. Tātad vienīgais resurss ir paši valsts A iedzīvotāji, viņu zināšanas un prasmes. Ja šajā teritorijā nav citu resursu, tad attiecīgās A iedzīvotājiem tie jāiegūst no citām teritorijām, pretī piedāvājot darba resursus (vienīgos, kas ir). Tādējādi valsts A saimnieciskā pastāvēšana atkarīga no tā, vai blakus esošās valstis piekrīt A iedzīvotājiem piedāvāt darbu. Bez šaubām, šis ir galējs piemērs, un vēsturiski cilvēku grupas ir apmetušās uz dzīvi teritorijās, kur ir mazliet vairāk resursu, tomēr resursu nodrošinājums un klimata apstākļi starp teritorijām ir ārkārtīgi atšķirīgi, un dažām sabiedrības formācijām sākotnēji ļāvis attīstīties straujāk. Visas mūsdienu tautsaimniecību dzīves līmeņu atšķirības un konkurētspējas problēmas, protams, neizskaidro vēsturiskais resursu nodrošinājums:

- atbilstoši nāciju vērtību sistēmām daļa konkurētspējas problēmu nemaz nav problēmas (bet tādas liktos citām valstīm, kurās pieņemtais dzīvesveids ir atšķirīgs);
- ja tomēr valsts pati sevi uzskata par atpalikušu saimnieciskajā attīstībā (vai to uztrauc iespējamā atpalicība), tam var būt izskaidrojums valsts nespējā vienoties par sekmīgu resursu apsaimniekošanu iekšzemē un starpvalstu līmenī, kā arī godīgiem starpvalstu tirdzniecības nosacījumiem.

Sabiedrības formācijas veidojušās, risinot ierobežoto resursu efektīvas apsaimniekošanas problēmu savu vajadzību nodrošināšanai, taču:

- nav pamata sagaidīt, ka šīs vajadzības dažādās sabiedrības formācijās ir vienādas;

¹ Stiglitz, J. „*Making Globalization Work*” London: Penguin Books, 2007, p. 88.

- nacionāla valsts – tīri no globālo resursu apsaimniekošanas viedokļa – pati par sevi ir problēma, jo resursu optimālo apsaimniekošanu kavē to ģeogrāfiskais izvietojums, valodu un kultūru barjera, kā arī institucionālie ierobežojumi darbaspēka mobilitātei (migrācija, kvalifikācijas atzīšana u.tml.). Pieņemsim, ka valstī A ir bagātīgi meža resursi, bet A kaimiņvalstī B ir mazāk meža resursu, toties ir daudz derīgo izrakteņu, kas piemēroti būvmateriālu ražošanai, tehnoloģiju attīstībai u.tml. Teorētiski abām valstīm ir iespēja sadarboties tā, ka to kopējie dabas un darba resursi tiek sekmīgi apsaimniekoti un abu valstu iedzīvotāju vajadzības tiek nodrošinātas, un labklājības līmenis būtiski neatšķiras. Tomēr kopš valstu vēsturiskās formēšanās (savas teritorijas un visa tur esošā aizsardzība un pieejamības ierobežošana) šādas vienošanās nav pilnīgas un nav vienlīdz izdevīgas, un to nosaka tirgus dalībnieku motivācija, kādēļ viņi iesaistās starpvalstu attiecībās. A.Grīnspens (*A.Greenspan*) populārajā „*The Age of Turbulence*” raksta: „Pilnībā globalizējusies pasaule būs tā, kurā ražošanu, tirdzniecību un finanses nosaka peļņas gūšanas motivācija un riska uzņemšanās, un tam nebūs svarīgs ne attālums ne nacionālo valstu robežas. Tāds stāvoklis nepienāks¹”.

Dabas resursu nodrošinājuma atšķirības starp valstīm un atšķirīgs uzkrātā kapitāla līmenis (kā redzams tālāk darbā), nosaka tautsaimniecību balstīšanos uz cilvēkkapitālu un tā mobilitāti, kas savukārt ir atkarīga no spējas vienoties starp valstīm par tā izmantošanu. Uz zināšanām un prasmēm balstīta ekonomika no šī viedokļa ir ne tikai augstu tehnoloģiju ražotāja un eksportētāja vai inovatīva valsts, bet jebkura tautsaimniecība, kurai cilvēkresursi ir pārsvarā. H.H.Čārtrands (*H.H.Chrtrand*) izsaka uz zināšanām balstītas ekonomikas ražošanas funkcijas parametrus zināšanu izteiksmē, kur t.s. *inputs* jeb ieguldījumu (tradicionālos faktorus – dabas resursus, darbu un kapitālu) autors definē šādi: piemēram, kapitāls var būt kodēts (cilvēkiem nolasāmas vadības informācijas sistēmas, datubāzes, rokasgrāmatas, bibliotēkas, intelektuālais īpašums, patenti utt.) vai rīcības kapitāls, kas apvieno, piemēram, „*hard tooled*” kapitālu (tā var būt rūpnīca ar iekārtām) un „*soft-tooled*” kapitāls jeb mašīnām nolasāmas programmas, tehnika, metodes).

Faktoru efektīva un ilgtspējīga izvietošana tautsaimniecībā norāda ne vien uz pašreizējās produktivitātes (darba ražīguma) nodrošināšanu, bet par tādu darba ražīguma nodrošināšanu, kas neizslēdz nākotnes iespējas – resursu pieejamību, atjaunošanu. Darba ražīgumu ietekmējošo faktoru analīze izriet no tiem konkurētspējas definējumiem, kas

¹ Greenspan. A. *The Age of Turbulence. Adventures in a New World*. USA: The Penguin press, 2007, p. 365.

produktivitāti uzskata par konkurētspējas mērauklu (liela daļa uz M.Portera (*M.Porter*) pieeju balstīto pētījumu, ko plaši izmanto Lielbritānija, Īrija u.c.). Autore piekrīt, ka darba ražīgums zināmā mērā atspoguļo ekonomiskās attīstības līmeni valstī, taču ar to nepietiek, lai raksturotu dzīves līmeni jeb mērķi, kādēļ valsts iesaistās ārējās ekonomiskajās attiecībās. Vienlaikus šajā nodaļā autore apkopo plašu jautājumu loku, sākot no resursu pieejamības, izmaksām un institucionālajiem faktoriem, piebilstot, ka daļa no šiem rādītājiem, aplūkoti ilgākā laika periodā, raksturo ne vien konkurētspējas pozīciju, bet arī dinamiku.

No šī viedokļa ir svarīgi novērtēt darba ražīgumu saistībā ar produkcijas vienības izmaksām, ko rada darba spēka uzturēšana, kā arī salīdzināt, vai absolūtā izteiksmē cenu un izmaksu līmenis valstī ir pietiekami zems (adekvāts), lai būtu iespējams tirgoties ar citām valstīm, un otrkārt – vai ārvalstīs, ar kurām mēs tirgojamies, cenu līmenis ir pietiekami augsts, lai tur varētu nopelnīt (agresīvā pieeja, tomēr uz to globālā ekonomikā balstās daudzas iespējas inovāciju radīšanā, apgūšanā, tehnoloģiju apmaiņā, t.i. tādas uzņēmējdarbības vides nodrošināšanā, kas veicina labklājības pieaugumu iekšzemē)

Analizējot darba ražīgumu un to noteicošos faktorus, autore uzskata, ka no pozīcijas viedokļa tos var klasificēt kā:

- resursu pieejamību raksturojošus rādītājus;
- resursu izmantošanu raksturojošus rādītājus

Ja resursu pieejamību raksturojoši varētu būt ģeogrāfiskais stāvoklis, dabas resursi, iedzīvotāju skaita un struktūras rādītāji, izglītības līmenis u.c., tad par resursu izmantošanu liecina rādītāji, kas ietver ne vien resursu iekšzemes nodrošinājumu, bet tā saucamo resursu izvietojumu (*allocation*) ekonomikā, neatkarīgi no to ieguves iekšzemē vai ārvalstīs. Līdz ar to kļūst svarīgas noteiktu resursu salīdzinošās izmaksas (absolūtais līmenis, salīdzinājumā starp valstīm) institucionālie lēmumi, valsts ekonomiskā politika, inovāciju politika u.c. jautājumi, ietverot virkni relatīvo rādītāju attiecībā pret IKP (investīciju apjoms, struktūra, parādu radošās un neradošās kapitāla plūsmas, izdevumi R&D, inovāciju nozīmīgums, relatīvās energoresursu, sakaru, transporta izmaksas, darbaspēka izmaksas attiecībā pret darba ražīgumu, nodarbināto īpatsvars dažāda līmeņa tehnoloģiju nozarēs, augsto tehnoloģiju radīšana, adaptēšana un īpatsvars tirdzniecībā, *know-how*, u.c.). Vienlaikus autore vēlas pievērst uzmanību atsevišķām metodoloģiskām niansēm, kas var pat mainīt izdarītos secinājumus. Darba ražīgumu var aprēķināt:

- uz vienu nodarbināto
- uz vienu strādājošo
- uz vienu iedzīvotāju

- uz nostrādāto laiku (parasti stundu, lai gan laika izteiksmē biežāk mēra darbaspēka izmaksas)

Te jāatzīmē, ka strādājošais un nodarbinātais ir divas dažādas kategorijas, jo izriet vienā gadījumā no uzņēmumu atskaitēm, otrā gadījumā no darbaspēka apsekojumu datiem. Tādējādi, persona, kas vienu reizi aptaujā atbild, ka ir nodarbināta, var būt kā strādājošais, piem., divos uzņēmumos. Atsevišķu rādītāju aprēķināšana uz cilvēku skaitu vai nostrādāto laiku savukārt nereti maina pat rādītāju tendenci. Tā piemēram, runājot par darbaspēka izmaksām, svarīgs ir ne vien darba samaksas datu izvēle (darba samaksas fonds, visu ar darbaspēka uzturēšanu saistīto izmaksu iekļaušana, darba samaksa uz vienu produktivitātes vienību vai nostrādāto stundu (tas ir svarīgi, jo, piem., Latvijas gadījumā šiem rādītājiem atsevišķos periodos pat atšķiras tendences un tas maina secinājumu par konkurētspējas pozīcijas pārmaiņu virzienu).

Ja resursu pieejamības rādītāji noder konkurētspējas kapacitātes salīdzināšanai starp valstīm, tad resursu izmantošanas rādītāju salīdzināšana ar valstīm, uz kurām mūsu ekonomika konverģē, ļauj novērtēt strukturālās konverģences pakāpi un izvērtēt optimālu esošo resursu izvietojumu un jomas, kur resursu kapacitāti iespējams palielināt. Tādējādi šai ziņā tiek vērtēti zinātnes un izglītības rādītāji, inovācijas, valsts atbalsts inovāciju procesā, kā arī izglītībā un zinātnē; zinātnes un uzņēmējdarbības saistīšana.

Par uzņēmējdarbības vidi un resursu izmantošanu liecina kvalitatīvie rādītāji:

- uzņēmējdarbības konjunktūras rādītāji, kas ietver dažādu sektoru, piem., rūpniecības, pakalpojumu, mazumtirdzniecības, investīciju, būvniecības uzņēmēju prognozes un vērtējumu par:
 - pieprasījuma izmaiņām,
 - eksporta pasūtījumiem,
 - jaudu izmantošanu,
 - darbaspēka izmantošanu,
 - produkcijas krājumiem
 - gaidāmo ražošanas aktivitāti,
 - finansiālo stāvokli,
 - konkurētspēju,
 - faktoriem, kas kavē vai sekmē uzņēmējdarbības attīstību¹.
- valsts politiskās sistēmas stabilitāte;
- korupcijas līmeni raksturojoši rādītāji salīdzinājumā ar citām valstīm u.c.;

¹ Eiropas Komisijas konjunktūras apsekojumu dati:

http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8650_en.htm

kā arī kvantitatīvi izsakāmie rādītāji:

- investīciju struktūra un uzkrātais apjoms nozarēs:
 - investīciju izcelsme – šeit jāizvērtē iespējama atkarība no nedaudziem lieliem investoriem;
 - parādu radošās un neradošās kapitāla plūsmas – sadalījums tiešajās un portfeļinvestīcijās;
 - investīciju sadalījums zemas un augstas pievienotās vērtības nozarēs
- izdevumu īpatsvars zinātnei un izglītībai;
- izsniegto patentu daudzums;
- ekonomikas energoatkarības rādītāji (%);
- efektīvās nodokļu likmes;
- administratīvo un infrastruktūras izmaksu rādītāji.

Svarīgākās piebildes relatīvajiem rādītājiem (kā daļai no IKP) saistāmas ar maldīgu iespaidu, ka relatīvais rādītājs, ja tas ir augstāks, vienmēr ir labāks un pietiekami labs. Tā, piemēram, 2% no IKP zinātnei un pētniecībai no vienas puses nav maz, tomēr lielā ekonomikā tā ir relatīvi liela absolūtā summa, ko iespējams pat dalīt vairākiem nozīmīgiem projektiem, kamēr mazā ekonomikā tā var nozīmēt nelielu absolūto ieguldījumu, kas bieži vien ir nepietiekams nopietnu zinātnisku pētījumu veikšanai, piem., dabaszinātnēs, un to saistīšanai ar biznesa vidi un virzīšanu tirgū.

Līdzīgi arī zemas efektīvās nodokļu likmes (iekasētā nodokļu summa pret bāzi, t.i., ņemot vērā ne vien nodokļu nominālās likmes, bet arī to atlaides, maksāšanas kārtību u.c.) no vienas puses ir biznesa videi pievilcīgs faktors, taču no otras puses tas varētu radīt nepietiekamus budžeta ienākumus un samazināt iespējas no valsts puses atbalstīt nopietnus investīciju projektus, nodrošināt konkurētspējīgu un ilgtspējīgu sociālo vidi – veselības aprūpi, izglītības sistēmu u.tml.

Arī augstas administratīvās un infrastruktūras izmaksas neliecina, ka pati par sevi uzņēmējdarbības vide ir maz konkurētspējīga, tieši otrādi, tās skatāmas kontekstā ar kvalitatīvajiem aspektiem, jo dārga infrastruktūra var nozīmēt augstu tās attīstības līmei un tādējādi tieši otrādi – būt darba ražīgumu paaugstinošs faktors.

Zināmā mērā par tautsaimniecības konkurētspēju liecina jaudu izmantošanas pakāpe jeb attiecība starp saražot iespējamo un patiešām saražoto – uzņēmumu vērtējumā. Parasti tie ir aptauju dati, kur uzņēmēji tiek lūgti novērtēt esošo ražošanas potenciālu un to, cik lielā mērā tas tiek izmantots. Neizmantotas jaudas liecina par to, ka tās tiek uzturētas – apmaksātas, tātad rada izmaksas. Jaudu izmantošanas pakāpi tāpat kā uzņēmēju subjektīvo (kvalitatīvais vērtējums) vērtējumu par to, kāda ir un kā mainīsies konkurētspēja iekšējā, ārējā un tieši ES

tirgū, EK iekļauj t.s. *Business survey* ik ceturkšņa aptaujā. Tādējādi no resursu efektīvas un ilgtspējīgas izvietošana tautsaimniecībā viedokļa svarīgi apsvērt:

- kā nodrošināt jaudu noslodzi:
 - tiek sistemātiski uzturētas neizmantotas jaudas, kas prasa izmaksas (*kredīti?*)
 - vai pieprasījuma trūkums ir zemas jaudu noslodzes pamatā?
 - ja PV sarūk straujāk nekā izmaksas: vai tā ir vērtības radīšanas problēma?
- Ko tieši ražojam no esošajiem resursiem?

Ja līdzīgi kā Ļeontjeva funkcijā izsakām i-tās preces ražošanai vajadzīgo resursu X un Y

daudzumu ar x_i un y_i , un sagaidāmais ražošanas apjoms ir Z_i , kur $Z_i = \min \left\{ \frac{X}{x_i}; \frac{Y}{y_i} \right\}$, tad

pārpalikušo resursu apjoms ir $X - x_i * Z$ un $Y - y_i * Z$, kurus iespējams racionāli izmantot

citur. Taču ir iespējamās situācijas, kad resursu nodrošinājums nedod iespēju ražot kādu konkurētu preci vai pakalpojumu vispār. Mikroekonomisks piemērs šai situācijai būtu, piem., ja mums ir 5 galda virsmas un 2 galda kājas, neiznāk neviens galds, bet visi resursi paliek neizmantoti. Tautsaimniecības mērogā tas uzstāda jautājumu, kāpēc mēs gribam ražot tieši šo konkrēto preci? Varbūt no esošajiem resursiem vienkārši jāražo kas pavisam cits? Ko darīt ar šo pārpalikumu? Kuriem resursiem (kāpēc) ir pārpalikums? Pasaules prakse liecina, ka klasteru veidošanās ir veids, kā resursi tiek apsaimniekoti efektīvāk (tas gan negarantē ilgtspējīgu attieksmi, bet arī neliedz). Klasteru izveidošanās pretēji pieņējumam par to, ka tikai mēroga efekts lielās teritorijās pie liela pieprasījuma attaisnojas, iespējama nelielās ģeogrāfiskās teritorijās, un kā savstarpēji saistītu uzņēmumu un saistīto asociāciju ģeogrāfiska koncentrēšanās līdzīgā darbības jomā¹ prasa t.s. kritiskās masas sasniegšanu. Klasteru ietvaros var sekmīgāk izmantot resursus; klasterus nevar radīt mākslīgi, bet var radīt labvēlīgus apstākļus.

¹ Snowdon B., Stonehouse G. Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of competitiveness of nations, regions and firms. *Journal of International Business Studies*. 2006/37, p. 163-175.

2.5. Kvalitatīvo un kvantitatīvo tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metožu savstarpēji papildinošs lietojums starptautiskajā praksē

Kā tas izriet no iepriekšminētajām konkurētspējas definīcijām – konkurētspēja nav skalārs, mērvienībās izsakāms lielums, tādējādi tā biežāk varētu tikt vērtēta kā apmierinoša vai neapmierinoša ekonomikas struktūra, pozīcija ārējā tirgū, komplektā ar nelabvēlīgu vai labvēlīgu dažādu faktoru dinamiku, kas ekonomikas stāvokli varētu ietekmēt nākotnē.

Praksē lietoto metožu izvēletautsaimniecības konkurētspējas pētījumos lielā mērā balstās vai nu uz kvalitatīviem datiem, vai kvantitatīvu datu salīdzināšanu, struktūras un dinamikas analīzi, taču literatūrā ir salīdzinoši maz ekonometrijas piemēru, kas palīdzētu noskaidrot konkurētspējas pārmaiņu ietekmes uz labklājību precīzu apmēru. Tā, piemēram, valsts rangs starptautiskā pētījumā netiek precīzi korelēts ar sagaidāmo IKP uz 1 iedzīvotāju pieauguma tempu, un arī pats rangs netiek noteikts modelēšanas procesā u.tml., un ekonometriskās metodes praktiski tiek attiecinātas uz tirdzniecības plūsmu izskaidrošanu (gravitācijas modeļi) un efektīvo valūtas kursu līdzsvara noteikšanu, kam nereti ir grūti pamatot sakaru ar konkurētspējas dinamiku. Darba citās nodaļās sīkāk aplūkotas starptautisko pētījumu galvenās atziņas, t.s.k. iemesli, kādēļ ekonometriskās metodes bieži nedod gaidītos rezultātus.

Tautsaimniecības konkurētspēja kā dinamiska koncepcija sastāv no pozīcijas un virzības, tādējādi ir likumsakarīgi, ka kvalitatīvo un kvantitatīvo metožu lietojums konkurētspējas vērtēšanā ir savstarpēji papildinošs. Tomēr, pētot pasaulē lietotās ekonomikas ārējās konkurētspējas novērtēšanas metodes, kritiski izvērtējama to piemērotība konkurētspējas pētīšanai Latvijā. Šajā kontekstā aplūkosim ārējās konkurētspējas izvērtēšanas kvalitatīvo un kvantitatīvo metožu pamatelementus un to izmantošanas iespējas.

Tautsaimniecības konkurētspēja pasaulē arvien biežāk tiek aplūkota kā **tautsaimniecības attīstības iespēju** raksturotājs. Ar konkurētspēju tiek saprasti ļoti dažādi nosacījumu kompleksi. Kritēriji svārstās no dažu konkrētu rādītāju starptautiskas salīdzināšanas vai to dinamikas analīzes līdz komplicētam ekonomiskās politikas vērtējumam.

Kvalitatīvā analīze parasti ietver salīdzināšanu, struktūras analīzi un ranžēšanu. Šai nolūkā nepieciešams novērtēt institucionālos, likumdošanas aspektus, kā arī ekonomiskās attīstības pamatrādītājus. Līdzīga pieeja tiek izmantota plašos starptautisko organizāciju, piem, IMD, WEF pētījumos. Ekonomikas konkurētspējas novērtēšanas kvalitatīvās metodes balstās pamatā vai nu uz mikroekonomisko, politisko un institucionālo faktoru analīzi, vai arī atsevišķu makroekonomisko rādītāju dinamikas analīzi un salīdzināšanu starp valstīm. Šādā

veidā parasti tiek meklētas ekonomikas attīstības stiprās un vājās puses, kā arī riski un iespējas. Konkrētu valstu ietvaros šādi apjomīgi pētījumi tiek veikti visai reti un tikai atsevišķas valstis tos publicē regulāri, pat ik gadus (piem., Īrija).

Apjomīgākos pētījumus, izmantojot kvalitatīvās analīzes metodes parasti veic starptautiskas organizācijas, aptverot plašu valstu loku. Rezultātā tiek iegūts valstu ranžējums pēc dažādu faktoru vērtējuma, norādot, vai turpmākās izaugsmes iespējas pie esošo faktoru attīstības ir sliktākas vai labākas nekā citām valstīm.

Mūsdienu tautsaimniecības konkurētspējas pētīšanas metodes un pieejas pamatā koncentrējas uz:

- kopējo pozīcijas noteikšanu, izmantojot dažādus makroekonomiskos un institucionālos rādītājus (šajā gadījumā ir runa par starptautiskiem pētījumiem, kuru rezultātā tiek iegūts tikai valstu ranžējums; populāri ir konkurētspējas indeksi ko aprēķina IMD un WEF),
- vai konkurētspējas kā dinamiska procesa pētīšanu vienas valsts ietvaros ar mērķi noteikt konkurētspējas pārmaiņas laikā, kā arī ieguvumus no ārējām ekonomiskajām attiecībām labklājības, ilgtspējīgas izaugsmes kontekstā.

Praksē, vērtējot konkurētspēju, biežāk sastopamās pieejas raksturo to vai nu kā procesu starp ieguldījumiem un iznākumu; vai nu konkurētspēju iedala ārējā un strukturālajā, tādējādi nedaudz mainoties akcentiem starp to, kas ir ieguldījums un kas ir rezultāts. Kā arī aplūko konkurētspējas statiskās un dinamiskās komponentes.

No šī viedokļa konkurētspēja it kā ir „ārējā”, bet rezultāti – drīzāk iekšējie, jeb „kāds mums labums no mūsu konkurētspējas”. Kā ieguldījumi tiek uztvert kapacitāti raksturojošie rādītāji – iedzīvotāju, dabas un kapitāla resursi, savukārt konkurētspējas dinamiku raksturo dažādi cenu un izmaksu salīdzinoši rādītāji, reālie valūtas kursi, tirdzniecības nosacījumi u.tml. rādītāji, bet rezultātos tiek aplūkoti nodarbinātības, IKP uz 1 iedzīvotāju, dzīves līmeni raksturojoši rādītāji. Ārējie rezultāti, jeb cik svarīgi, cik ietekmīgi mēs esam ārpusē šai gadījumā ir sekundāri un nav uzskatāmi par mērķi.

Saskaņā ar otru minēto pieeju konkurētspēja tiek aplūkota kā rezultāts un rezultāts tiek iedalīts ārējā un strukturālajā. Kā jau minēts, šeit nedaudz atšķiras cēloņsakarību uztvere konkurētspējas pētīšanā. Iepriekš minētie ieguldījumi (*inputs*) kopā konkurētspējas dinamiku raksturojošajiem rādītājiem kļūst par „noteicošajiem faktoriem”. 2.2.tabulā apkopots Spānijas centrālās bankas ekonomistu redzējums par ekonomikas konkurētspējas analīzes struktūru.

Konkurētspējas rezultāti un noteicošie faktori ¹

	Rezultāti (<i>performance/results</i>)	Noteicošie faktori
Ārējā konkurētspēja	Tirdzniecības bilance Eksporta daļas pasaules tirgos Importa iekļūšana vietējā tirgū	Nominālais valūtas kurss, Izmaksas Cenas Relatīvā rentabilitāte
Vispārējā jeb strukturālā konkurētspēja	IKP uz 1 iedzīvotāju Produktivitāte	Ražošanas faktoru nodrošinājums un izlietojums: Uzkrātais fiziskais (ieskaitot infrastruktūru), tehnoloģiskais un cilvēkkapitāls Inovāciju kapacitāte Ražošanas specializācija Darbības efektivitāte tirgos Uzņēmējdarbības organizācijas iezīmes

Starptautiskā Valūtas fonda pieeja konkurētspējas pētīšanai ir, varētu teikt apgriezti pretēja tam, kāda biežāk sastopama daudzu Eiropas valstu individuālos pētījumos, kā arī starptautisku institūciju (tādu kā IMD un WEF) plaša valstu loka pētījumos. Lai arī SVF kā institūcija npublicē oficiālu viedokli par jebkādu universālu pieeju, tomēr SVF ekonomistu daudzi pētījumi konkurētspējas jautājumos vai nu aprobežojas tikai REK līdzsvara noteikšanu, vai tie vismaz sākti ar REK līdzsvaru, pēcāk īsi uzskaitot arī citas metodes. To daļēji var skaidrot ar SVF ekonomistu sniegto konkurētspējas definīciju, ko varētu pieskaitīt t.s. agresīvajām konkurētspējas stratēģijām, tomēr vienlaikus šāda pieeja konkurētspējas pētīšanai kļūst pretrunīga. Tā, piemēram., G. Di Bela, M. Lūiss un A.Martēns (*G.Di Bela, M.Lewis, A.Martin*) 2007. gada pētījumā „*Assessing Competitiveness and Real Exchange rate Misalignments in Low Income Countries*” daudz diskutē par dažādu REK rādītāju trūkumiem, ja tie tiek lietoti vieni paši, it sevišķi par krasi atšķirīgu to interpretāciju zemu ienākumu valstīs (arī strauji augošās valstīs, kurās raksturīgas ekonomikas struktūras pārmaiņas, politiskā nestabilitāte, augsta atvērtības pakāpe u.c. iezīmes), konkurētspējas raksturojumu iedala REK tipa rādītāju neformālajā (dinamikas) un formālajā (līdzsvara) novērtēšanā un pārējos, t.i., ne-REK tipa rādītājos, kur aplūkoti ārējā sektora rezultāti, ražošanas izmaksas, atsevišķie un sintētiskie uzņēmējdarbības vides rādītāji; tādējādi autoru piedāvātais ieteicamais paraugs minētā veida valstu konkurētspējas pētīšanai ir šāds (2.3.tabula):

¹ Bravo S., Gordo E. Competitiveness analysis. The analysis of Spanish Economy. Data instruments and procedures Servicio de studios del Banco d-Espania, 2006, p. 464.

SVF ekonomistu piedāvātais zemu ienākumu valstu konkurētspējas vērtēšanas ietvars¹

Relatīvās cenas	Iekšējo tirdzniecības nosacījumu dinamika iepriekšējo 5 gadu laikā Ar CPI deflētā reālā efektīvā valūtas kursa dinamika iepriekšējo 5 gadu laikā Faktiskā un līdzsvara reālā efektīvā kursa nesakritība
Ārējais sektors	Ne-naftas produktu eksporta reālā apjoma pārmaiņas %, iepriekšējo 5 gadu laikā Īpatsvara pasaules ne-naftas produktu eksportā procentuālās pārmaiņas iepriekšējo gadu laikā
Izmaksas	Degvielas cena par 1 litru ASV dolāros, pēdējais pieejamais gads 3 min telefona sarunas ar ASV cena ASV dolāros, pēdējais pieejamais gads
Institūcijas	<i>Ding Business</i> rangs <i>Transpaarency International</i> Korupcijas uztveres indekss

Autore min šo pētījumu vairāku iemeslu dēļ. Lai arī Latvija starptautiskā mērogā nav uzskatāma par zemu ienākumu valsti, tomēr tādi faktori kā tautsaimniecības strukturālās pārmaiņas, eksporta kvalitatīvās pārmaiņas (ar ko var būt saistīts REK kāpums), politiskā nestabilitāte un ar to saistītā ekonomisko lēmumu pieņemšana, laikrindu nelielais garums un atsevišķu rādītāju trūkums u.c. faktori ļauj SVF izmantot arī Latvijas konkurētspējas vērtēšanai daudz no šī parauga. Vienlaikus REK un tā līdzsvars tiek uzvērts kā universāla, viegli pielietojama unificēta pieeja, ko var vienkārši un vienādi novērtēt plašam valstu lokam. Tomēr salīdzinājumā ar citu institūciju pētījumiem, šis it nemaz nemin dzīves līmeni, patēriņa iespējas, darba ražīgumu, kvalitāti, to, uz ko sabiedrība vispār tiecas, un cik tālu tā atrodas no sava mērķa, jo kādā gan citā kontekstā varētu novērtēt sasniegto.

Nevarētu teikt, ka SVF piedāvātā konkurētspējas definīcija satur loģisku pretrunu, tomēr koncentrēšanās uz „izsišanas” ar cenu un lielākas tirgus daļas iegūšana vērsas atpakaļ vēsturē pie uzskata, ka starptautiskajā tirdzniecībā ko var iegūt, otram to zaudējot. Ja valūtas kursa efektīvais lielums tiek samērīts pret galveno tirdzniecības partnervalstu vidējo un tas ir vai nu virs vai zem līdzsvara līmeņa, un ir galvenais lielums, kas izskaidro konkurētspējas pārmaiņas, tad nav iespējama situācija, kad pasaules globālā ekonomika kopumā ir ieguvēja, jo viena tās daļa iegūst, otram (tai, kurai pārvērtēts valūtas kurss) zaudējot. Tātad vajadzētu būt mediānas lielumam, pie kura ekonomika ir vai nu uzvarētāja vai zaudētāja, citiem vārdiem, lai kāda ekonomika būtu konkurētspējīga, ir jābūt pretī atbilstoša lieluma ekonomikai (vai vairākām valstīm kopā), kas zaudē. Zināms, ka pasaules ekonomika kopumā gadā vidēji tomēr pieaug (vismaz ilgstošos periodos pēc kārtas), un pieaug arī IKP iz vienu iedzīvotāju, kas, lai arī nepietiekams rādītājs, tomēr liecina, ka šī nav t.s. zero sum game, turklāt nominālie

¹ Bella G.Di., Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and Real Exchange Rate Misalignment in Low-Income Countries. IMF working paper WP/07/201 June 2007, p. 15.

mainīgie ekonomikā ilgtermiņā izskaidro svārstību amplitūdu, taču ne reālo lielumu permanento tendenci.

Autore neatsakās no REK aprēķina kā tāda, jo tas ir ērts un saprotams konkurētspējas pozīcijas virzību raksturojošs vērtējums, turklāt ir iespējams, demonstrēt tā interpretāciju atkarībā no aprēķina metodes, kā arī kontekstā ar tirdzniecības plūsmām. Tomēr tas drīzāk ir saistīts ar t.s. neformālo vērtēšanu, t.i. nemēģinot noskaidrot līdzsvara līmeni, kas Latvijas kā mazas, atvērtas, fiksēta kursa režīma (pie brīvas kapitāla mobilitātes) valsts gadījumā nesniedz būtiskus secinājumus. Tāpēc REK līdzsvara vērtēšanai praktiski autore izmanto tikai vienu pieeju, atzīstot, ka tas drīzāk ir tehnisks vērtējums, ar mērķi parādīt pretrunīgu un maz izmantojamu secinājumu iegūšanu.

Ar kompleksajiem vērtējumiem autore apzīmē tādas konkurētspējas vērtējumus, kas attiecināmi uz plašu valstu loku un ietver daudzveidīgas metodes. No agresīvās pieejas viedokļa šādi vērtēta konkurētspējas pozīcija pirmkārt nozīmē rangu plašākā valstu grupā, taču vērtējums balstās uz ļoti plaša rādītāju loka aptveršanu, kas raksturo dzīves līmeni. Šādi konkurētspējas vērtējumi lielā mērā apkopo iepriekšējās apakšnodaļās aprakstītos pozīcijas vērtējumus, un atšķiras ar to, ka konkurētspēja netiek vērtēta konkrētai vienai ekonomikai, bet gan savstarpēji, t.i. lielākam valstu lokam (papildus minēto rādītāju salīdzināšanai starp valstīm, noteiktiem rādītājiem tiek piešķirti svāri ar mērķi ranžēt valstis); ir vajadzīgs liels salīdzināmu datu kopums par daudzām valstīm, šādi vērtējumi ir darbietilpīgi un laikietilpīgi un tajos ir grūti iekļaut dinamiskus faktorus. Ekonometriskās metodes šeit tiek izmantotas tikai "darba procesā", lai pamatotu viena vai cita rādītāja iekļaušanu analīzē kā faktu, ar ekonomisko skaidrojumu (izņēmums ir starptautiski pētījumi par REK līdzsvaru un novirzēm no tā, bet šai gadījumā REK līdzsvars ir pašmērķis un autore tos neuzskata par kompleksiem konkurētspējas pētījumiem).

Plašāk pazīstamas ir divu starptautisku organizāciju IMD (*International Organization for Management and Development*) un WEF (*World Economic Forum*) pieejas. Abas ir Šveicē bāzētas starptautiskas organizācijas, kas neatkarīgi viena no otras veic regulārus pētījumus par atšķirīgu valstu loku. Abas organizācijas radušās no vienas 20. gs. 70. gados veidotas organizācijas, laika gaitā tās dalībniekiem attīstot atšķirīgu pieeju konkurētspējas vērtēšanai.

Lai arī IMD aptver daudz šaurāku valstu loku, nekā piemēram WEF pētījums, un tajās neietilpst Latvija (vienīgā no Baltijas valstīm), IMD publicē daudz vērtīgu atziņu un plaši skaidro konkurētspējas vērtēšanas pieejas pasaulē. Gan IMD, gan WEF regulāri pilnveido savus izstrādāto valstu ranžēšanas pieeju. Savā konkurētspējas gadagrāmatā (*World*

Competitiveness Yearbook) IMD konkurētspēju noteicošos faktoros grupē 4 plašās kategorijās¹ (šāds dalījums izmantots ilgstoši, bet pētījuma metodes un rādītāji var mainīties).

1. Ekonomiskā attīstība: makroekonomiskās situācijas vērtējuma kritēriji, kas attiecas uz tautsaimniecības attīstību iekšzemē; ārējo tirdzniecību; ārējām investīcijām; nodarbinātību; cenām;
2. Valdības efektivitāte: kritēriji tādās jomās kā valdības finanses; fiskālā politika; institucionālais ietvars; uzņēmējdarbības likumdošana; sabiedrības struktūra;
3. Uzņēmējdarbības efektivitāte: kritēriji tādās kategorijās kā produktivitāte; darba tirgus; finanses; vadības prakse; vērtības un attieksme;
4. Infrastruktūra (pamatinfrastruktūra; tehnoloģiskā infrastruktūra; zinātniskā infrastruktūra; veselība un vide; izglītība.

Rezultātā tiek veidots valstu ranžējums atkarībā no to spējas radīt un saglabāt vidi, kurā uzņēmumi var konkurēt. Tas nozīmē pieņemumu, ka bagātības radīšana pirmkārt notiek uzņēmumu līmenī. Tomēr uzņēmums darbojas vidē, kāda valstī ir radīta, un darbība ir atkarīga no tā, vai šī vide sekmē, vai kavē spēju konkurēt nacionālā un starpvalstu līmenī. Šī sfēra tiek saukta par "valstu konkurētspēju" un tiek uztverta kā IMD pētījuma pamatobjekts.

Iepriekš minētas 4 faktoru kategorijas ar galvenajiem 20 apakšfaktoriem. Tomēr, neatkarīgi no konkrēto kritēriju skaita tajos, katram no apakšfaktoriem ranga noteikšanā ir vienāds svars, t.i., 5%. Pie kam, kritēriji var būt t.s. „*hard data*”, jeb precīzi makroekonomiskie lielumi, kā arī „*soft data*” – kvalitatīvās pazīmes, kam nav precīza kvantitatīva vērtējuma. IMD pētījumā aptuveni 2/3 ir kvantitatīvo datu, taču aptuveni trešdaļa ir aptauju datu. daļa no rādītājiem ir nepieciešami t.s. „pamatinformācijai” par valsti (piem., iedzīvotāju skaits vecumā līdz (...) gadiem). Apkopojot 20 apakšfaktoru rezultātus, tiek iegūts valsts rangs kopējā pētījumā iekļauto valstu grupā².

Šī teorija necenšas vērtēt kvantitatīvi, bet drīzāk raksturo ekonomikas stāvokli un prognozē, kādā virzienā tā varētu attīstīties, t.i., aplūko konkurētspējas pozīciju un iespējamus virzienus. Aplūkosim tos sīkāk (pozīcija un virzieni 89.-91.lpp. raksturoti, balstoties uz 1.atsaucē minēto avotu).

Ar **pievilcību (atraktivitāti) un agresivitāti** tiek saprasta nostāja ārējā tirgū. Valstis atšķiras pēc tā, kā tās organizē savas attiecības ar pasaules biznesa sabiedrību. Tradicionāli konkurētspēja tika saistīta ar valsts starptautisko agresivitāti, t.i. eksportu un tiešajām ārvalstu investīcijām. Taču no otras puses, īpaši mūsdienās daudzas valstis balsta konkurētspēju uz to,

¹ World Competitiveness Yearbook 2003. IMD 2003. – p742. <http://www02.imd.ch/wcy/>. Atsauce: 12. 09. 2004.

² World Competitiveness Yearbook 2003. IMD 2003. – p705. <http://www02.imd.ch/wcy/>. Atsauce: 12. 09. 2004.

ka tās ir kaut kādā veidā „pievilcīgas”. Šādi piemēri būtu Īrija, Singapūra, kas ar dažādu iniciatīvu palīdzību ir piesaistījušas tiešās investīcijas.

Tuvums (noslēgtība) un globalitāte. Parasti valstī eksistējošā ekonomiskā sistēma nav homogēna, t.i. dažādās sfērās nākas izvēlēties zināmu suverenitāti vai pilnīgu atvērtību. Neatkarīga ekonomika parasti satur tradicionālas darbības: sabiedriskos un personiskos pakalpojumus, administratīvās darbības (valdība, tiesas), kā arī patērētājus atbalstošas darbības, piem., tehniskās apkopes (pēc preces nopirkšanas), pielāgošanu pēc individuāla pasūtījuma. Tādā gadījumā tiek runāts par pievienotās vērtības radīšanu „tuvu tās izlietojumam”. IMD uzsver, ka parasti tādā veidā tiek īstenota liela daļa protekcionisma un „sistēmas” uzturēšana ir dārga. Pretēji tam, uz globalitāti orientēta ekonomika satur uzņēmumus, sabiedrības, kuru darbība ir plaši starptautiska. Vērtības radīšanai nav jānotiek līdzās tās galapatēriņam, un tiek uzskatīts, ka tiek gūts labums no salīdzinošo priekšrocību izmantošanas, kā arī iegūta izmaksu efektivitāte.

Tomēr autore uzskata, ka līdzīgi kā dabisko monopolu pastāvēšanai ir ekonomiski racionāli apsvērumi, tā arī „tuvuma” stratēģijai atbilstoša ražošana, bet jo īpaši – pakalpojumu sniegšana visbiežāk tiek īstenota tieši racionālu apsvērumu dēļ, un piem., sadzīves pakalpojumu sniegšana ir efektīva tieši tad, ja tā ir tuvu patērētājam, tāpat kā valdības darbs savā valstī un izglītība, kas pieejama patērētājam saprotamā valodā un vidē ir daudz efektīvāka nekā ja tiktu meklēti globāli abstrakti risinājumi. To lielā mērā izskaidro šo pakalpojumu mērķis, ko raksturo pieprasījums: autore uzskata, ka tikmēr, kamēr pastāv konkrētas valstis un tautības, diez vai sabiedrība varētu būt ieinteresēta likumdošanas uzticēšanā jebkam no globālās vides tikai tāpēc, ka tas varētu izmaksāt lētāk un tāpēc, ka konkrēta likumdošana jau ir uzrakstīta un apstiprināta citā valstī un tur tiek uztverta kā pamatota.

IMD tomēr min, ka abu stratēģiju proporcija tautsaimniecības attīstības un pārticības nodrošināšanā ir atkarīga no ekonomikas lieluma un attīstības pakāpes. Tiek uzskatīts, ka vidēji, Rietumeiropas ekonomikās aptuveni 2/3 no IKP veidojas izolējošās stratēģijas ietvaros, un tikai trešdaļa – globalizācijas ietvaros. Tomēr atkarība no ekonomikas lieluma izpaužas tādējādi, ka lielās valstis, kas ir relatīvi slēgtas (pašpietiekamas sistēmas), balstās uz lielu iekšējo tirgu, tomēr tām ir mazāk izteikta tieksme uz globalizāciju un konkurētspējas nodrošināšanu nekā mazām, atvērtām ekonomikām. Te gan autore saskata zināmu pretrunu, jo ASV ir samērā slēgta un uz iekšējo tirgu orientēta ekonomika, kas konkurētspējas aranžējumos parasti atrodas pirmajās vietās un ir pietiekami efektīva (kas it kā nav raksturīgs uz „tuvumu” orientētām ekonomikām). Vienlaikus būtu sagaidāms, ka mazas valstis būtu vairāk atkarīgas no globalitātes stratēģijas, ko pēc autores domām definē nevis teritoriālais

„tuvums” jeb ierobežotība, bet gan resursu trūkums (ja tāds šai teritorijai raksturīgs), kas spiež ekonomiku būt atvērtākai. Vienlaikus globalizācija būtiski ietekmē iekšējo ekonomisko politiku un sistēmu, tā kā tā izdara spiedienu uz cenu līmeni, peļņas normām, kā arī algu līmeni.

Aktīvi un procesi. Atsevišķas valstis ir labi nodrošinātas ar visa veida resursiem: tām ir visi nepieciešamie ieguldījumi – zemes, iedzīvotāji, dabas resursi – tomēr šīs valstis nav konkurētspējīgas. Šādi piemēri ir Brazīlija, Krievija. Tajā pašā laikā valstis, kurām trūkst resursu, vairāk balstās uz pārveidošanās procesiem, un vienlaikus ir pietiekoši konkurētspējīgas (Šveice, Japāna).

Individuāla riska uzņemšanās un sociālā kohēzija. Šeit ir runa par sociālā modeļa izvēli. Viena no šādām sistēmām ir t.s. *Anglosakšu modelis*, kas pamatojas uz risku, deregulāciju, privatizāciju, kā arī individuālu atbildību, un tajā pat laikā ar minimālisma pieeju labklājības sistēmai. Pretēji tam kontinentālās Eiropas modelis galvenokārt akcentē sociālo izlīdzināšanos¹. Pēc autores domām balstīšanās uz kādu no šiem modeļiem definē pilnīgi atšķirīgu ekonomisko, īpaši, fiskālo politiku valstī. Līdz ar to ir praktiski neiespējami īstenot, piem., kopīgas ES intereses visās valstīs vienādi, izpildot izvirzītos ekonomiskās attīstības kritērijus (Stabilitātes un izaugsmes pakts, cenu stabilitāte utt.).

Skatot minēto konkurētspējas pīlāru kopsakarības, globalitāte tiek saistīta ar riska uzņemšanos, kamēr tuvuma stratēģijai raksturīga sociālā izlīdzināšanās. Autore arī šajā gadījumā uzskata, ka nevis globalitātes stratēģija nosaka riska uzņemšanos un nevis tuvuma stratēģija nosaka sociālo izlīdzināšanos, bet gan globalitātei un tuvumam ir racionāli apsvērumi, kas pirmkārt saistīti ar resursi pieejamību un iekšējā tirgus lielumu, kamēr riska uzņemšanās un sociālās vienlīdzības politikas saistītas ar iekšzemes vērtību sistēmu un kolektīvo un individuālo vērtību vietu tajā.

IMD Pasaules Konkurētspējas Gadagrāmata tiek publicēta ik gadus kopš 1989.gada un tiek uzskatīta par pirmo pieejamo pētījumu tik plašā mērogā. Valsts iekļaušanu pētījumā nosaka ne vien tās ietekme uz globālo ekonomiku, bet arī visas nepieciešamās statistiskās informācijas un aptaujām nepieciešamās informācijas iegūšanas iespējas. Valstu vērtēšanai izmantotie kritēriji tiek pilnveidoti līdz ar teorijas evolūciju.

Līdzīgu, t.i. ranžēšanas metodi, tikai citai valstu grupai un, izmantojot atšķirīgus kritērijus, veic **Pasaules Ekonomikas Forums** (WEF), kas ik gadu publicē Globālās konkurētspējas ziņojumu (*Global competitiveness Report*). Pētījuma galvenais mērķis ir novērtēt plaša valstu loka ekonomisko konkurētspēju, pamatojoties uz pastāvīgi pilnveidotu metodoloģiju. Ja vēl pirms dažiem gadiem tās bija divas savstarpēji papildinošas pieejas:

¹ World Competitiveness Yearbook 2003. IMD 2003, p. 706. <http://www02.imd.ch/wcy/> Atsauce: 12. 09. 2004.

augsmes konkurētspējas indekss, ko izstrādājis Kolumbijas Universitātes profesors Dž.D.Zaks (*J.D.Sachs*) un Dž.A.Makarturs, (*J.A.McArthur*) un uzņēmējdarbības konkurētspējas indekss, ko Izstrādājis jau minētais M.Porters, , tad pašlaik WEF svarīgākais vērtējums ir globālās konkurētspējas indekss, kas sastāv no vairākiem apakšindeksiem. Pašlaik **globālās konkurētspējas indeksu (GKI)**, veido t.s. **12** pīlāri jeb **rādītāju grupas** (iekavās ir Latvijas pozīcija 2008/2009. gada pārskatā un 2007/2008. gada pārskatā¹).

I Pamatrādītāji (55; 47)

1. Institūcijas raksturojoši rādītāji (60; 59)
2. Infrastruktūras rādītāji (58; 56)
3. Makroekonomisko stabilitāti raksturojoši rādītāji (71; 44)
4. Veselību un pamatizglītību raksturojoši rādītāji(48; 45)

Tie ir svarīgāki t.s. faktoru virzītām tautsaimniecībām

II Efektivitātes nodrošinājums (47; 42)

5. Augstākās izglītības un papildu apmācības rādītāji (33; 29)
6. Preču tirgus efektivitātes rādītāji (52; 47)
7. Darba tirgus efektivitātes rādītāji (32; 36)**
8. Finanšu tirgus sarežģītības (*sophistication*) rādītāji (39; 38)
9. Tehnoloģiskā sagatavotības rādītāji (41; 40)
10. Tirgus lielumu raksturojoši rādītāji (79; 82)

Tie ir svarīgāki t.s. efektivitātes virzītām tautsaimniecībām

III Inovācijas un sarežģītība(84; 72)

11. Biznesa sarežģītības (*sophistication*) rādītāji (83; 71)
12. Inovācijas raksturojoši rādītāji (93; 77)

Tie ir svarīgāki t.s. inovāciju virzītām tautsaimniecībām

* - ir nedaudz mainījies valstu skaits (no 131 uz 134), bet kopvērtējuma pozīciju Latvijai 2008/2009. gada pārskatā tas maina par 1 pozīciju uz leju; detalizēts vietu izkārtojums katrā rādītāju grupā "vecajai" valstu grupai nav pieejams, bet kopvērtējuma pozīcija tad būtu nevis 54. bet 53.

** - Latvijai laba pozīcija, jo vājas arodbiedrības; Francija šajā rādītāju grupā ir 105. vietā

Ja agrāk augsmes konkurētspējas indekss tika noteikts ar mērķi izprast dažādu valstu iespēju sasniegt ilgspējīgu ekonomikas izaugsmi vidējā un ilgā laika periodā (apkopojot informāciju par ekonomikas struktūru, institūciju darbību un politikas virzību), tad biznesa konkurētspējas indekss raksturoja mikroekonomisko līmeni divos galvenajos virzienos: pirmkārt, kā konkurences apstākļus iekšzemē darbojošamies uzņēmumiem savā starpā, un otrkārt, kā uzņēmējdarbības vidi, kurā šī konkurence norit. Šāda pieeja skaidrotu konkurētspējas pārmaiņas, norādot uz produktivitātes un labklājības jeb pārticības (*prosperity*) līmeņu atšķirībām starp valstīm, un meklējot šo atšķirību cēloņus ekonomikas

¹ Global Competitiveness Report 2008/2009, p. 214.

Pieejams interneta vietnē <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf> Atsauce: 14.10.2009.

strukturā. Citiem vārdiem, tiek meklēti iekšējie konkurētspēju noteicošie faktori. Metodoloģiski svarīgākais aspekts redzams valstu grupēšanā un indeksu aprēķināšanā lietotajos svaros. To, pie kuras no 3 lielām grupām (faktoru, efektivitātes vai inovāciju virzītas) pieskaitāma tā vai cita tautsaimniecība, nosaka pēc ienākumu līmeņa uz 1 iedzīvotāju.

Faktoru virzītām ekonomikām: $GKI = 0.60 * (I) + 0.35 * (II) + 0.05 * (III)$;

Efektivitātes virzītām (Latvija pēc ienākumiem ir starp šo un nākošo):

$GKI = 0.40 * (I) + 0.50 * (II) + 0.10 * (III)$;

Inovāciju virzītām ekonomikām: $GKI = 0.20 * (I) + 0.50 * (II) + 0.30 * (III)$;

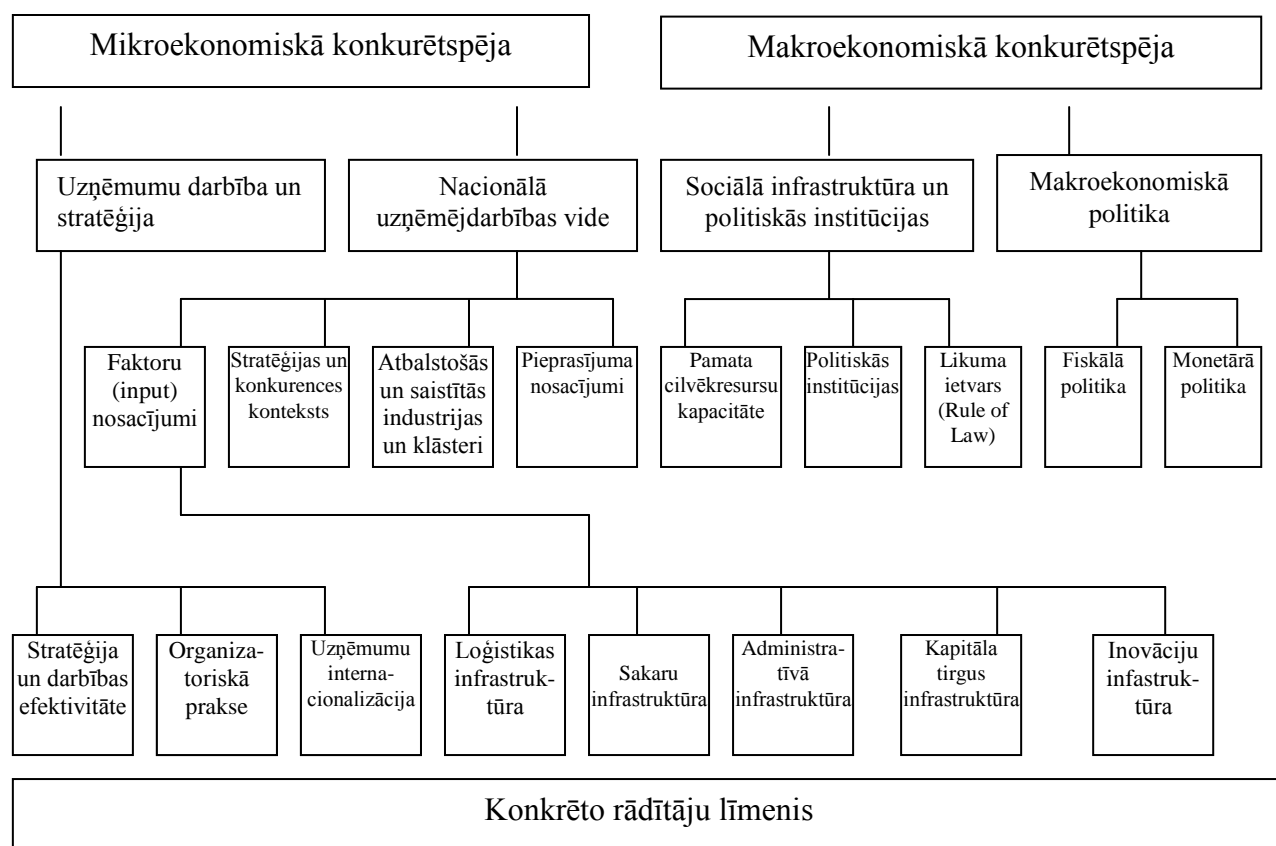
Autore uzskata, atsevišķu kritēriju vērtējums ir strīdīgs, kā, piemēram, ir nepietiekami par zināšanām un prasmēm spriest pēc mācībās pavadīto gadu skaita, lai arī aplūkojot šādus rādītājus dinamikā tie var būt informatīvi. Kā apliecina Īrijas konkurētspējas ikgadējais pētījums „*Annual Competitiveness report*”, ko veic Valsts konkurētspējas padome (*National Competitiveness Council*), dabaszinātņu zināšanu līmenis ir relatīvi zemāks nekā pārējās OECD valstīs, lielā mērā kavējot inovāciju rašanos, tehnoloģiju adaptēšanu u.tml.. Par to tiek spriests pēc mācībām veltītā laika, turklāt pamatizglītības līmenī šīm zinātnēm veltītais laiks mācībās ir īsāks (t.i., jaunieši, kas sākuši mācīties salīdzinoši nesen), kamēr vidējā un augstākā līmenī tas ir salīdzināms ar pārējām OECD valstīm (jaunieši, kas sākuši mācīties senāk)¹. Tai pat laikā minētajos IMD un WEF pētījumos Īrija ierindojas visai augstās vietās, turklāt tai ir zemāki rādītāji pamatfaktoros nekā inovācijās. Apvienotie Arābu Emirāti turpretī ir valsts, kuras rangu aprēķina pēc formulas, ko piemēro inovāciju virzītām ekonomikām (kā jau minēts, kritērijs ir ienākumu līmenis), savukārt no 12 aplūkotajiem pīlāriem relatīvi augsts vērtējums (rangs nav zemāks par 30.vietu) ir tikai 2 no pamatfaktoriem (institūcijām un infrastruktūrai), kā arī 2 no efektivitātes rādītājiem (preču tirgus un darba tirgus efektivitāte), tikmēr pārējie pamatfaktori vērtēti viduvēji, (makroekonomiskā stabilitāte – 39.vieta, bet it sevišķi "veselība un pamatizglītība" (73.vieta)) ,un arī inovāciju pakāpi raksturojošie rādītāji nav ļoti augsti, t.i., Tāpat arī kopējā ranga tabulā AAE ieņem 37.vietu, lai gan inovatīvās valstis ir tikai 31².

Otrs indekss, ko aplūko WEF, ir uzņēmējdarbības (biznesa) konkurētspējas indekss, kas balstās uz statistisku pieeju. Tā ir galvenokārt mikroekonomikas līmeņa analīze. UKI veidojas no diviem apakšindeksiem: uzņēmuma darbības un stratēģijas sarežģītība un iekšzemes uzņēmējdarbības vides kvalitāte.

¹ Annual Competitiveness report 2007. Benchmarking Ireland's Competitiveness. Ireland: National Competitiveness Council, 2007, p. 7

² Global Competitiveness Report 2008/2009, p. 9-20. Pieejams interneta vietnē <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf> Atsauce: 14.10.2009.

Uzņēmējdarbības vidi, tehnoloģiju attīstības līmeni, izglītības sistēmu, inovāciju attīstību u.c. faktorus varam uzlūkot kā ieguldījumus tautsaimniecības ārējā konkurētspējā, savukārt ilgspējīgu makroekonomisko attīstību un dzīves līmeņa tendences – kā konkurētspējas rezultātus („iznākumu”). Līdz ar to konkurētspēja daļēji vērtējama kā ieguldījumu rezultāts, bet daļēji arī kā process jeb starposms, ko var vērtēt kvantitatīvi, meklēt tā tendenču cēloņus uz paaugstināšanas iespējas. Konkurētspēju kā procesu aplūkojam no tā viedokļa, ka cenu, izmaksu u. tml. pārmaiņas nav uzskatāmas par mērķi, kā dēļ notiek konkurence. Jaunajā Globālās konkurētspējas pārskatā izmantota atšķirīga metodoloģija, kas pamatojas uz mikroekonomisko un makroekonomisko konkurētspēju. Jaunajā konkurētspējas indeksā valstu piederību konkrētai grupai nosaka pēc līdzšinējās attīstības pakāpes: zema, vidēja (t.sk. Latvija) vai augsta (2.5. attēls).



2.5. att. Globālās konkurētspējas indeksa struktūra WEF 2009/2010. gada pārskatā¹

Kvalitatīvais vērtējums, kā redzējām iepriekšējās apakšnodaļās, galvenokārt saistīts ar pozīcijas vērtējumu vai arī sniedz aprakstošu slēdzienu par to, kādas ir valsts ekonomiskās izaugsmes iespējas pie pastāvošajiem mikroekonomiskās, makroekonomiskās politiskās, institucionālās vides nosacījumiem. Aprakstītā kvalitatīvā pieeja piemērota ilgtermiņa

¹Global Competitiveness Report 2008/2009, p. 55-63.

Pieejams interneta vietnē <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf> Atsauce: 14.10.2009.

ekonomiskās politikas lēmumu pieņemšanai, tautsaimniecības attīstības stratēģiju izveidei, aplūkojot ekonomisko sistēmu kopumā. Jāatzīst, ka kvalitatīvā vērtējuma izmaiņas dinamikā ir grūti salīdzināmas. Tāpat tās grūti salīdzināt starp valstīm. Izmaiņas ranga tabulā nesniedz nepārprotamu priekšstatu par konkurētspējas pārmaiņu virzienu un pārmaiņu intensitātes pakāpi. Valsts var saglabāt savu vietu kopējā vērtējuma pat tad, ja visos aspektos vērtējums mainījies pozitīvi (negatīvi). Ekonomikas konkurētspējas pārmaiņas un šo pārmaiņu ietekmi uz makroekonomiskajiem rādītājiem iespējams skaidrot kvantitatīvi.

Vērtējot starptautisko pētījumu kvalitatīvo analīzi, autore saskārusies ar vērtējumiem, kas Latvijas gadījumā būtu grūti uzlabojami, ja tiktu rekomendēti. Piem., IMD, analizējot valstu konkurētspēju pēc galvenajiem principiem, kas grupēti 4 sadaļās (iepriekšminētā ekonomikas attīstība, valdības efektivitāte, uzņēmējdarbības efektivitāte un infrastruktūra) definē arī t.s. „vēlamo” pozīciju. Viena no valdības efektivitātes mērauklām ir valdības spēja būt elastīgai, piemērojot ekonomisko politiku mainīgā starptautiskajā vidē¹. Tomēr autore uzskata, ka Latvijas gadījumā valdības efektivitāti ierobežo ekonomiskās politikas neatkarības trūkums, ko nosaka starpvalstu vienošanās, daļība ES institūcijās, līdz ar ko daudzu ekonomisko lēmuma pieņemšana ir daudzpakāpju, ilgstoša un var kļūt neefektīva. Iespējams, zināms ekonomiskās politikas neelastīgums ir viens no iemesliem, kādēļ IMD 55 valstu konkurētspējas ranžējuma pirmajās 10 vietās neatrodas neviena EMS dalībvalsts. Konkrētu valstu pieeja savas konkurētspējas pētīšanai krasi atšķiras. Kā atzīmē Īrijas konkurētspējas padome, un arī IMD, pašmērķis nav izkonkurēt visas valstis visās jomās, bet svarīga ir pozīcijas virziens un labklājība.

Šeit autore vēlas atzīmēt, ka no konkurētspējas viedokļa ne vienmēr ir lietderīgi ranžēt un norādīt konkrētas pozīcijas, jo arī, piem., globālā konkurētspējas pārskatā sniegtie ranžējumi galvenokārt ataino pagātnes datus un drīzāk ļauj spriest par saimnieciskās darbības iznākumu nekā ir informatīvs līdzeklis potenciālajiem investoriem, kas drīzāk varētu izmantot Pasaules Bankas „*Doing Business*”, kas tieši specializējas uzņēmējdarbības uzsākšanas un veikšanas nosacījumiem noteiktā ekonomiskajā vidē (skat. autore veiktās ekspertu intervijas rezultātus promocijas darba 3.daļā), vai arī Latvijas vērtējuma ziņā no tā visai atšķirīgo *The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index*, saskaņā ar kuru 2009. gadā Latvija atzīmēta kā vieno no investīcijām nepievilcīgākajām valstīm². Ja valstu mērķis ir sacensties ar uzņēmējdarbības vidi (spilgts piemērs – nelielās salu valstis, kas veido beznodokļu zonas), tad šis rādītājs ir noderīgāks. Turklāt, kā autore to demonstrē tālāk darbā,

¹ World Competitiveness Yearbook 2006. IMD, 2006 – p 615. Pieejams interneta vietnē <http://www02.imd.ch/wcy/>

² Groh A., Liechtenstein H. The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. Pieejams interneta vietnē http://vcpeindex.iese.us/?page_id=116

nereti pat daudzu pozīciju ietvaros attiecīgie konkurētspējas rādītāji starp valstīm atšķiras tik nedaudz, ka valstu ranžēšana nav lietderīga (piem., no 20. līdz 40.) indeksa vērtības atšķirības nav statistiski nozīmīgas.

2.6. Tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas pieeju, metožu un galveno rādītāju sistematizācija

Šo nodaļu autore daļēji veido kā kopsavilkumu 1. un 2. daļas izklāstam, taču tai ir arī cits iemesls. Izpētot tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas pieejas pasaules praksē, autore secina, ka vienots mehānisms (paraugs, sistēma), kā vērtēt tautsaimniecības konkurētspēju, neeksistē. Praktiskie vērtējumi (īpaši, ja tie tiek veikti nacionālā līmenī) biežāk aplūko vienu vai dažus konkrētus tautsaimniecības konkurētspējas aspektu vai arī, ja tie veikti starptautiskā līmenī – neatkarīgi no izmantoto rādītāju daudzuma parasti rezultējas ranga tabulā, kur valstis sarindojas kā sekmīgākas un nesekmīgākas, bet iegūtais saraksts dažādos vērtējumos ir atšķirīgs un interpretējams dažādi. Kā liecina daudzu valstu, tostarp Latvijas izstrādātie tautsaimniecības attīstības stratēģiskie dokumenti (sīkāk promocijas darba 3. daļā), konkurētspējas jautājums ir aktuāls, bet tā vērtēšanas mehānisms nav konkrēts. Tādējādi ir grūti noteikt gan konkrētus tautsaimniecības attīstības mērķus, gan sekot to izpildei. Autore uzskata, ka konkretizējot konkurētspējas jēdzienu tautsaimniecības attīstības stratēģijās un pieturoties pie kādas tās vērtēšanas shēmas noteiktā laika periodā, ir iespējams nodrošināt mērķu izpildi labāk. Šajā nolūkā autore sistematizē tautsaimniecības (un atsevišķu tās aspektu) vērtēšanas metodes un galvenos kvalitatīvos rādītājus.

Lai gan promocijas darba pirmajā daļā autore norāda sev pieņemamāko tautsaimniecības konkurētspējas formulējumu, autore nenoliedz citu pieeju eksistenci un izmantošanu konkurētspējas analīzē, jo kā rāda atsevišķu valstu konkurētspējas nodrošināšanas un vērtēšanas stratēģiju analīze promocijas darba 1.2 nodaļā, ikviena valsts izvirza atšķirīgus sev vēlamus mērķus un cenšas tos piepildīt, un tas ietekmē arī citu valstu tautsaimniecību attīstību un to iedzīvotāju dzīves līmeni. Turklāt konkurētspējas stratēģijas neaprobežojas ar saimnieciskās darbības jautājumiem vien, bet tām mēdz būt arī politiski izskaidrojumi (pretējā gadījumā nebūtu aktuāli tādi jēdzieni kā stratēģiski svarīgu preču ražošanas iekšzemē nodrošināšana vai eksporta limits, vai mērķis būt pārākai par citām valstīm pēc kādām konkrētām pazīmēm). Tādējādi t.s. "*moral hazard*" problēma pastāv arī ikvienas tautsaimniecības stratēģisko mērķu īstenošanā.

Tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metodes lielākoties pamatojas uz atsevišķu rādītāju vai to kopuma salīdzināšanu: vai nu ar šo rādītāju pagātnes vērtībām (dinamika), vai nu ar šo rādītāju vērtībām citās valstīs vai reģionos (tajā pašā laika vai citā periodā), vai arī ar izvēlētajām mērķa vērtībām (sauksim to par sistēmas vēlamo stāvokli) vai salīdzinājumā ar līdzsvara stāvokli (tas būtu pozīcijas vērtējums). Piemēram, tirgus daļas var būt lielākas vai mazākas nekā kaimiņvalstīm, nekā iepriekšējā gadā, vai salīdzinājumā ar vērtību, ko ir bijis plānots sasniegt. Tāpat arī reālā efektīvā valūtas kursa vērtība vai būt pieaugusi vai samazinājusies salīdzinājumā ar kādu pagātnes periodu, kā arī tas var ilgstoši attālināties no līdzsvara līmeņa vai būt tuvu tam. Tirdzniecības potenciāls var būt pilnībā izmantots salīdzinājumā ar gaidīto līmeni, ko nodrošina esošās fundamentālo mainīgo vērtības, vai arī nē. Nodokļu politika var būt labvēlīgāka nekā citās valstīs, līdzīga preču sortimenta ražošanai iespējams patērēt mazāk vai vairāk resursus nekā iepriekšējā gadā vai nekā citā valstī u.tml..

Savukārt salīdzināmie rādītāji var tikt noteikti ar dažādām statistiskās analīzes (piem., rādītāju struktūra, dinamikas rindu analīze indeksu veidā, aptauju, interviju dati u.c.) un ekonometriskās analīzes metodēm (piem., sakarību ciešums starp rādītājiem, rādītāju līdzsvara līmenis, rādītāju potenciālais līmenis u.c.) Daži minētie u.c. rādītāji ir skalāri izmērāmi un pētījumos to raksturošanai izmanto t.s. „*hard data*”. Šādus novērtējumus var veikt nacionālā līmenī, vai arī daudzu valstu kopumam (tādā gadījumā pētījuma rezultāts parasti ir ranga tabula, kur ir mērķis ieņemt pēc iespējas augstāku pozīciju. Taču ir rādītāji, kuru mērķa vērtības, pirmkārt ir grūti noteikt, (jo, piemēram, var trūkt informācijas par atlikušajiem neatjaunojamajiem dabas resursiem), kā arī otrkārt – grūti pamatot (piemēram, vai vienai valstij konkrētā rādītājā jāsacensas ar otru nacionālā līmenī, vai arī pamatotāk ir vienoties par kādu kopīgu resursu apsaimniekošanas politiku un iedzīvotāju vajadzību nodrošināšanas modeli (to parāda valstu savienību, piem., ES veidošanās).

Autore **sistematizē tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metodes un rādītājus** (2.4.tabula) pēc šādām pazīmēm:

- 1) **Pieces konkurētspējas uztverei (agresīvā vai ilgtspējas)**, kas ir dominējošā konkurētspējas formulējumā;
- 2) **Pētāmā objekta – pozīcijas** (tad netiek vērtēta dinamika) vai **dinamikas** (nevērtē stāvokli konkrētā laika momentā);
- 3) **Vērtējuma plašuma** (atsevišķa (-u) **aspekta** (-u) vai **komplekss** vērtējums).

Kā **agresīvās pieejas** metodes un rādītājus autore klasificē tās metodes un rādītājus, ar kuru palīdzību iespējams (un kuru mērķis ir) konstatēt kāda ekonomikas dalībnieka (t.sk. valsts, tautsaimniecības) pārkumu pār citu ekonomikas dalībnieku, vai arī ir iespējams raksturot ekonomikas dalībnieka spēju apsteigt, pārspēt (kāda jomā, īpašībā utt.) citu ekonomikas dalībnieku un/ vai ieņemt viņa vietu tirgū. Vienlaikus varam pamanīt, ka pirmajā gadījumā tiek aplūkots stāvoklis vai **pozīcija**, bet otrā gadījumā **dinamika**.

Ar **ilgtspējas¹ pieeju** konkurētspējas vērtēšanai autore apzīmē tādu konkurētspējas vērtējumu, kas aplūko tautsaimniecību no t.s. iederēšanās un resursu apsaimniekošanas viedokļa. Ilgtspēja tiek definēta kā tautsaimniecības funkcionēšanas īpašība. Tautsaimniecības attīstības ietvars ir ilgtspējīgs, ja esošais saimniekošanas modelis spēj nodrošināt ekonomikas dalībnieku vajadzības tādā veidā, ka netiek izslēgta līdzvērtīga dzīves līmeņa nodrošināšana nākotnē. Protams, šajā aspektā ir zināmi ierobežojumi resursu ziņā – resursi var būt aizvietojami, atjaunojami, neatjaunojami. Līdzīgi kā agresīvās pieejas gadījumā, arī no ilgtspējas viedokļa tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas priekšmets var būt pozīcija un dinamika (skat. sistematizācijas tabulā).

Vispārīgā gadījumā autore ar tautsaimniecības konkurētspējas **pozīcijas** vērtējumu nozīmē konkrētu rādītāju, sistēmas īpašību, kas tai piemīt noteiktā laika momentā (piem., ārējās tirdzniecības struktūra konkrētā gadā vai tirdzniecības potenciāla izmantošanas pakāpe konkrētā gadā u.tml.) salīdzināšanu ar:

- sistēmas vēlamo stāvokli, ja tāds iepriekš noteikts;
- ar citu šādu sistēmu (piem., vienas valsts tautsaimniecību ar citas valsts tautsaimniecību);

Savukārt **dinamikas** vērtējums ietver:

- noteiktu rādītāju vai pozīcijas pārmaiņas salīdzinājumā ar šī rādītāja vērtību pagātnē (tautsaimniecības iekšienē), novērtējot, vai dinamikas virziens atbilst vēlamajam (pieaug/samazinās);
- noteiktu rādītāju vai pozīcijas pārmaiņas attiecībā pret šī rādītāja vēlamo vērtību (tautsaimniecības iekšienē) (tuvojas (konverģē) vai attālinās (diverģē));
- noteiktu rādītāju vai pozīcijas attiecībā pret citiem ekonomikas dalībniekiem (globālā mērogā – citām valstīm) pārmaiņas noteiktā laika periodā (konverģē vai diverģē).

¹ Saskaņā ar Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programmas 2007. – 2013.gadam. sniegto definējumu ilgtspējīga attīstība ir sabiedrības labklājības, vides un ekonomikas integrēta un līdzsvarota attīstība, kas apmierina iedzīvotāju pašreizējās sociālās un ekonomiskās vajadzības un nodrošina vides prasību ievērošanu, neapdraudot nākamo paaudžu vajadzību apmierināšanas iespējas, kā arī nodrošina bioloģiskās daudzveidības saglabāšanu.

**Tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas pieeju, metožu
un galveno rādītāju grupu sistematizācijas tabula¹**

	Pozīcijas vērtējums: stāvokļa salīdzināšana ar rādītāja stāvokli citās valstīs vai sistēmas vēlamo stāvokli vai līdzsvara stāvokli	Dinamikas vērtējums: salīdzināšana ar savu pagātnes pozīciju vai pozīcijas pārmaiņām attiecībā pret citām valstīm, vai mērķa vērtību.							
Agresīvā pieeja	1	2							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Atsevišķa aspekta vērtējums:</th> <th>Komplekss vērtējums:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.Tirgus daļu analīze. 2.Tirdzniecības potenciāla novērtējums. 3.Tirdzniecības plūsmu struktūras un tās diversifikācijas analīze* 4.Tirdzniecības politikas analīze. 5.PV struktūras analīze* 6.Cenu un izmaksu absolūtā un relatīvā līmeņa salīdzināšana; 7.REK līdzsvara stāvokļa novērtējums un atšķirības konstatācija starp līdzsvara un faktisko līmeni. 8.Uzņēmējdarbības vides rādītāju salīdzināšana starp valstīm*</td> <td>1.Nacionālā līmenī – pēc iespējas plaša rādītāju loka (daudzu atsevišķu aspektu) analīze, kur slēdziens veidojas no tā, vai vairākums rādītāju norāda uz vāju vai spēcīgu konkurētspējas pozīciju. 2.Globālā mērogā - ranžēšanas metode pēc t.s. izcilības principa, vērtējot plašu rādītāju loku (Pazīstami IMD, WEF, Pasaules Bankas un citu institūciju starptautiska mēroga vērtējumi)</td> </tr> </tbody> </table>	Atsevišķa aspekta vērtējums:	Komplekss vērtējums:	1.Tirgus daļu analīze. 2.Tirdzniecības potenciāla novērtējums. 3.Tirdzniecības plūsmu struktūras un tās diversifikācijas analīze* 4.Tirdzniecības politikas analīze. 5.PV struktūras analīze* 6.Cenu un izmaksu absolūtā un relatīvā līmeņa salīdzināšana; 7.REK līdzsvara stāvokļa novērtējums un atšķirības konstatācija starp līdzsvara un faktisko līmeni. 8.Uzņēmējdarbības vides rādītāju salīdzināšana starp valstīm*	1.Nacionālā līmenī – pēc iespējas plaša rādītāju loka (daudzu atsevišķu aspektu) analīze, kur slēdziens veidojas no tā, vai vairākums rādītāju norāda uz vāju vai spēcīgu konkurētspējas pozīciju. 2.Globālā mērogā - ranžēšanas metode pēc t.s. izcilības principa, vērtējot plašu rādītāju loku (Pazīstami IMD, WEF, Pasaules Bankas un citu institūciju starptautiska mēroga vērtējumi)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Atsevišķa aspekta vērtējums:</th> <th>Komplekss vērtējums:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.Cenu un izmaksu līmeņa pārmaiņu analīze. 2. Ārējās tirdzniecības struktūras rādītāju un tirgus daļu pārmaiņu analīze. 3. REK kā cenu un izmaksu attiecības starp iekšzemi un citām valstīm dinamikas vērtējums. 4.Uzņēmējdarbības vides rādītāju pārmaiņu analīze</td> <td>1.Nacionālā līmenī – pēc iespējas plaša rādītāju loka (daudzu atsevišķu aspektu) analīze, kur gala slēdziens veidojas no tā, vai vairākums rādītāju norāda uz vāju vai spēcīgu konkurētspējas pozīcijas pārmaiņām noteiktā laika periodā 2.Globālā mērogā – ranga salīdzinājuma ilgākā laika periodā</td> </tr> </tbody> </table>	Atsevišķa aspekta vērtējums:	Komplekss vērtējums:	1.Cenu un izmaksu līmeņa pārmaiņu analīze. 2. Ārējās tirdzniecības struktūras rādītāju un tirgus daļu pārmaiņu analīze. 3. REK kā cenu un izmaksu attiecības starp iekšzemi un citām valstīm dinamikas vērtējums. 4.Uzņēmējdarbības vides rādītāju pārmaiņu analīze
Atsevišķa aspekta vērtējums:	Komplekss vērtējums:								
1.Tirgus daļu analīze. 2.Tirdzniecības potenciāla novērtējums. 3.Tirdzniecības plūsmu struktūras un tās diversifikācijas analīze* 4.Tirdzniecības politikas analīze. 5.PV struktūras analīze* 6.Cenu un izmaksu absolūtā un relatīvā līmeņa salīdzināšana; 7.REK līdzsvara stāvokļa novērtējums un atšķirības konstatācija starp līdzsvara un faktisko līmeni. 8.Uzņēmējdarbības vides rādītāju salīdzināšana starp valstīm*	1.Nacionālā līmenī – pēc iespējas plaša rādītāju loka (daudzu atsevišķu aspektu) analīze, kur slēdziens veidojas no tā, vai vairākums rādītāju norāda uz vāju vai spēcīgu konkurētspējas pozīciju. 2.Globālā mērogā - ranžēšanas metode pēc t.s. izcilības principa, vērtējot plašu rādītāju loku (Pazīstami IMD, WEF, Pasaules Bankas un citu institūciju starptautiska mēroga vērtējumi)								
Atsevišķa aspekta vērtējums:	Komplekss vērtējums:								
1.Cenu un izmaksu līmeņa pārmaiņu analīze. 2. Ārējās tirdzniecības struktūras rādītāju un tirgus daļu pārmaiņu analīze. 3. REK kā cenu un izmaksu attiecības starp iekšzemi un citām valstīm dinamikas vērtējums. 4.Uzņēmējdarbības vides rādītāju pārmaiņu analīze	1.Nacionālā līmenī – pēc iespējas plaša rādītāju loka (daudzu atsevišķu aspektu) analīze, kur gala slēdziens veidojas no tā, vai vairākums rādītāju norāda uz vāju vai spēcīgu konkurētspējas pozīcijas pārmaiņām noteiktā laika periodā 2.Globālā mērogā – ranga salīdzinājuma ilgākā laika periodā								
Ilgspējas pieeja	3	4							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Atsevišķu aspektu vērtējums:</th> <th>Komplekss vērtējums:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.Jaudu izmantošanas pakāpe (aptauju dati); 2.Iedzīvotāju resursu attīstība (izglītība, veselība, migrācijas iemesli) 3.Dabas resursu atjaunošanās rādītāji, ekoloģijas rādītāji 4.Energointensitāte; 5.Energoefektivitāte; 6.Pieejamo preču un pakalpojumu apjoma salīdzinošs vērtējums un to izmantošanas pakāpe;</td> <td>Plašs atsevišķo aspektu vērtējuma apkopojums, kur slēdzienu veido tikai par to, vai tautsaimniecība klasificējama kā konkurētspējīga vai konkurēt nespējīga; slēdzienu veido pozitīvo/negatīvo vērtējumu pārsvars</td> </tr> </tbody> </table>	Atsevišķu aspektu vērtējums:	Komplekss vērtējums:	1.Jaudu izmantošanas pakāpe (aptauju dati); 2.Iedzīvotāju resursu attīstība (izglītība, veselība, migrācijas iemesli) 3.Dabas resursu atjaunošanās rādītāji, ekoloģijas rādītāji 4.Energointensitāte; 5.Energoefektivitāte; 6.Pieejamo preču un pakalpojumu apjoma salīdzinošs vērtējums un to izmantošanas pakāpe;	Plašs atsevišķo aspektu vērtējuma apkopojums, kur slēdzienu veido tikai par to, vai tautsaimniecība klasificējama kā konkurētspējīga vai konkurēt nespējīga; slēdzienu veido pozitīvo/negatīvo vērtējumu pārsvars	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Atsevišķu aspektu vērtējums:</th> <th>Komplekss vērtējums:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3.sektorā minēto rādītāju attīstības tempa un prognožu novērtējums (galvenokārt 1-5. rādītāju grupas)</td> <td>Plašs atsevišķo aspektu vērtējuma apkopojums, kur slēdzienu veido tikai par to, vai tautsaimniecības konkurētspējas pozīcija nostiprinās vai pavājinās slēdzienu veido pozitīvo/negatīvo pārmaiņu vērtējumu pārsvars</td> </tr> </tbody> </table>	Atsevišķu aspektu vērtējums:	Komplekss vērtējums:	3.sektorā minēto rādītāju attīstības tempa un prognožu novērtējums (galvenokārt 1-5. rādītāju grupas)
Atsevišķu aspektu vērtējums:	Komplekss vērtējums:								
1.Jaudu izmantošanas pakāpe (aptauju dati); 2.Iedzīvotāju resursu attīstība (izglītība, veselība, migrācijas iemesli) 3.Dabas resursu atjaunošanās rādītāji, ekoloģijas rādītāji 4.Energointensitāte; 5.Energoefektivitāte; 6.Pieejamo preču un pakalpojumu apjoma salīdzinošs vērtējums un to izmantošanas pakāpe;	Plašs atsevišķo aspektu vērtējuma apkopojums, kur slēdzienu veido tikai par to, vai tautsaimniecība klasificējama kā konkurētspējīga vai konkurēt nespējīga; slēdzienu veido pozitīvo/negatīvo vērtējumu pārsvars								
Atsevišķu aspektu vērtējums:	Komplekss vērtējums:								
3.sektorā minēto rādītāju attīstības tempa un prognožu novērtējums (galvenokārt 1-5. rādītāju grupas)	Plašs atsevišķo aspektu vērtējuma apkopojums, kur slēdzienu veido tikai par to, vai tautsaimniecības konkurētspējas pozīcija nostiprinās vai pavājinās slēdzienu veido pozitīvo/negatīvo pārmaiņu vērtējumu pārsvars								

¹ Autores veidota sistematizācijas tabula

* - Varam ievērot, ka atsevišķi rādītāji var tikt lietoti kā agresīvās, tā ilgtspējas pieejas konkurētspējas vērtējumā, taču autore vēlas vērst uzmanību uz šo rādītāju analīzes kontekstu un interpretāciju. Tā, piemēram, tabulas 1. daļā autore ievieto PV struktūras un tirdzniecības plūsmu diversifikācijas analīzi. No agresīvās pieejas viedokļa šeit tiks likts uzsvars uz pastiprinātu augstas pievienotās vērtības preču un pakalpojumu ražošanu un eksportu; analīzes mērķis tādējādi varētu būt identificēt atkarību no noteiktu preču eksporta vai importa (ieskaitot energoatkarības rādītājus). Tāpat arī uzņēmējdarbības vides rādītāju analīze, ja tā tiek mērķēta uz mākslīgu priekšrocību radīšanu salīdzinājumā ar citām valstīm – investīciju piesaistes nolūkā vai izmaksu mazināšanas nolūkā uzlūkojama kā sacensības veids, tādējādi no šī viedokļa minētie rādītāji iekļaujami agresīvās vērtēšanas pieejas kontekstā. Tā var būt sacensība ar nodokļu politiku, importa vai eksporta diskriminējošiem nosacījumiem starp valstīm, licencēšanu u.c.

Atsevišķa rādītāja vērtējuma trūkums ir tas, ka sistemātiski pieturoties pie viena rādītāja (piemēram, vienības darbaspēka izmaksas, IKP un 1 iedzīvotāju, vai vieta starptautiska ranga tabulā u.c.), šī rādītāja mērķa vērtības piepildīšana var kļūt par pašmērķi un galu galā nemaz neliecināt par konkurētspējas pozīciju vai tās pārmaiņām (jo trūkst konteksta), taču novest pie neatbilstošas ekonomiskās politikas.

T.s. visaptverošu pētījumu mīnuss savukārt nereti ir, abstrahējoties no jēdziena definēšanas un konkurētspējas stratēģijas mērķa uzstādīšanas, tieksme pēc konfliktējošiem stratēģiskajiem mērķiem vienlaikus, tādējādi vērtējums iznāk pretrunīgs vai arī izplūdis, un arī rekomendācijas var saturēt vienlaikus grūti īstenojamus uzdevumus.

Svarīgi uzsvērt, ka, ņemot vērā noteiktu valstu vēsturiskos un ģeogrāfiskos apstākļus, resursu pieejamību un politiskos un sociālekonomiskās politikas uzstādījumus, tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumam nav jābūt orientētam uz to, ka viena valsts izkonkurē citas visās jomās un tikai tad ir atzīstama par konkurētspējīgāko. Tieši otrādi, attīstot dažas jomas, un tādējādi sekmīgi piedaloties specializācijā, darba dalīšanā un tehnoloģiju attīstībā starptautiskā mērogā, šis valsts uzņēmumi spēj gūt labumu, kas nodrošina augstāku dzīves līmeni iekšzemē – gan, salīdzinot ar iepriekšējo pozīciju, gan arī salīdzinot ar citām valstīm¹.

¹ Annual Competitiveness report 2007. Benchmarking Ireland's Competitiveness. Ireland: National Competitiveness Council, 2007.

3. TAUTSAIMNIECĪBAS KONKURĒTSPĒJAS VĒRTĒJUMA PROBLĒMA UN TĀS RISINĀŠANAS IESPĒJAS LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBAS KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANAS KONTEKSTĀ

3.1. Konkurētspējas formulējums un tās vērtēšanas problēmas Latvijas tautsaimniecības attīstības politikas kontekstā

Lai analizētu Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanas stratēģiskos virzienus, vispirms aplūkosim līdzšinējos vērtējumus. Latvijas tautsaimniecības konkurētspēja līdz šim galvenokārt vērtēta atsevišķos tās aspektos, galvenokārt saskaņā ar vērtēšanas agresīvo pieeju, piemēram, tās starptautiskais rangs, reālā efektīvā kursa līdzsvars vai eksporta sarežģītība. Latvijas pozīciju dažādos starpvalstu pētījumos pēc Ekonomikas Ministrijas pasūtījuma 2005. gadā vērtējusi Z.Leduskrasta, secinot, ka daudzu rādītāju kvalitatīvais raksturs un ranžēšana pēc tā neļauj atbildēt uz jautājumu, vai vietu atšķirība pēc punktiem tabulā vispār ir statistiski nozīmīga, tādējādi šo ranžējumu loma var būt pārspīlēta¹. Arī citi līdzšinējie Latvijas pētījumi galvenokārt koncentrējas uz atsevišķu ar konkurētspēju saistītu jautājumu analīzi; pārsvarā – eksporta struktūras un reālā kursa vērtējumiem. Tā, piemēram, M.Bitāns², un M. Kazāks³, izmantojot atšķirīgas vērtēšanas metodes, iegūst līdzīgus secinājumus dažos aspektos, analizējot lata reālā efektīvā kursa dinamiku par līdzīgu periodu. Ja M.Bitāns secina, ka reālais kurss pēc pirktspējas paritātes pieejas atbilstošajā periodā ir bijis aptuveni 2 reizes nenovērtēts; pret pārejas ekonomikas valstīm – konstants, bet pret rietumvalstu valūtām svārstīgs ekonomikas strukturālo pārmaiņu dēļ, tad M. Kazāks secina, ka ekonomikas fundamentālo mainīgo attīstība izskaidro reālā kursa tendenci, parādot, ka tas nav ticis sistemātiski pārvērtēts.

G.Dāvidsons, t.sk., kopā ar citiem ekonomistiem – A.Kaņepāju un K. Vītoli vairākkārt vērtē eksporta attīstības iespējas. Modelējot Latvijas ilgtermiņa konkurētspēju, G.Dāvidsons⁴ secina, ka nav iespējams pārliecinoši pierādīt, ka Latvija un citas ES 10 valstis automātiski konverģē uz ES vidējiem rādītājiem; tautsaimniecībā notiekot strukturālajām pārmaiņām, nav pamata uzskatīt, ka iepriekšējā pieredze varētu sniegt kādu patiesu informāciju, iegūstot ilgtermiņa eksporta funkciju ar vienkāršu regresiju; kā arī autors

¹ Leduskrasta Z. Latvijas Konkurētspēja un tās vērtējums starptautiskos reitingos. LR EM pasūtījuma ziņojums. BICEPS Rīga, 2005., 34. lpp.

² Bitāns M. Reālais valūtas kurss Latvijā (1994. – 2001.). Latvijas Banka. Rīga, 2002., 29. lpp.

³ Kazāks M. Real Exchange Rate Appreciation and Loss of Competitiveness. Case of Latvia. Queen Mary and Westfield College. Draft, May 2000., 29 p.

⁴ Dāvidsons G. Latvijas ilgtermiņa konkurētspējas modelēšana. Latvijas Banka, pētījums 2/2005. Rīga, 2005., 36. lpp.

akcentē to, ka, analizējot eksportu, svarīgāk ir noteikt nevis, ko valsts eksportē, bet kādi procesi ir tam pamatā. G.Dāvidsons un A. Kaņepājs¹ 2009. gada pētījumā secina, ka ilgstoši pieaugot cenu līmenim, zaudētas zemu izmaksu valstu tirgus daļas, bet G.Dāvidsons un K.Vītola² (2008), aprakstot eksporta strukturālo transformāciju (pāreju no zemas pievienotās vērtības preču ražošanas uz augstas pievienotās vērtības preču ražošanu), secina, ka 2005. gadā preču blīvums, t.i. relatīvais tuvums precēm ar salīdzinošo priekšrocību bija visai neliels, kas nozīmē, ka šo preču iespējas būt par virzītājspēku jau var būt izmantotas.

Autore jau iepriekš atzīmēja ukraiņu ekonomista R.Moskalyk (*R.Moskalyk*) pētījumu par tehnoloģiski intensīva importa pozitīvo ietekmi uz attīstības valstu attīstību – tehnoloģiju apgušanu un produktivitātes kāpumu. Pētījums ir interesants arī ar to, ka tajā minēta Latvija kā viena no attīstības valstīm, kas varētu būt ieguvēja no augstu tehnoloģiju importa. Salīdzinot rādītāju attīstību 3 secīgās piecgadēs (1991. – 1995.; 1996. – 2000. un 2001. – 2005.) autos aprēķina, ka Latvijas tehnoloģiski intensīvā importa īpatsvars ir gandrīz divkārt pieaudzis otrajā „piecgadē” un mazliet samazinājies – trešajā, attiecīgi ranžējot Latvijas ekonomiku no 40. (starp 72) vietas uz 14. un 17. Interesants ir fakts, ka ja otrajā piecgadē šī iemesla dēļ kopējā faktoru produktivitātes (TFP) vēl nepieauga, un valsts abās pirmajās „piecgadēs ierindojās pēdējā, 72. vietā, tad trešajā piecgadē šis rādītājs strauji pieaug un valsts ierindojas augstajā septītajā vietā³.

Starptautiskais Valūtas fonds īsi pirms Baltijas valstu pievienošanās ES vērtēja Baltijas valstu konkurētspēju⁴, praktiski gan vērtējot cenu un izmaksu (galvenokārt algu), produktivitātes dinamiku, tās konvergenci, un maksājumu bilances stāvokli. Saistot to galvenokārt ar reālā efektīvā kursa pārmaiņām, autori secina, ka, atšķirībā no Igaunijas un Lietuvas, Latvijai ne pie kāda ticamības līmeņa nevar sniegt pārlicinošu vērtējumu par to vai valūtas kurss ir pārvērtēts vai nenovērtēts. Tāpat autori secina, ka būtisks produktivitātes kāpums un investīciju pieplūdums ir veicinājis reālā kursa kāpumu, tomēr šie faktori vērtējami kā konkurētspējas pozīciju nostiprinoši.

Kā redzams, līdzšinējie pētījumi pievēršas kādam atsevišķas konkurētspējas aspektam, un aspekta vērtējums ir atkarīgs no tā, kurā periodā tas veikts: tiek novērtētas gan pozitīvās iezīmes (piemēram, produktivitātes kāpums), gan riska faktori, gan neskaidrie aspekti.

¹Dāvidsons G., Kaņepājs A. Latvijas eksporta konkurētspējas analīze, izmantojot relatīvo vienības vērtību. Latvijas Banka, 2009., 12. lpp.

²Dāvidsons G. Vītola K. Eksporta strukturālā transformācija preču telpas modelī. Pētījums. Latvijas Banka. 2008., 19. lpp.

³Moskalyk R. Impact of Trade Openness and Technology Transfers on Growth: Panel Data investigation for Developing Countries. Economics Education and Research Consortium, 2006, p.22.

⁴Burgess. R., Fabrizio S., Xiao Y. Competitiveness in the Baltics: in the Run-Up to EU Accession. International Monetary Fund. April 2003, p. 38.

Aktuālajos tautsaimniecības attīstības stratēģiskajos dokumentos vai to projektos autore saskata vairākas problēmas, kas saistītas gan ar konkurētspējas jēdziena formulējumu, gan arī tās vērtēšanu un uzlabošanas stratēģiju. Vienīgais ekonomiskās politikas dokuments, kurā redzama konkurētspējas definīcija, ir LR Ekonomikas ministrijas 2006. gada „Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programma 2007. – 2013.gadam.” Programmas pielikuma otrajā lappusē atrodama šāda definīcija: „konkurētspēja (valsts) – valsts spēja radīt un saglabāt apstākļus, kas veicina vērtības radīšanu komersantiem un labklājību iedzīvotājiem. (komersantu) Komersantu konkurētspēja – spēja radīt un saglabāt apstākļus, kas ļauj noturēties tirgū un attīstīties”¹. Lai arī definīcija nav precīza attiecībā pret programmas nosaukumu, interesanti ievērot, ka gan šajā, gan citos Latvijas tautsaimniecības attīstības politikas dokumentos tiek lietota virkne konkurētspējas rādītāju bez to skaidrojuma un novērtēšanas mehānisma vispār. Piemēram, Latvijas nacionālās attīstības plāna 2007.-2013. mērķis ir sekmēt līdzsvarotu un ilgtspējīgu valsts attīstību un nodrošināt Latvijas konkurētspējas paaugstināšanu citu valstu vidū². Plāna 6. lpp figurē „valsts konkurētspēja”; 11.lpp – „cilvēku konkurētspēja”, 12.lpp – „konkurētspējīga ekonomika” vai 20. lpp – „starptautiskā konkurētspēja”, kura tiek saistīta ar eksporta klātbūtni citās valstīs, taču kopumā konkurētspējas precīza skaidrojuma šajā dokumentā nav. Līdz ar to ir „izplūduši” arī tajā minētie veidi, kā nodrošināt konkurētspēju. Šajā pašā dokumentā 18.lpp lasāms, ka, „lai nodrošinātu tautsaimniecības konkurētspēju pasaules tirgū, tai jābalstās uz tehnoloģiski izciliem lieliem, vidējiem un maziem uzņēmumiem, kuri spēj elastīgi atsaukties globāla vai vietēja rakstura izmaiņām ekonomikā”. Tātad tautsaimniecības konkurētspēja, pirmkārt, tiek asociēta ar t.s. ekonomikas ārējo sektoru, un, otrkārt, tiek pasvītota pasīvas vai aktīvas pielāgošanās spēja, taču ne spēja radīt izcilās tehnoloģijas vai izcilus vietēja vai globāla rakstura uzlabojumus, kam sekot varētu citas valstis. Plāna ietvaros (24.lpp.) valsts atbalsts zinātnei, algu palielinājums tiek minēts kā veids, kā nodrošināt konkurētspējīgu jauno zinātnieku sagatavošanas līmeni, lai gan trūkst pārliecības par iespēju to nodrošināt. Autore pozitīvi vērtē ilgtspējīgas attīstības elementus minētajā dokumentā, piemēram, apkārtējā vides saglabāšanā, t.sk., ka sabiedrības izpratoša attieksme var veicināt dabas resursu racionālu un ilgtspējīgu izmantošanu un atjaunošanu, ka arī samazināt slodzi uz dabu (22.lpp.).

¹ Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programma 2007. – 2013.gadam. LR Ekonomikas ministrija. 2006. – 81 lpp. Atrodams interneta vietnē <http://www.em.gov.lv/em/2nd/?cat=17802>. Atsauce: 17.11.2009.

² Latvijas nacionālās attīstības plāns 2007.-2013.. LR Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija, 2006. – 6. lpp. Pieejams interneta vietnē www.nap.lv. Atsauce: 02.02.2010.

„Latvijas stratēģiskās attīstības plāna 2009.-2013.gadam¹”, kas apstiprināts ar Ministru Kabineta 2010.gada 9.aprīļa rīkojumu, mērķis saskaņā ar 1. shēmu 5. lpp. ir kāpināt valsts konkurētspēju (šo jēdzienu biežāk lieto, lai runātu par eksporta palielināšanu, ārējo tirgu iekarošanu), tikmēr nākamajā lappusē plāna īstenošana 2. punktā minētais mērķis ir tautsaimniecības konkurētspējas kāpināšana (šo jēdzienu parasti izmanto plašākā kontekstā), kas nodrošināma, izmantojot uzņēmēju priekšlikumus. Interesanti, ka jau nosakot vidēja termiņā mērķus, (6.punkts, 7.lpp) kā tāds tiek minēts ekonomikas konkurētspējas uzlabošana, koncentrējot ES finansējumu, lai palielinātu atbalstu eksportspējīgajām nozarēm un infrastruktūras projektiem. Šeit autore saskata prioritāro nozaru noteikšanas problēmu, jo eksportspējīgas nozares pēc autore domām ir nozares, kuru produkcija jau tiek eksportēta (jo tā ir atbilstoša pieprasījumam, ir ar atbilstošu cenu un kvalitāti), t.i., pretējā gadījumā nav iespējams noteikt, ka nozaru preces ir eksportspējīgas, taču atbalsts parasti nepieciešams to preču virzīšanai ārējā tirgū, kuras bez šī atbalsta netiktu eksportētās (tātad – nebūtu eksportspējīgas). Starp Latvijas galvenajiem izaicinājumiem (8.lpp.) jau skaidri norādīta konkurence atvērto preču un pakalpojumu tirgos, kas tuvākajos gados balstīsies uz cenu konkurētspēju, bet vēlākos gados – galvenokārt uz produktivitātes kāpumu pretstatā mērenākam nodarbinātības pieaugumam. Līdzīgi kā vēl 2009. gadā šī plāna projektā² uzskaitīta virkne mērķa vērtību (tās kopš projekta izstrādes ir mainījušās) un atbildīgās institūcijas par to īstenošanu. Interesanti, ka, lai arī plānā nav definēta tautsaimniecības konkurētspēja un skaidri formulēts konkurētspējīgas tautsaimniecības kā sistēmas t.s. vēlamais stāvoklis un tā vērtēšanas pamatprincipi, no plāna 8.-9. lpp. ievietotās tabulas noprotams, ka kāpināt valsts konkurētspēju nozīmē, pirmkārt, sasniegt pozitīvu izaugsmi (konkrētas IKP pieauguma vērtības 2011. - 2013. gadā) un, otrkārt, samazināt bezdarba līmeni līdz 13 % 2013. gadā, kas, protams, varētu būt daļas veicamo uzdevumu sasniedzamās mērķa vērtības, tomēr neatspoguļo tautsaimniecības konkurētspēju ne tās agresīvajā, ne ilgtspējas izpratnē (t.i., kā vēlamais stāvoklis nav minēts ne noteiktas pozīcijas iegūšana/saglabāšana ārējā tirgū, ne arī iedzīvotāju apmierinātība ar dzīves līmeni iekšzemē vai resursu pārvaldīšanas mehānisms). Tomēr plāna 1. un 2. pielikumā uzskaitīta virkne sasniedzamo mērķa vērtību, kas liecinātu par ekonomikas izaugsmi, sociālo drošību un publiskās pārvaldes reformām. Tostarp ekonomiskās izaugsmes ietvaros kā mērķa vērtības (plāna 12.lpp.) minētas vieta *Doing Business* rangā (pakāpenisks tās pieaugums no 25.

¹ MK rīkojums Nr. 203 „Par Latvijas stratēģiskās attīstības plānu 2009.-2013.gadam”. „Latvijas Vēstnesis” Nr. 60 (4252), 15.04.2010., spēkā no 09.04.2010.

² „Latvijas stratēģiskās attīstības plāna 2009.-2013.gadam projekts”. Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija, 2009. gada 6. jūlijā, pieejams interneta vietnē www.rapl.gov.lv Atsauce: 08.12.2009

pozīcijas 2010. gadā līdz 13. pozīcijai 2013. gadā), pētniecībai un attīstībai novirzāmo līdzekļu pret IKP attiecība (nemainīga līdz 2012. gadam un pieaugums līdz 0.89% 2013. gadā), inovatīvo uzņēmumu īpatsvara pieaugums par 4.4 procentu punktiem 2012.-2013. gadā attiecībā pret 2010.-2011. gadu. Autore uzskata, ka, piemēram, noteikts rangs nebūtu uzskatāms par politikas rezultatīvo rādītāju, uz kuru jātiecas. Tautsaimniecībām savstarpēji konverģējot, ļoti mazā vērtību diapazonā iespējams liels ranga pozīciju skaits, savukārt augstāka vieta rangā kopumā nenozīmē, ka tautsaimniecība nav diverģējusi attiecībā pret reģiona vai GTPV attīstību. Interesanti ievērot, ka Valstīm, kurām relatīvā pozīcija uzņēmējdarbības vides rangā ir būtiski augstāka nekā, piem., WEF konkurētspējas vērtējumā, tas var būt saistīts ar izvēlēto pielāgošanās stratēģiju zemās konkurētspējas pozīcijas dēļ (skat. 3.36.att. un tā analīzi 3.2. nodaļā), kas savukārt norāda uz problēmu esamību investīciju piesaistē, ja netiktu radītas piem., zemu nodokļu zonas u.c. mākslīgas priekšrocības salīdzinājumā ar uzņēmējdarbības vidi citās valstīs (tai skaitā tajās, kurās dzīves līmenis ir krietni augstāks). Inovatīvo uzņēmumu īpatsvara vietā būtu vērtīgāk atzīmēt inovāciju rezultātā gūto labumu (resursu ietaupījums, papildus gūtie ienākumi, citas valstis, kas pārņem, ievieš šo inovāciju, jo tā ir lietderīga, plaši izmantojama u.tml.), jo inovācijas definējums, kas ietver „jaunu vai būtiski uzlabotu produktu” ne vienmēr nodrošina augstāku produktivitāti, sekmīgu inovācijas ieviešanu, popularizēšanu, ienākumu gūšanu, kā arī gandrīz vienmēr ir saistīts ar produkta vērtības noteikšanu (spēja pārliecināt patērētāju, ka cenas pieaugums ir atbilstošs inovācijai, kvalitātes kāpumam u.c. īpašību uzlabojumam, ir būtisks, it sevišķi tad, ja patērētājs nepārzina preces uzbūvi, tās izstrādāšanu, materiālo un nemateriālo resursu ieguldījumu ražošanā). Latvijas stratēģiskās attīstības plāna 2009. – 2013. gadam rīcības virzieni ar šī plāna 2. pielikumā minētajām mērķa vērtībām un atbildīgajām institūcijām paredz sasniegt atsevišķas mērķa vērtības, kuru saikne ar konkurētspēju nav īsti skaidra, piem., nodokļu sloga nelielu paaugstināšanu, kas no vienas puses saistīta ar budžeta konsolidāciju, tomēr nepalīdzētu ranga uzlabošanā *Doing Biness* vērtējumā, kas minēts iepriekš. Eksporta veicināšanas jomā minētas nozares (veselības, kultūras, izglītības), kuru eksportam vajadzētu sasniegt noteiktu īpatsvaru kopējā eksportā vai noteiktas vērtības, piem., studējošo skaita īpatsvaru, lai gan eksporta ienākumus var radīt jebkura nozare. Pēc autores domām svarīga ir uzņēmēja spēja ar savu piedāvājumu nodrošināt iedzīvotāju vajadzības iekšzemē vai ārpus savas valsts: no agresīvās pieejas konkurētspējas vērtēšanai viedokļa, tas ir vienlīdz efektīvi – nodrošinot vajadzības iekšzemē, nerodas vajadzība pēc importa un mazinās tautsaimniecības t.s. ārējā ievainojamība, kamēr pastiprināta atsevišķu preču ražošana eksportam var liecināt par tautsaimniecības struktūras ievainojamību: atkarība no dažu nozaru preču vai pakalpojumu eksporta norāda uz konkrētu

resursu vai zināšanu trūkumu, iekšējā tirgus šaurību u.c. tautsaimniecības īpatnībām, kas ir izdevīgi citām valstīm, ka no savas puses īsteno t.s. agresīvo stratēģiju. Interesanti, ka par zināšanu ekonomiku liecina un kā augstākās izglītības kvalitātes un efektivitātes rādītājs dominē noteikta izglītības līmeni sasniegušo īpatsvars (piem., maģistra un doktora grādu ieguvušo īpatsvara pieaugums), kas no vienas puses ir vieglāk izmērāms rādītājs, tomēr nav vērtējams viennozīmīgi: līdzīgi kā inovāciju gadījumā autore uzskata, ka būtu lietderīgi iegūt un apkopot datus par to, cik daudzi šo grādu ieguvēji ir nodarbināti savā specialitātē, veic zinātnisko darbību un cik daudzi viņu sniegtie izgudrojumi tiek plaši praktiski realizēti un attīstīti. Pēc autore domām pozitīvi vērtējams plašais plānā iekļauto jautājumu loks 9gan makroekonomiskās stabilitāte, gan sociālā drošība, gan resursu taupīšana, piem., energointensitātes mazināšana u.c.), kas liek domāt par to, ka konkurētspējas nodrošinājums meklējams daudzās jomās un konkurētspēja atkarīga no daudziem faktoriem, tāpat, atzīmējami atsevišķi specifiski pasākumi, piemēram, centieni izglītības efektivitātes veicināšanas jomā vienot izglītības teorētiskos aspektus ar to praktisko pielietojumu, veidojot dabaszinātņu mācību priekšmetu mācību pārbaudījumu saturu (autore uzskata, ka praktiskais pielietojums ir praktiski jebkuru mācību iemesls). Tomēr, lai arī Latvijas Stratēģiskās attīstības plāna mērķis ir konkurētspējas celšana, nav pietiekami skaidri formulēts sistēmas vēlamais stāvoklis; samērs starp fokusēšanos uz agresivitātes izrādīšanu ārējā tirgū vai vajadzību nodrošināšanu, izmantojot ilgtspējīgas resursu izlietošanas koncepcijas (iespējams, tādēļ, ka dokumentā figurē gan valsts konkurētspēja, gan tautsaimniecības konkurētspēja, gan nodarbināto un uzņēmējdarbības vides konkurētspēja, no kurām daļa ietver sacensības prioritāti, bet daļa nē), kā arī nav paredzēts konsekvents tautsaimniecības konkurētspējas izvērtēšanas mehānisms un vērtētāja institūcija.

Saskaņā ar MK noteikumiem Nr 436 „Īstermiņa eksporta kredītu garantēšanas noteikumi¹” eksporta kredītu garantijas nepienākas darījumiem ar valstīm ar kurām Latvijai ir visvairāk tirdzniecības darījumu, un, lai gan šis pasākums vērsts uz jaunu tirgu meklēšanu, kā autore apraksta tālāk nodaļas izklāstā, komersanti vismazāk izmanto garantijas tālu, jaunu, eksotisku tirgu meklēšanai.

Garantijas komersantu konkurētspējas uzlabošanai nepienākas atsevišķām nozarēm un, kā to nosaka MK noteikumu Nr. 269 „Noteikumi par garantijām komersantu konkurētspējas uzlabošanai²” 5.1. punkts, tās nav piemērojamas „darbībām, kas saistītas ar eksportu uz trešajām valstīm vai Eiropas Savienības dalībvalstīm, – atbalstu, kas tieši saistīts

¹ Ministru kabineta noteikumi Nr.436 „Īstermiņa eksporta kredītu garantēšanas noteikumi” Rīgā 2009.gada 12.maijā (prot. Nr.31 30.§)

² Ministru kabineta noteikumi Nr.269 „Noteikumi par garantijām komersantu konkurētspējas uzlabošanai” Rīgā, 2009.gada 24. martā (prot. Nr. 21 70.§)

ar eksportētājiem daudzumiem, ar izplatīšanas tīkla izveidošanu un darbību vai ar citiem kārtējiem izdevumiem, kas saistīti ar eksporta darbībām”. Minētais komersantu konkurētspējas atbalsta mehānisms neparedz iespēju to sniegt ar mērķi aizstāt importu. Taču LR Finanšu ministrijas atbalstītājā Uzņēmumu konkurētspējas uzlabošanas atbalsta programmā, kas apstiprināta ar 2008.gada 22.maija rīkojumu Nr.275, tieši otrādi – tiek argumentēts par labu nepieciešamībai aizstāt importu un atbalstīt t.s. konkurētspējīgas nozares¹, izmantojot dažus no populārākajiem t.s. agresīvās stratēģijas argumentiem, ko autore min kā piemērus darba 2.daļā.

Autore arī secina, ka izstrādāto komersantu konkurētspējas paaugstināšanas un eksporta kredītu garantēšanas pasākumu pozitīvā ietekme ir visai ierobežota, un atsevišķos gadījumos pasākumu pielietošanas shēma ir garantijas piešķirējam nemotivējoša vai rosina līdzekļu sadrumstalotību, vai novirzīšanu mākslīgi uzstādītiem mērķiem, kur „tirgus to nevēlas”. Tā, piemēram, no 2009. gada 1.jūnija līdz 29. septembrim LGA bija saņēmusi 35 iesniegumus eksporta kredītu garantijām par ~13.2 milj. Ls; no tiem 16 bija jau apstiprināti, par summu <1.5 milj. Ls (tātad – apmierināti mazākie pieprasījumi). Turklāt, kā minēts, eksporta kredītu garantijas nedrīkst izsniegt darījumiem ar ES, Norvēģiju, ASV, Kanādu, Šveici, Īslandi, Austrāliju, Jaunzēlandi un Japānu, t.i., valstu kopumu, ar kurām Latvijai 2008. gadā bija 79% (šogad~ 77% eksporta). Atlikušie >20% Latvijas eksporta (uz tām valstīm drīkst izsniegt garantijas) ir:

- NVS, tostarp Krievija, Ukraina, Baltkrievija (šīs 3 kopā ir ~ 10% Latvijas eksporta), un tur patiešām ir ievērojams ekonomikas kritums
- pārējās valstīs varbūtība, ka klients nesamaksās ir krietni mazāka; tās ir visas pārējās pasaules valstis:
 - ar kurām Latvijai ~ 10% eksporta;
 - tajās joprojām ir vai nu neliela pozitīva izaugsme, vai arī recesija ir ļoti vāja;
 - ar tām Latvijai ir atsevišķi, neregulāri eksporta darījumi;
 - nesamaksāšanas riski, ja tie pastāv, nav saistīti ar esošo krīzi

Interesanti, ka nerodot iespējas izsniegt garantijas darījumiem ar GTPV, eksportētāju interese par garantiju saņemšanu pakāpeniski saruka.

Kā tas redzams tālāk, darba 3.2. nodaļā, par faktoru ilgtspējīga izvietojuma problēmu un līdz ar to – vāju Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju liecina sistemātiski zema jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā, zems uzkrātā kapitāla līmenis, darbaspēka

¹ Uzņēmumu konkurētspējas uzlabošanas atbalsta programma. Atbalstīta ar Ministru kabineta 2008.gada 22.maija rīkojumu Nr.275, 2. lpp.

emigrācijas tendence; savukārt cenu konkurētspējas risinājumus ilgā laikā apgrūtina konverģences process. Taču autore saskata zināmas problēmas arī situācijas risinājuma meklējumos. Tās galvenokārt saistītas vai nu ar centieniem atrast universālu risinājumu, vai atsevišķu rādītāju nozīmes pārspīlējumu, vai arī savstarpēji vāji koordinētu darbību ekonomiskās stratēģijas mērķu sasniegšanā. Piemēram, zināms pārspīlējums vērojams līdzšinējās tautsaimniecības attīstības stratēģijās un eksporta atbalsta pasākumos, kas paredz prioritāro (eksportspējīgo, atbalstāmo) nozaru, vai uzņēmumu noteikšanu. Kā rāda daudzu valstu pieredze, tai skaitā Latvijas – augsta pievienotā vērtība raksturīga atkarību izraisošām precēm, finanšu starpniecībai un ieguves rūpniecībai un naftas produktu pārstrādei (3.1. tabula). Citiem vārdiem – tas liek domāt, ka „pievienoto vērtību” rada neelastīgs pieprasījums (iespējams, arī informācijas trūkums patērētājam par to, kāds ir preces sastāvs, izcelsme, īpašības), nevis ražošanā ieguldītais darbs un kapitāls.

3.1.tabula

Latvijas nozares ar augstāko pievienoto vērtību un tās īpatsvaru izlaidē¹

Nozares ar augstāko pievienoto vērtību (PV) uz 1 nodarbināto	Ls, 2006.g.	Ls, 2007.g.	Nozares ar augstāko PV attiecību pret izlaidi	%
Finanšu starpniecība	26712.0	42704.5	Izglītība	71.8.
Komercpakalpojumi, t.sk. darbības ar NĪ	19558.7	23413.3	Finanšu starpniecība	67.4
Ieguves rūpn., izņemot enerģiju	16600.0	...	Valsts pārvalde, aizsardzība veselības un sociālā aprūpe	65.8
Elektrisko un optisko ierīču ražošana	16200.0	...	Vairum- un mazumtirdzn.	60.5
Elektrība, gāze, ūdensapg.	15666.7	19853.3	Komercpakalpojumi, t.sk. darbības ar NĪ	57.2
Ķīm. rūpn. produkcija	12625.0	...	Citi sabiedriskie un pers. aprūpes pakalpojumi	48.4
Vairum- un mazumtirdzn.	11852.6	13346.0	Viesnīcas, restorāni	48.2
Transports, sakari, glabāšana	11373.7	12919.4	...	45.9
Valsts pārvalde, aizsardzība	10569.1	12010.1	Elektrisko un optisko ierīču ražošana	...
...	Apstrādes rūpniecība	29.5
Lauksaimniecība	2877.6	3682.1		24.5

Prioritāro un eksportspējīgo nozaru izvirzīšana un īpaša statusa ierādīšana tām saistās ar risku īpaši atbalstīt veselu nozari, kuras uzņēmumiem var rasties motivācija izmantot atbalstu, pašiem neveicot nekādas konkurētspēju nostiprinošas darbības, resursu izvietojuma optimizāciju, resursu un izmaksu ekonomiju, inovatīvu risinājumu meklējumus un to piedāvāšanu sabiedrībai. Turpretī prioritāras darbības ļautu veidot saprotamu uzņēmējdarbības vidi ilgā laika periodā – skaidri orientētu nodokļu politiku (uzņēmējam,

¹ Autores aprēķini, izmantojot Eurostat publicētos nacionālo kontu datus

ieguldīt līdzekļus uzņēmējdarbībā, ir svarīgi apzināties, pie kādiem nosacījumiem jāplāno tuvāko gadu naudas plūsma, pieprasījums un piedāvājums; iespējas ieguldīt līdzekļus zinātnē un pētniecībā – vai nu sadarbības līmeni, vai veicot pētnieciskās darbības savā uzņēmumā u.tml.). Citiem vārdiem, pārskatāmas un efektīvas sistēmas nodrošināšana drīzāk var palīdzēt risināt resursu apsaimniekošanas un vērtības radīšanas problēmu nekā nozaru noteikšana, turpinot tās atbalstīt nemainīgas sistēmas ietvaros. K.Andersens plaši argumentē, kādēļ nav nepieciešams noteikti koncentrēties uz esošā pieprasījuma modālo vērtību – biežāk meklēto precī u.tml. Minētais autors secina, ka tikai nelielu daļu pieprasījuma veido „biežāk meklētā” prece, kamēr līdz pat 98% veido t.s. sadalījuma „garo asti”, kas faktiski ir neierobežots pieprasījums un neierobežotas iespējas ko piedāvāt tirgum¹.

Autore Latvijas tautsaimniecības attīstības stratēģiskajos dokumentos saistībā ar tautsaimniecības konkurētspējas nodrošināšanu saskata šādas galvenās problēmas:

- Nav skaidri formulēta t.s. sistēmas vēlamā stāvokļa – kas tiek saprasts ar konkurētspējīgu tautsaimniecību (piem., noteiktas citas valsts līmeņa sasniegšana; kādas valsts/reģiona rādītāju pārspēšana; esošo rādītāju noteiktās jomās pārspēšana; kāda līdzsvara līmeņa sasniegšana; nozīmīgu preču, pakalpojumu sniegšanas veido vai ilgtspējīgu resursu izlietošanas veidu piedāvāšana pārējai pasaulei u.c.);
- Mērķa rādītāji, kas ir izvirzīti, nenodrošina (neliecina par) iespēju “dzīvot labāk” (piem., pozīcija Doing Business rangā, nominālā IKP uz 1 iedzīvotāju vērtība konkrētā gadā u.tml.);
- Nav tautsaimniecības vērtēšanas konsekventas sistēmas, trūkst starptautiskās sadarbības šajā jomā;
- Jūtams universāla atbalsta mehānisma meklējums (prioritārās nozares pretēji prioritārām darbībām).

Latvijā nav jūtama noteikta konkurētspējas stratēģija; Latvija šobrīd nespēj būt izteikti agresīva ārējā tirgū, ko nosaka tautsaimniecības lielums un pakāpeniska ienākumu un cenu līmeņa konverģence, taču no ilgtspējas stratēģijas viedokļa autore saista ilgtspējīga resursu izvietojuma tautsaimniecībā problēmu Latvijā risinājumu ar šādiem galvenajiem apsvērumiem:

- Uzņēmējdarbības un zinātnes sektora sadarbības veicināšanas iespējas;
- Klāsteru attīstība;

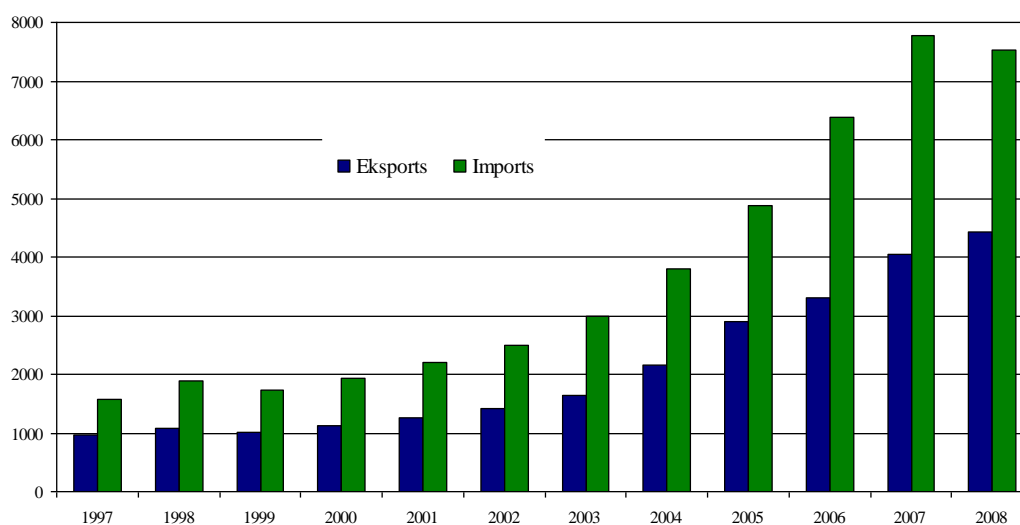
¹ Andersen C. The long Tail. How Endless Choice is Creating Unlimited Demand. United Kingdom; Random House Business Books, 2006, p. 6-10.

- Universālu atbalsta mehānismu meklējuma pārspilējumu un tā risinājumu ilgtermiņa ekonomiskajā politikā.

3.2. Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas atsevišķu aspektu vērtējums saskaņā ar agresīvo un ilgtspējas pieeju

3.2.1. Latvijas ārējās tirdzniecības intensitātes un struktūras pārmaiņu novērtējums un tā metodoloģiskās pilnveides iespējas

Ārējās tirdzniecības apjoms, tā pieaugums, tirgus daļas un ekonomikas atvērtība ir mūsdienās biežāk lietotie konkurētspējas agresīvās pieejas rādītāji, pamatā izmantojot salīdzināšanas metodes (salīdzināšanu ar citiem periodiem, vai ar citām valstīm). Iepriekšējo 12 gadu laikā Latvijas tautsaimniecība un tai skaitā Latvijas ārējā tirdzniecība piedzīvojuši nozīmīgas pārmaiņas: pieaudzis ārējās tirdzniecības apjoms, tā īpatsvars ekonomikā (un līdz ar to atvērtības radītie riski), kā arī ievērojami pieaugusi preču un pakalpojumu tirdzniecības diversifikācija.

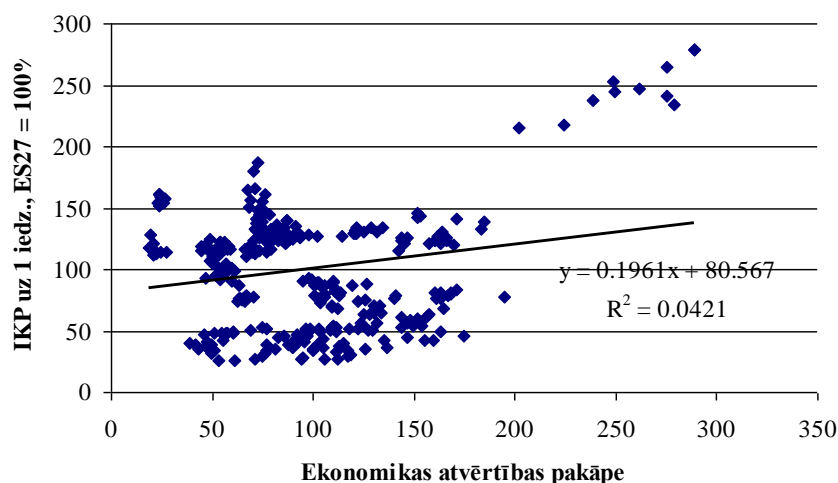


3.1.att. Latvijas importa un eksporta vērtība 1997. – 2008. gadā, milj. Ls¹

Tikmēr uzskats, ka ekonomikas atvērtība nodrošina augstāku ienākumu līmeni vai tā straujāku pieaugumu, nav pilnībā pamatots. Latvijas ekonomikas atvērtības pieaugums, lai arī neliels, salīdzinājumā ar kaimiņvalstīm, vienlaikus ar ciešu eksporta atkarību no importa (kapitāla un starppatēriņa preces) straujas ekonomikas izaugsmes apstākļos veicināja tirdzniecības bilances pasliktināšanos, kas lielā mērā bija saistīta ar iekšējā pieprasījuma

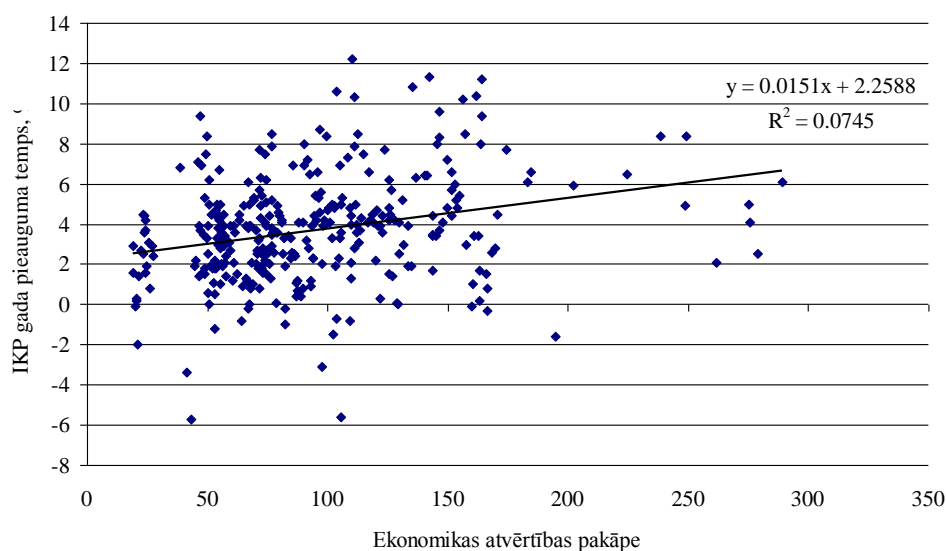
¹ Autores veidots grafiks pēc LR CSP datubāzes datiem; www.csb.gov.lv

pastiprināšanos. Lai arī ekonomikas atvērtība globāli tiek veicināta, pakāpeniski atceļot tirdzniecības barjeras, veicinot ekonomikas liberalizāciju un uzskatot, ka tas palīdz ekonomikai straujāk attīstīties un sasniegt augstāku ienākumu līmeni, tomēr, aplūkojot ES dalībvalstis un kandidātvalstu atbilstošos rādītājus laikā no 1997.- 2007.gadam šādu sakarību novērot nevar: augstāka ekonomikas atvērtības pakāpe nenozīmē ne augstāku ienākumu līmeni (3.2.att.), ne arī ievērojami straujāku ekonomikas attīstību (3.4.att.):



3.2.att. Ekonomikas atvērtības pakāpe un ienākumu līmenis¹

3.3.att. rāda, ka sakarība starp ekonomikas atvērtības pakāpi un tās pieauguma tempu ir visai vāja (praktiski nav novērojama).

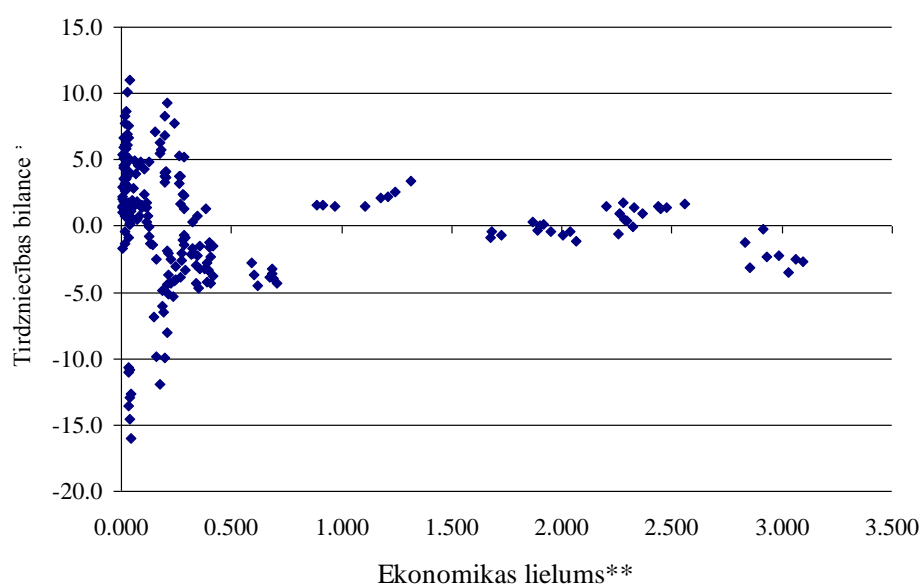


3.3.att. Ekonomikas atvērtības pakāpe un izaugsme²

¹ Attēls veidots, izmantojot datus, kas pieejami Eurostat datubāzē par ES valstīm, kandidātvalstīm un ASV laika periodā no 1997.-2007.gadam

² Attēls veidots, izmantojot datus, kas pieejami Eurostat datubāzē par ES valstīm, kandidātvalstīm un ASV laika periodā no 1997.-2007.gadam

Ekonomikas lielums var ietekmēt tirdzniecības bilanci. Latvijas ārējās tirdzniecības bilance ilgstoši ir negatīva, taču tiek diskutēts par ilgtermiņā uzturamu tekošā konta deficīta līmeni. Varētu sagaidīt, ka liela ekonomika ir salīdzinoši pašpietiekama un tai nav tik svarīgi iesaistīties ārējā tirdzniecībā (piem., ASV ekonomikas atvērtība, ko mēra ar ārējās tirdzniecības apgrozījumu pret IKP, ir viena no zemākajām), savukārt mazāk atvērtām tautsaimniecībām motivācija iesaistīties tirdzniecībā ir lielāka, turklāt, jo zemāks ir ekonomikas attīstības līmenis, jo visticamāk gaidāms, ka valsts pastiprināti importēs kapitālpreces, kam varētu būt augstāka pievienotā vērtība, līdz ar to tirdzniecības bilances negatīvais saldo pret IKP varētu būt izteiktāks. 3.4.attēls rāda, ka zināma sakarība starp šim rādītājiem pastāv.



3.4.att. Ekonomikas lielums un tirdzniecības bilance¹

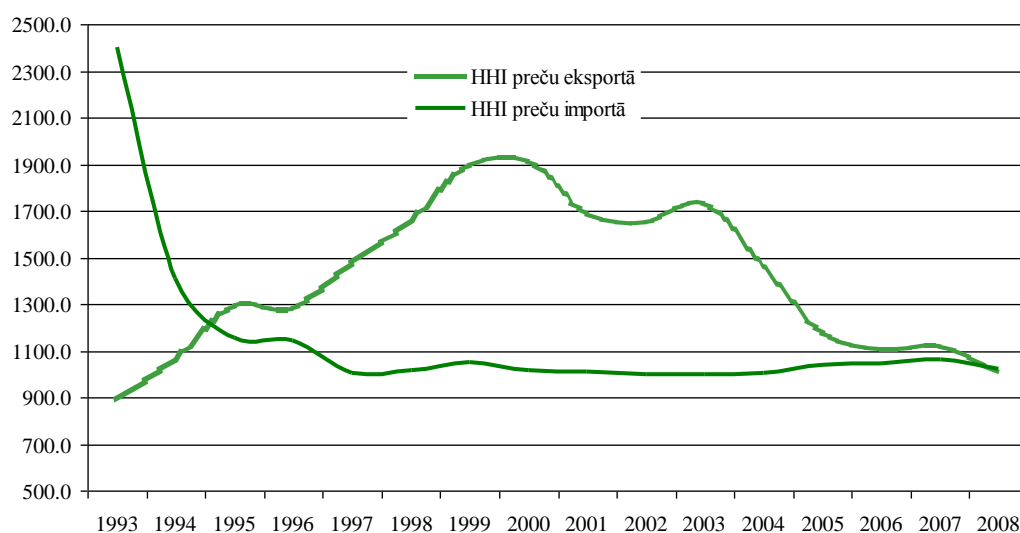
**Attēlā ekonomikas lielums izteikts attiecībā pret izlases vidējo lielumu, savukārt tirdzniecības bilance – pret izlases vidējo svērto tirdzniecības bilanci izlasē, % pret IKP (svērta ar ekonomikas lielumu). Izlasē ietilpst visas ES valstis, izmantoti dati par laika posmu no 2000 – 2007.gadam.

Lai arī vizuāli zināma sakarība ir vērojama, tā nav cieša, korelācijas koeficientam (starp ekonomikas lielumu un tirdzniecības bilances absolūto vērtību, t.i., neatkarīgi no tā, vai tā ir pozitīva vai negatīva) ir teorētiski sagaidāmā zīme, t.i., tas ir negatīvs, taču pēc absolūtās vērtības mazāks par 0.4. Izlasē trūkst dažādas „pašpietiekamības pakāpes” valstu, kur par pašpietiekamu varētu uzskatīt daudzkārt lielāku, resursiem bagātu un teritoriāli lielu valsti.

Kā jau tas demonstrēts grafiskajā piemērā darba 2. daļā, neatkarīgi no atvērtības pakāpes valstīm var būt raksturīgs straujāks labklājības pieaugums periodos, kad ārējā

¹ Attēls veidots, izmantojot datus, kas pieejami Eurostat datubāzē par ES valstīm, kandidātvalstīm un ASV laika periodā no 1997.-2007.gadam

tirdzniecībā vērojams deficīts (negatīva tirdzniecības bilance). Tas var būt saistīts investīcijām tautsaimniecībā, kas prasa kapitālieguldījumus un vienlaikus palielina ekonomisko aktivitāti. Taču šajā aspektā ir svarīga tirdzniecības struktūra, kas daļēji ļauj novērtēt to, cik ilgtspējīgs ir tirdzniecības deficīts, ja tāds ir un tas palielinās (kā, piemēram, Latvijā pirms 2007./2008. gada pasaules finanšu krīzes). 3.5.attēls liecina, ka importa diversifikācija galveno preču grupu dalījumā (autore šeit izmanto 21 preču nodaļas klasifikāciju) strauji pieauga pārejas uz tirgus ekonomiku sākotnējā periodā, un kopš tā laika nav strauji mainījies.



3.5.att. Herfindāla-Hiršmana indeksa dinamika Latvijas preču importā un eksportā¹.

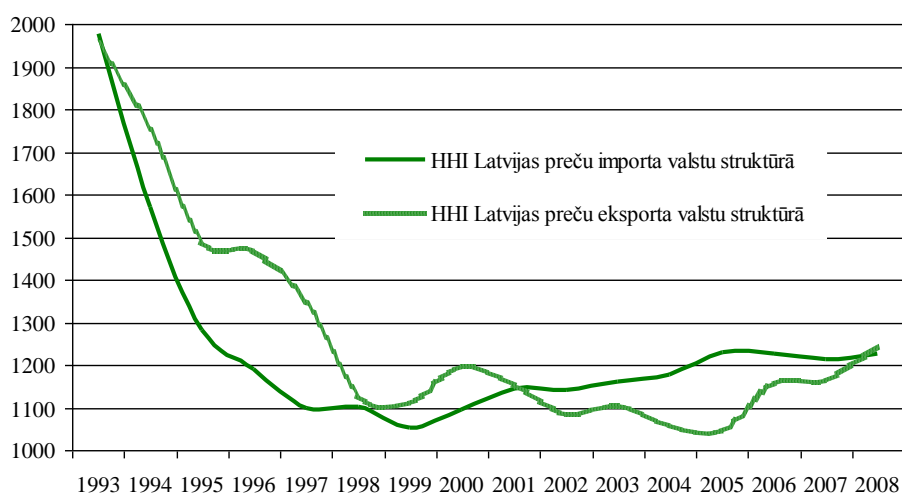
Taču eksporta diversifikācijas dinamiku, ko raksturo t.s. „kuprveida” HHI līkne, varētu izskaidrot ar 2 galvenajiem aspektiem: 90. gados strauji pieauga mežizstrādes apjoms un eksports balstījās uz pēc iespējas vienkāršu preču ražošanu, - praktiski izejvielu eksportu vai arī koksnes apstrādes produkciju, un iepriekšējā eksporta struktūra diversifikācija būtiski saruka (1999. un 2000. gadā koksne un tās produkcija veidoja vairāk nekā 37% Latvijas eksporta). Tuvojoties pievienošanās ES, pakāpeniski mainījās tirdzniecības līgumi ar pārējo pasauli, un pēc iestāšanās ES, kad kļuva vieglāk pieejamāks arī lauksaimniecības preču tirgus, pieauga Lauksaimniecības un pārtikas preču, kā arī atsevišķu apstrādes rūpniecības preču īpatsvars eksportā.

Vērtējot preču eksporta un importa struktūru pēc plašajām ekonomiskajām kategorijām (BEC), struktūra ilgstoši ir stabila, bet, pasaules ekonomikai vājinoties, sarucis kapitālpreču un starppatēriņa preču tirdzniecības apjoms pasaulē, kā arī to īpatsvars Latvijas importā. Taču tehnoloģiju attīstības ziņā, lai arī īpatsvars ir ārkārtīgi zems, tomēr laikā no

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot LR CSP datubāzes datus par Latvijas ārējo tirdzniecību.

1999. gadam līdz 2007. gada augsto tehnoloģiju preču eksporta daļa (vērtības izteiksmē), Latvijas kopējā eksportā palielinājusies no 2,3% līdz 4,6%, kamēr augsto tehnoloģiju preču īpatsvars importā sarucis no 8,7% līdz 5,8% (Eurostat dati). Saskaņā ar darba 1. un 2. daļā minēto R.Moskalika pētījumu, varētu sagaidīt, ka šis augsto tehnoloģiju preču importa īpatsvara sarukums atstāj negatīvu ietekmi uz produktivitātes kāpumu, kā rezultātā var pieaugt vienas produkcijas vienības izmaksas (šeit autore domā ne tikai darbaspēka izmaksas, skat. tālāk dabā).

Tomēr valstu dalījumā tirdzniecības koncentrācijā vērojama pretēja tendence nekā preču dalījumā: kopš Latvijas iestāšanās ES eksporta ģeogrāfiskā diversifikācija atkal sarukusi par labu esošajām ES valstīm, un to izskaidro nelīdzvērtīgie tirdzniecības līgumi attiecībā pret ne – ES valstīm (3.6.attēls). Savukārt HHI pieaugums valstu dalījumā importa pusē sākās jau krietni agrāk; pirms 2009. gada. Autore to skaidro ar sarunu procesu par iestāšanos ES, kad pakāpeniski ieviešot preču tehniskos kvalitātes standartus, sertificēšanu un, piem., atļauto medikamentu reģistrēšanu Latvijā, tika radīti importa ierobežojumi no NVS valstīm. Process vēlreiz pastiprinājās pēc 2004. gada, kad Latvija kļuva par ES dalībvalsti.

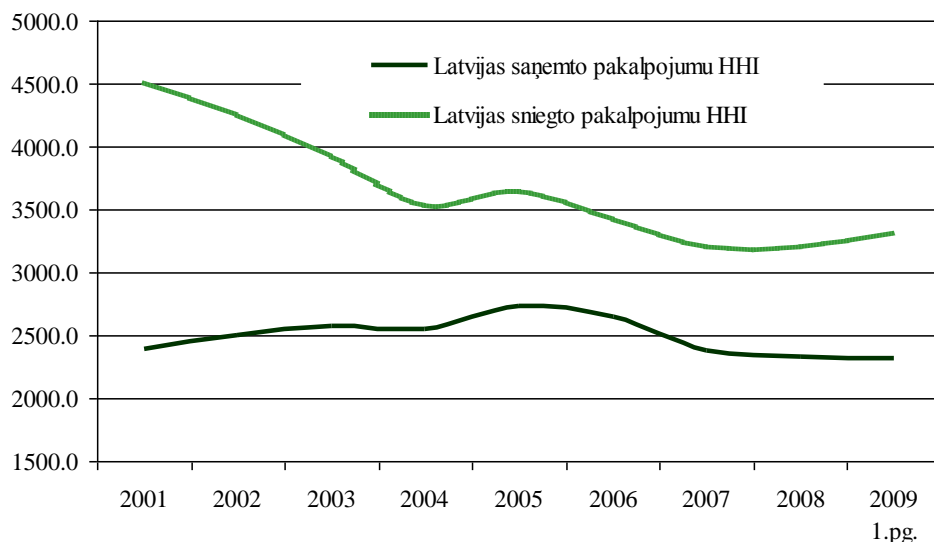


3.6.att. Latvijas importa un eksporta valstu struktūras diversifikācijas pārmaiņas: HHI¹

Latvijas pakalpojumu struktūras diversifikācijas pakāpi tiešā veidā nav iespējams salīdzināt ar preču tirdzniecības diversifikāciju šo rādītāju atšķirīgās struktūras dēļ, taču 3.7. attēlā varam redzēt, ka ekonomikai strauji augot, Latvijas sniegto pakalpojumu diversifikācijas pakāpe pieaugusi, kamēr saņemto pakalpojumu struktūra mainījies mazāk. 2.pielikumā atspoguļots HHI pakalpojumu tirdzniecībā arī parējām ES dalībvalstīm (izņemot Maltu), un redzams, ka par spīti diversifikācijas pieaugumam, Latvijas pakalpojumu tirdzniecības daudzpusība ir krietni zemāka nekā citām ES dalībvalstīm. Interesanti ievērot, ka saņemto

¹ Autores aprēķini, izmantojot LR CSP datubāzes datus par Latvijas ārējo tirdzniecību

pakalpojumu struktūra starp valstīm atšķiras mazāk nekā sniegto (eksportēto); turklāt saņemto pakalpojumu struktūras diversifikāciju neietekmē tautsaimniecības lielums, kamēr sniegto pakalpojumu jomā tieši pretēji – mazākām tautsaimniecībām vērojama lielāka koncentrēšanās uz atsevišķu pakalpojumu eksportu, t.i. zināma specializācija.

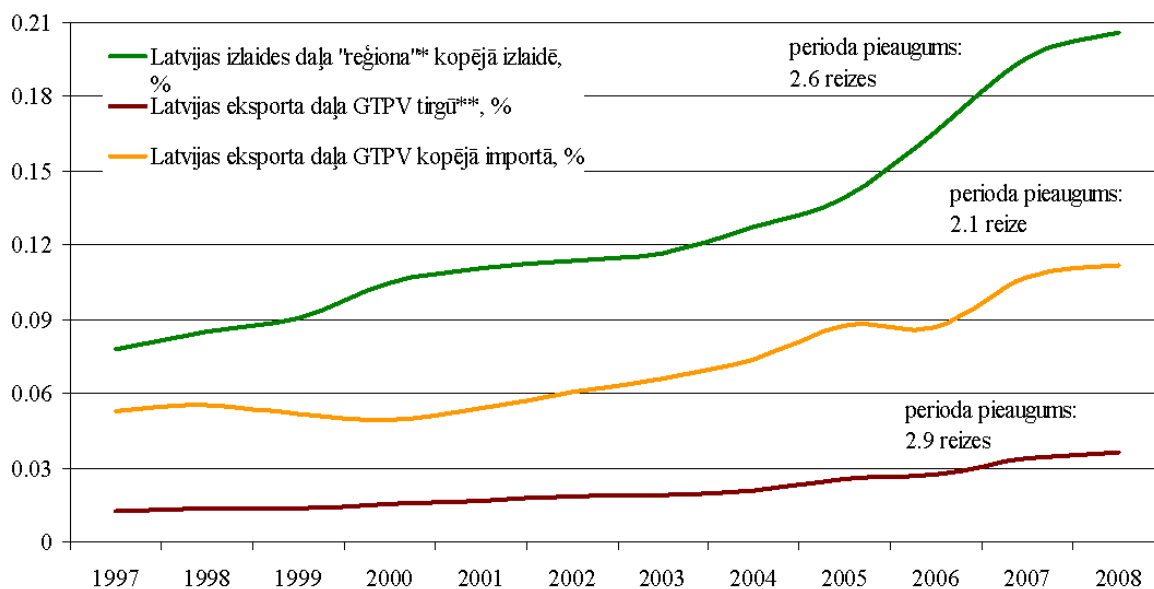


3.7.att. HHI dinamika Latvijas pakalpojumu ārējā tirdzniecībā¹

1.pielikumā redzams, ka Latvijas tirgus daļas galvenajās Rietumeiropas tirdzniecības partnervalstīs strauji pieauga 90.gadu otrajā pusē (raksturīgi pārejas ekonomikas Eiropas valstīm). Zemā sākotnējā līmeņa dēļ bija raksturīga salīdzinoši straujāka tautsaimniecības izaugsme, produktivitātes un kvalitātes pakāpenisks pieaugums, kā arī pakāpeniska tirdzniecības sakaru dibināšanās, iestāšanās PTO, kas ļāva palielināt eksportu uz iepriekš neapgūtiem tirgiem. Tomēr, kā to savos pētījumos norāda SVF, eksporta kvalitatīvo pārmaiņu un tirdzniecības atvērtības radīts kopējā eksporta un tirgus daļu pieaugums, – tā ir ātri izsmeļama pārejas ekonomikas valstu priekšrocība, bet tālāka pavediena nav. Arī pašlaik ekonomikas recesijas apstākļos tirgus daļas, kas izteiktas kā Latvijas eksporta daļa konkrētu tirdzniecības partnervalstu importā, sāk pieaugt, tomēr šobrīd to drīzāk var vērtēt kā tautsaimniecības vājuma apliecinājumu: atcerēsimies, ka tas notiek apstākļos, kad pasaulē būtiski sarukusi kapitālpreču, automašīnu un ražošanas vajadzībām piegādājamo preču, t.i., to preču, kas nemaz nedominē Latvijas eksportā, tirdzniecībā, tādēļ atlikušajā tirgus segmentā Latvija it kā ieņem labāku vietu. Te jāatzīmē arī tas, ka pašlaik gan Latvijā gan tās galvenajās tirdzniecības partnervalstu atvērtības pakāpe ir sarukusi: daļēji stagnējošas izaugsmes radīta pieprasījuma trūkuma dēļ, un daļēji – patiešām tirdzniecības ierobežojumu dēļ. Tātad daudzās valstīs sarūk ārējās tirdzniecības attiecība pret IKP.

¹ Autores aprēķini, izmantojot Latvijas Bankas publicētos maksājumu bilances datus

Ja aplūkojam dziļāku tirgus daļas rādītāju, kas raksturo ne vien sacensību par vietu tirgū ar galvenajā tirdzniecības partnervalstīm to iekšienē, bet ar katru no tām – citos ārējos tirgos (tas tiek ņemts vērā arī tālāk darbā, aprēķinot lata reālo efektīvo kursu ar modificētiem tirdzniecības svāriem), redzam, ka Latvijas eksporta loma GTPV pieprasījuma nodrošinājumā ir augusi vēl straujāk; 12 gadu laikā gandrīz 3 reizes (3.8.att.).



3.8.att. Latvijas tirgus daļas galveno tirdzniecības partnervalstu tirgos dažāda interpretācija¹

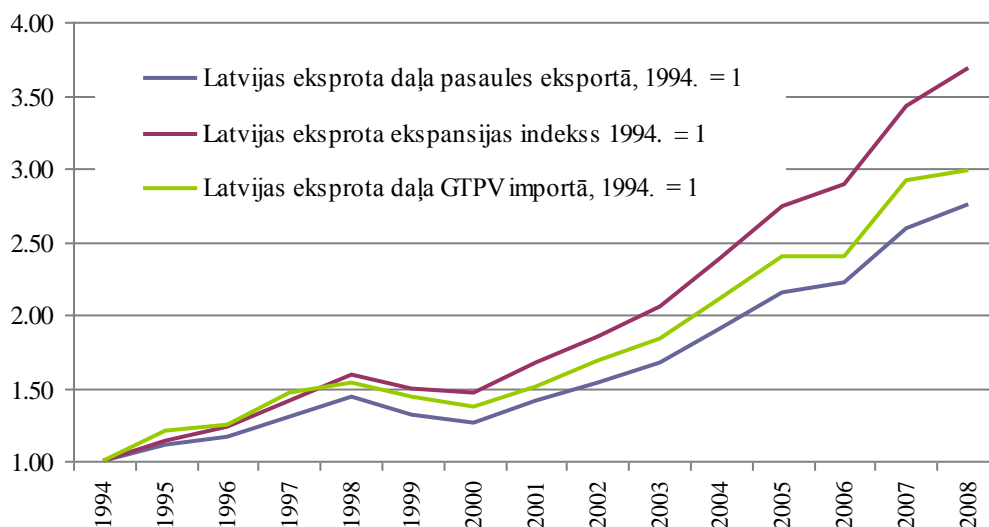
* - Ar reģionu šeit īsāk apzīmēts valstu kopums, ko veido Latvija kopā ar savām GTPV

** - Latvijas eksporta daļa GTPV tirgū, ko veido izlaide (*output* jeb P1 no nacionālajiem kontiem) mīnus eksports uz aprēķinā iekļautajām valstīm plus imports no aprēķinā iekļautajām valstīm;

Protams, varam ievērot arī to, ka šī daļa ir niecīga un nesasniedz 0.05%, kas saistīts ar to, ka vairākas no svarīgām Latvijas tirdzniecības partnervalstis ir ar lielu iekšējo tirgu un bagātīgu resursu nodrošinājumu un nodrošina lielu pieprasījuma daļu (5.pielikums). Autore piedāvā tirgus daļu raksturot arī citādi, proti, kā Latvijas daļu kopējā izlaidē, ar to raksturojot ražošanas kapacitāti, neraugoties uz to, kas ir patērētājs – vai tas atrodas iekšzemē, un vai tas ir galapatērētājs, vai starppatērētājs, kas tik izmantots ražošanas vajadzībām. Arī šeit redzams Latvijas piedāvājuma daļas kāpums (3.8.att.). 3.9.attēlā autore salīdzina jau minēto Latvijas eksporta daļas kāpumu GTPV importā, vēl ilgākā laika periodā, kā arī pievieno vēl plašāku rādītāju – Latvijas eksporta daļu pasaules eksportā (tā augusi mazākā mērā, taču pieaugums,

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot Latvijas un tās GTPV nacionālo statistikas organizāciju datus, LB datus par valūtas kursu, Eurostat tirdzniecības statistikas un nacionālo kontu datus un ASV Federālo rezervju datubāzes informāciju par ASV nacionālajiem kontiem.

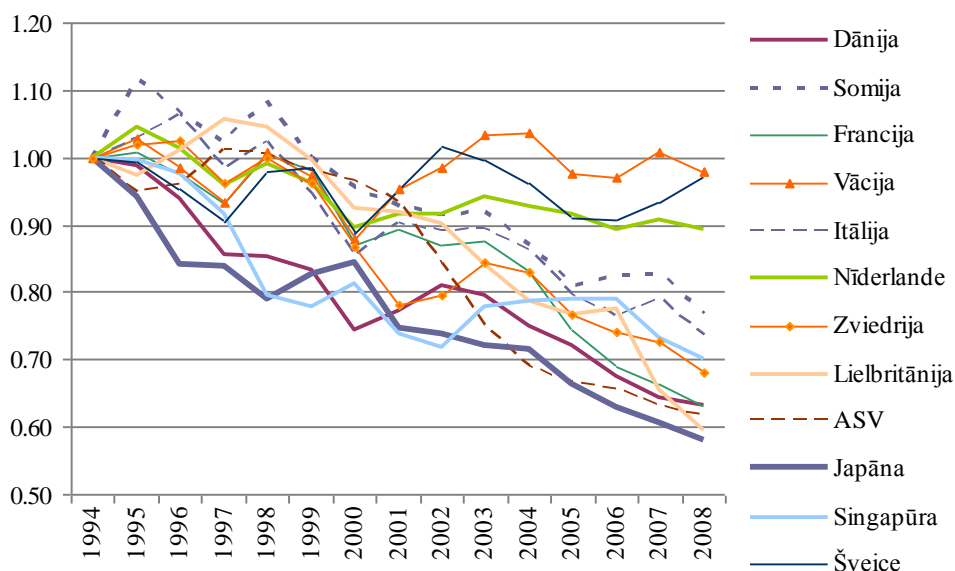
izņemot Krievijas krīzes periodu, ir stabils. Tāpat **autore ievieš** koriģētu rādītāju agresīvās pieejas vērtējumā – **eksporta ekspansija indeksu**, kas arī attēlots 3.9. attēlā.



3.9.att. Latvijas eksporta ekspansijas atšķirīgu rādītāju salīdzinājums¹

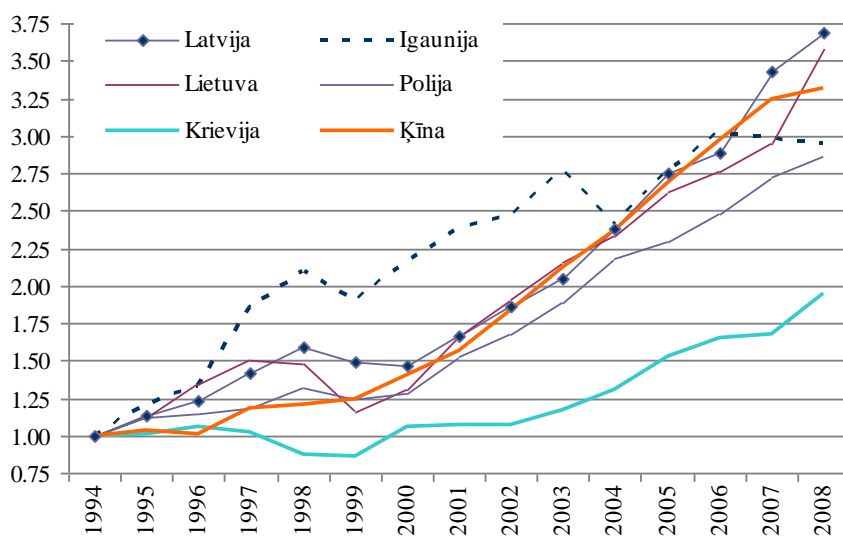
Eksporta ekspansijas indekss parāda, kā mainījusies valsts eksporta daļa pasaules tirgū, ņemot vērā, ka to rada mainīgs iedzīvotāju skaits. Līdzīgi kā produktivitāte mēra pievienoto vērtību uz vienu nodarbināto, vai labklājību mēdzam mērīt ar IKP uz vienu iedzīvotāju, eksporta ekspansijas indekss tiek iegūts, reizinot tirgus daļas pārmaiņu indeksu pret bāzi (izteikts viena daļās) ar attiecīgā laika perioda iedzīvotāju skaita pārmaiņu indeksu attiecībā pret bāzi. Ņemot vērā strauju iedzīvotāju skaita samazinājumu Latvijā, iegūstam, ka viena iedzīvotāja spēja radīt eksporta ienākumus valstij laika gaitā ir strauji palielinājusies. Tālāk, salīdzinot šādu rādītāju virknei attīstīto pasaules valstu (3.10. un 3.11.at.), redzam, ka vairākumam attīstīto OECD valstu eksporta ekspansija ir būtiski sarukusi. Darba ierobežotā apjoma dēļ autore neattēlo visus aprēķinus grafiski, taču vēlas norādīt, ka vairākumam 3.10. attēlā redzamo valstu eksporta ekspansijas indekss ir zemāks nekā tirgus daļas, kas mērītā kā eksporta attiecība pret pasaules eksportu, pārmaiņu indekss, bet abiem ir tendence sarukt, izņemot Nīderlandi, kur ar dzīvotāju skaita pārmaiņām nekoriģētais rādītājs ir bez tendences samazināties.

¹ Autore aprēķini un grafiks, izmantojot Eurostat tirdzniecības statistikas datus; Pasaules Tirdzniecības organizācijas datus (atrodami interneta vietnē http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/Statis_e.htm#database, atsauce: 10.12.2009) un ANO datus par iedzīvotāju skaitu pasaules valstīs (atrodami interneta vietnē <http://spreadsheets.google.com/ccc?key=phNtm3LmDZENoqUmTikF9DA>, atsauce: 10.12.2009.)



3.10.att. Atsevišķu attīstīto valstu eksporta ekspansijas indeksu salīdzinājums¹

3.11. attēlā redzama atsevišķu jauno ES dalībvalstu, kā arī Krievijas un Ķīnas eksporta ekspansijas indeksa dinamika: ņemot vērā iedzīvotāju skaita sarukumu, Latvijas viena iedzīvotāja spēja ģenerēt eksporta ienākumus augusi visstraujāk.



3.11.att. Valstu ar pieaugošu eksporta ekspansijas indeksu salīdzinājums²

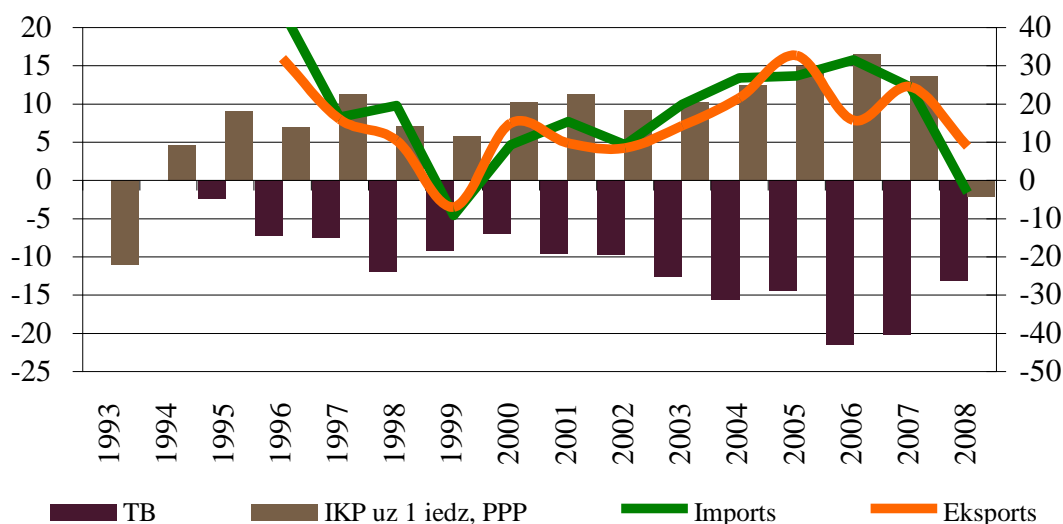
Šeit jāatzīmē, ka izmantoti Pasaules Tirdzniecības organizācijas dati par eksportu. Pasaules valstis izmanto dažāda eksporta vērtības novērtēšanas metodes: eksportā mēdz ieskaitīt atsevišķus reeksporta veidus, vai arī nē. Latvijas ārējās tirdzniecības statistikā pēc nacionālā

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot Eurostat tirdzniecības statistikas datus; Pasaules Tirdzniecības organizācijas datus (atrodami interneta vietnē http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/Statis_e.htm#database, atsauce 10.12.2009) un ANO datus par iedzīvotāju skaitu pasaules valstīs (atrodami interneta vietnē <http://spreadsheets.google.com/ccc?key=phNtm3LmDZENoqUmTikF9DA>, atsauce 10.12.2009.)

² Skat. iepriekšējo atsauci.

principa tos neieskaita, lai gan pēc *Intrastat* un *Extrastat* statistikas, ko izmanto ES valstu datu publicēšanai *Eurostat*, tiek ieskaitīta t.s. netiešā tirdzniecība.

Vai mēs varam apgalvot, ka, neraugoties uzniecīgo Latvijas daļu GTPV tirgū, tās ekspansija ir devusi rezultātu? Pieaugot atvērtības pakāpei (ap 100%) un palielinoties kapitāla ieplūdei, Latvijā pasliktinājās tirdzniecības balance, % pret IKP, taču vienlaikus pieauga iedzīvotāju pirktspēja un, iespējams, dzīves līmenis, ja par to spriežam pēc ienākumu (uz 1 iedzīvotāju) kāpumu pēc pirktspējas paritātes (3.12.att.).



3.12.att. Latvijas ārējās tirdzniecības gada pieauguma temps, % (labā ass), tirdzniecības bilance (TB), % pret IKP un ienākumu gada pieauguma temps pēc pirktspējas paritātes¹

Gluži, kā demonstrēts darba otrajā daļā – arī Latvijā vērojams importa un eksporta dinamikas simetriskums pretēji tam, ka, kā tas redzams nākošajā apakšnodaļās, reālā kursa tendencei vajadzētu pretēji ietekmēt tieksmi eksportēt un tieksmi importēt. Tas norāda uz importa komponenti eksportā. Vienlaikus, ārējās tirdzniecības intensificēšanās apstākļos, neraugoties uz negatīvā saldo kāpumu, ir iespējams paaugstināt dzīves līmeni.

Latvijas ārējo tirdzniecību būtiski neietekmē iekšējie atbalsta mehānismi (tā, piemēram, 2009. gadā uzsāktā eksporta kredītu garantēšana neskar Latvijas eksportu uz tās nozīmīgākajām tirdzniecības partnervalstīm, izņemot NVS, tādējādi izmantojama nelielai eksporta daļai, pie nosacījuma, ka ir noslēgti tirdzniecības līgumi; tādējādi šis mehānisms, kas orientēts uz jaunu tirgu apgūšanu, nepalīdz patiesajiem eksporta darījumiem). Latvija

¹ Autore veidots grafiks, izmantojot LR CSP datus un *Eurostat* datus par ienākumu līmeni pēc pirktspējas paritātes

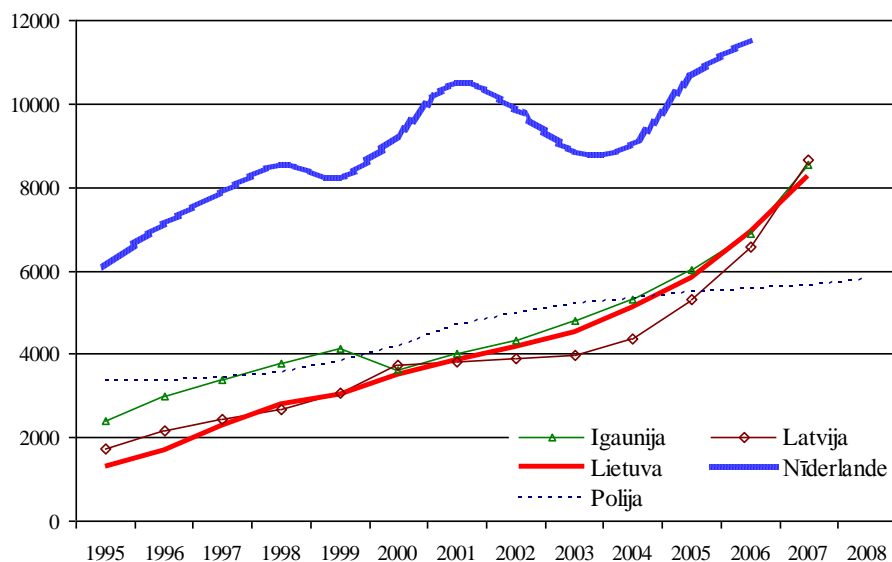
saņem ārvalstu finanšu atbalstu kredītu veidā un kā līdzfinansējumu, piem., ES fondu projektiem, taču nav atkarīga no bezmaksas materiālās palīdzības, kā arī nav t.s. *Fair trade* dalībniece no ieguvēju puses. Taču Latvijā ir iespējams iegādāties preces, kas pasaulē tiek tirgotas *Fair trade* ietvaros (ES valstis atbalsta šo kustību attiecībā pret kvalitatīvu preču importu no valstīm ar zemu produktivitāti un zemiem ienākumiem), tai skaitā *ekoproduktus*. No šī viedokļa Latvija vērtējama kā tāda, kas „iederas” jeb atrodas līdzvērtīgā pozīcijā ar savām GTPV (saskaņā ar autores sniegto konkurētspējas formulējumu). Tirdzniecības diversifikācijas ziņā Latvija (daļēji tautsaimniecības lieluma dēļ) atpaliek no GTPV (2.pielikums), taču no agresīvā vērtējuma viedokļa spēj saglabāt un palielināt savu piedāvājumu pasaules tirgū pretēji cenu un izmaksu tendencei, ko aplūkosim nākošajā apakšnodaļā.

3.2.2. Latvijas tautsaimniecības cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāju analīze konverģences kontekstā un to metodoloģiskās pilnveides iespējas

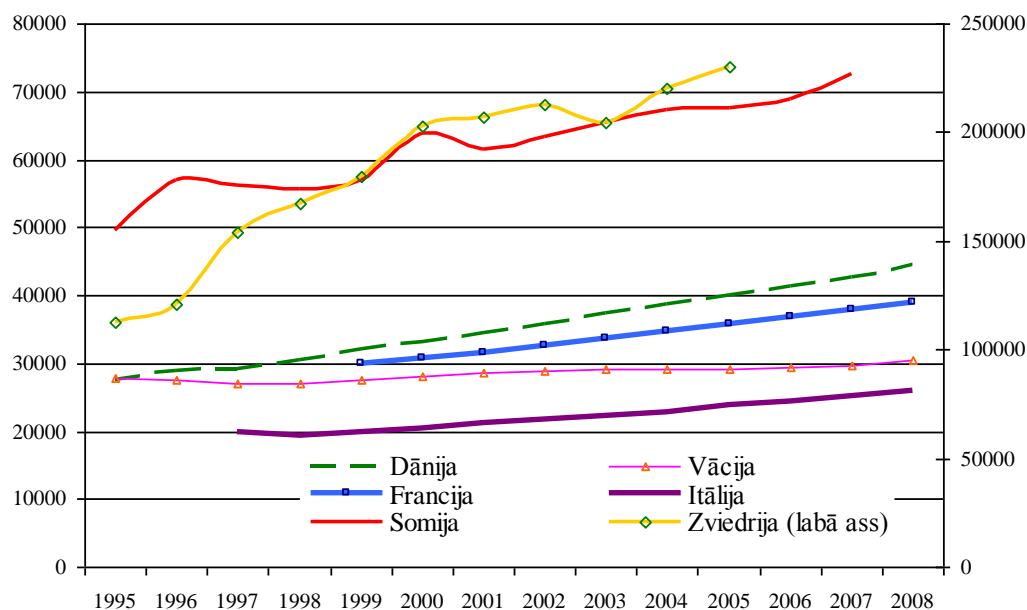
Cenu un izmaksu salīdzinājumi konkurētspējas analīzē parasti pilda konkrētu lomu: iespēju noskaidrot iespējamo ielaušanos tirgū, uzturēt tajā savu pozīciju, un, iespējams, aizvietot konkurentus, ieņemot lielāku tirgus daļu, izmantojot prevalējošo cenu un pēc iespējas mazinot izmaksas (pelnot no starpības), vai arī – mēģinot pazemināt cenu (pelnot no apjoma). No uzņēmējdarbības interešu viedokļa tas ir peļņas gūšanas jautājums, taču tautsaimniecībā kopumā tas nesniedz priekšstatu par to, vai resursu apsaimniekošanas kontekstā šādi risinājumi ir ilgtspējīgi. Izmaksu salīdzināšana starp valstīm parasti tiek veikta vai nu, izmantojot to absolūtos līmeņus (par faktora vienību), vai relatīvos rādītājus, kas parasti ir pieauguma tempu salīdzināšana starp valstīm vai faktora izmaksas uz vienu produktivitātes vienību. Aplūkosim, kādu informāciju sniedz šādi rādītāji, un kā tie var būt noderīgi Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanā.

Saskaņā ar pirktspējas paritātes absolūto versiju, cenu līmeņiem, pārreķinot pēc valūtas kursa vienā valūtā, ilgtermiņā starp valstīm nevajadzētu atšķirties. Savukārt cenu un izmaksu līmeņu atšķirība starp valstīm var raksturot izdevīgumu, valstīm iesaistoties savstarpējā tirdzniecībā. Lai gan parasti tiek salīdzinātas tieši tirgojamo preču cenas un izmaksas, jo tās potenciālajam eksportētājam sniedz informāciju par iespēju ienākt tirgū, ja cena ir „pietiekami augsta”. Tomēr šāds rādītājs nesniedz informāciju par izmaksu struktūru un peļņas normu, tādējādi, iespajds par pietiekami augstu cenu var būt maldinošs. 3.13.attēls liecina, ka ar iedzīvotāju nodarbināšanu saistītās nominālās izmaksas (uz vienu nodarbināto)

Latvijā konsekventi pieaug, bet tās pieaug arī daudzās nozīmīgās Latvijas tirdzniecības partnervalstīs. Tomēr nākamais attēls (3.14.att.) parāda, ka vairākumā Latvijas nozīmīgāko ES partnervalstu darbaspēka izmaksas ir krietni augstākas arī pēc straujā darba samaksas kāpuma Latvijā.



3.13.att. Atlīdzība nodarbinātajiem Latvijā un atsevišķās tās nozīmīgākajās tirdzniecības partnervalstīs, uz 1 nodarbināto, EUR.¹



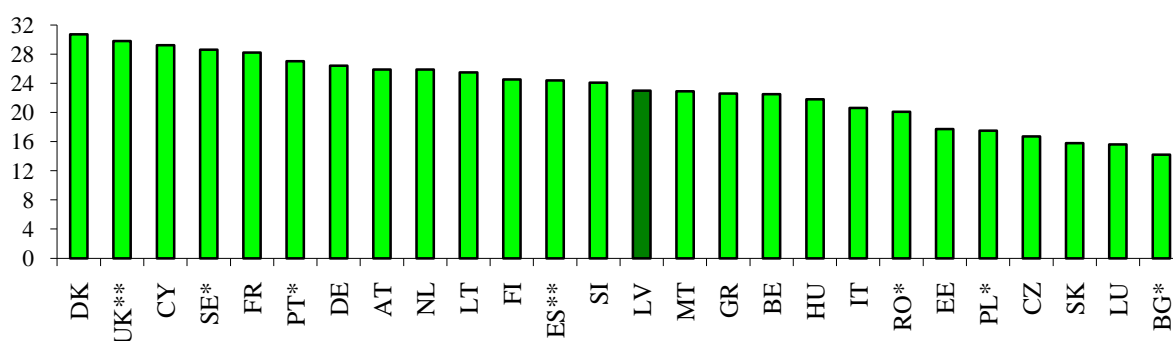
3.14.att. Atlīdzība nodarbinātajiem atsevišķās ES valstīs, uz 1 nodarbināto, EUR.²

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot Eurostat nacionālo kontu datus un datus par nodarbinātību ES valstīs

² Autores veidots grafiks, izmantojot Eurostat datus par nacionālajiem kontiem un nodarbinātību ES valstīs

3.13. un 3.14. attēlos autore izmanto Eurostat datus par nominālo atlīdzību nodarbinātajiem (konts D1) eiro izteiksmē (salīdzināmības nolūkā), kā arī Eurostat datus par nodarbināto skaitu tautsaimniecībā. Tā kā atlīdzība nodarbinātajiem ietver visa ar darbaspēka nodarbināšanu saistītās izmaksas, redzams, ka Zviedrijā tās būtiski atšķiras sociālās sistēmas dēļ, tādējādi dati attēloti uz sekundārās ass.

Taču darbaspēka izmaksas veido būtisku produkcijas izmaksu daļu. Tā kā darbaspēka izmaksas uz 1 produkcijas vienību nav nosakāmas naturālā izteiksmē, tām parasti aprēķina dinamiku un salīdzina ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm. Šeit rodas būtiska problēma, jo indekss līdzīgi kā reālais kurss atspoguļo starpības starp iekšzemi un GTPV pieaugumu vai sarukumu, taču nevienā brīdī neļauj novērtēt līmeni. Saskaņā ar 2007. gada nacionālo kontu datiem, atlīdzība nodarbinātajiem Latvijā pret kopējo izlaidi (konts P1) bija daudz zemāka nekā aptuveni pusē no ES dalībvalstīm (3.15.att.). Tomēr pret pievienoto vērtību darbaspēka izmaksas Latvijā jau ir krietni augstākas (3.16.att.) nekā pret izlaidi.

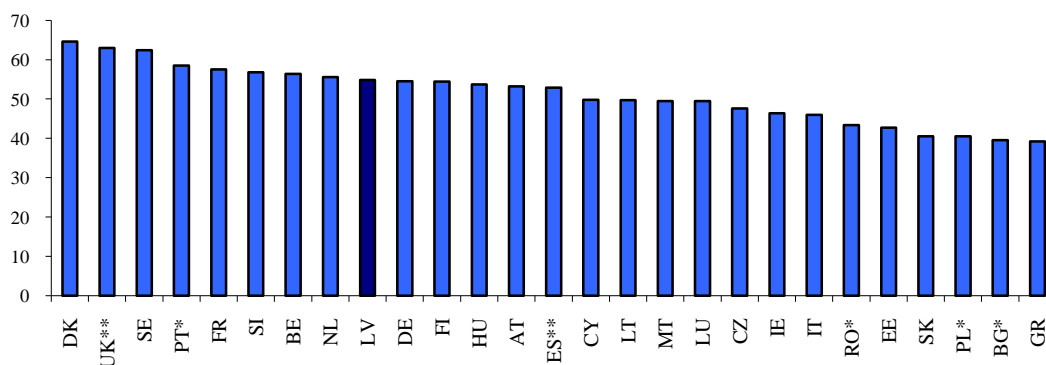


3.15.att. **Atlīdzība nodarbinātajiem pret izlaidi ES valstīs (%) 2007. gadā¹**

* - 2006. gada nac. kontu dati;

** - 2005. gada nac. kontu dati

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot Eurostat datus par nacionālajiem kontiem un nodarbinātību ES valstīs

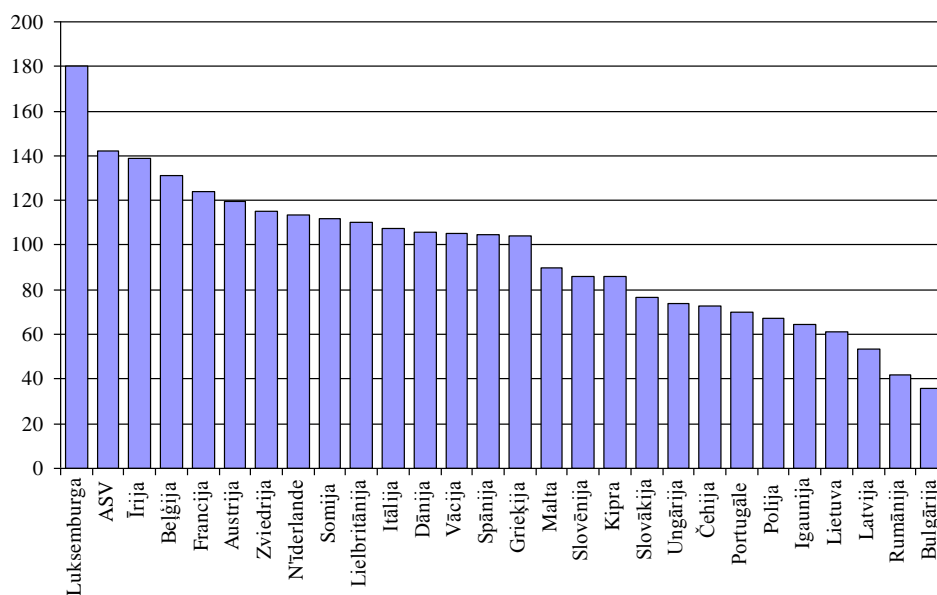


3.16.att. Atlīdzība nodarbinātajiem pret pievienoto vērtību ES valstīs (%) 2007. gadā¹

* - 2006. gada nacionālo kontu dati;

** - 2005. gada nacionālo kontu dati

Salīdzinot datus 3.16. un 3.17. attēlā redzam, ka atlīdzība nodarbinātajiem Latvijā krietni mazāk atšķiras no pārējām ES valstīm nekā, piem., darba ražīgums, kas teorētiski liecina par izmaksu konkurētspējas pozīcijas pasliktināšanos.



3.17.att. Darba ražīgums uz vienu nodarbināto ES valstīs, ES 27 = 100%, 2007.gadā²

Tomēr šo rādītāju apvienošanu, lai interpretētu vienības darbaspēka izmaksas konkurētspējas vērtēšanas kontekstā, apgrūtina vairāki apstākļi:

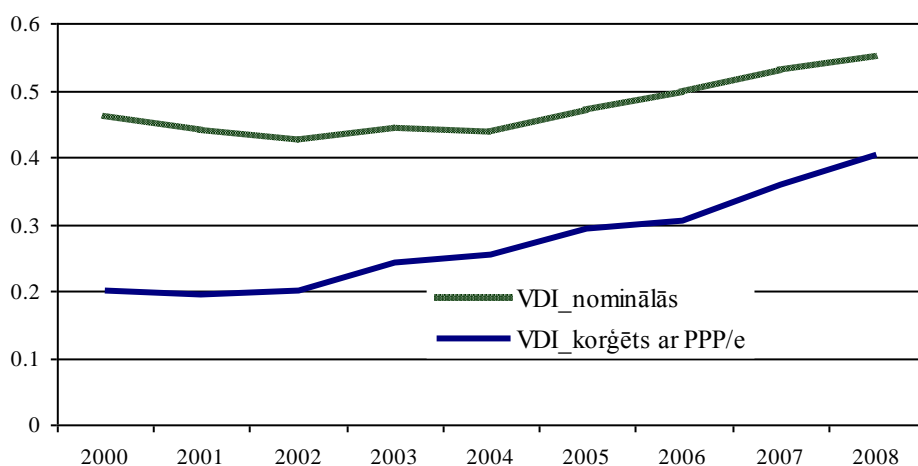
- 1) darbaspēka izmaksas, ja tā izteiktas vienā valūtā, tomēr neraksturo reālo pirktspēju un tātad – arī dzīves līmeni;

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot Eurostat datus par nacionālajiem kontiem un nodarbinātību ES valstīs

² Autores veidots grafiks, izmantojot Eurostat datus par nacionālajiem kontiem un nodarbinātību.

- 2) produktivitāte ir izteikta naudas vienībās nevis naturālā izteiksmē, turklāt saražoto preču un pakalpojumu apjoms nav homogēns, kas apgrūtina reālās produktivitātes salīdzināmību.

Lai daļēji novērstu pirmo no trūkumiem, autore izmanto Felipe (*Felippe*) aprakstīto pieeju (skat. 2.daļā) un salīdzina nominālās vienības darbaspēka izmaksas (kas atspoguļo kārtējā gada cenās izteiktas atlīdzības nodarbinātajiem un pievienotās vērtības attiecību un nosacīti raksturo darbaspēka ieguldījumu PV radīšanā) ar šādu pašu rādītāju, kas koriģēts ar pirktpējas paritātes (PPP) un valūtas kursa (e) attiecību (3.18.attēls).



3.18.att.Vienības darbaspēka izmaksas Latvijā – bez korekcijas un ar korekciju ar PPP¹

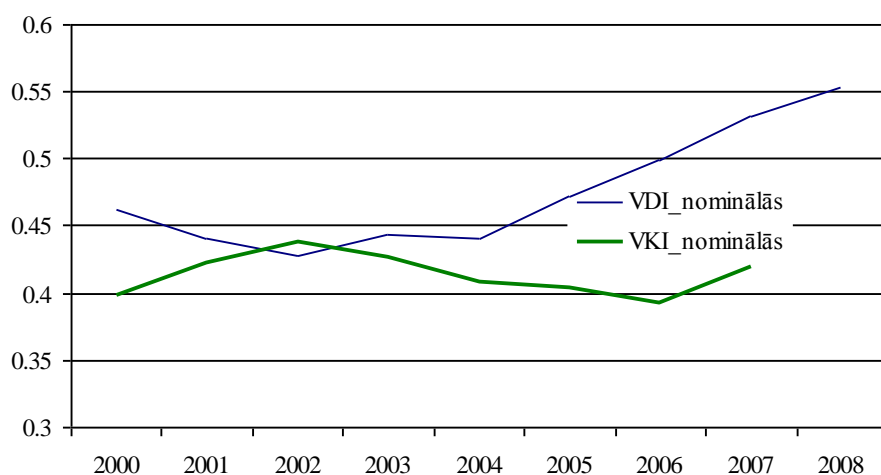
3.19. attēlā atspoguļoto laikrindu aprēķināšanai autore izmanto Eurostat nacionālo kontu datus par dalībvalstu nominālo IKP no ienākumu puses, kas izteikts nacionālajā valūtā; Eurostat datus par pirktpējas paritātēm, kā arī Latvijas Bankas valūtu kursu datus; salīdzinājums ar citām valstīm attēlots 6.pielikumā. Redzams, ka Latvijā ar pirktpējas paritāti koriģētā darba daļa pievienotajā vērtībā ir vairāk nekā 2 reizes zemāka perioda sākumā (2000. gadā) un abi rādītāji atšķiras par mazāk nekā trešdaļu 2008. gadā.

Atbilstoši aprēķina metodoloģijai, kur darbaspēka izmaksas raksturo atlīdzība nodarbinātajiem tautsaimniecībā, dalīta ar nodarbināto skaitu (vai darba stundu skaitu), bet produktivitāti – reālā pievienotā vērtība pret atbilstošo darba rādītāju, iegūstam, ka vienības darbaspēka izmaksas ir relatīvais rādītājs (daļa vai īpatsvars). Nav grūti ievērot, ka šādi var novērtēt arī kapitāla izmaksu attiecību pret pievienoto vērtību, kā arī laika gaitā – to dinamiku. Sakot, ka vienības darbaspēka izmaksas pieaug, ar to nevar tiešā veidā domāt, piem., darbaspēka izmaksas latos uz vienu saražotās preces vienību, bet gan darbaspēka

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot Eurostat un Latvijas Bankas datus.

izmaksu attiecības pret PV pieaugumu vai sarukumu attiecībā pret kapitāla attiecību pret pievienoto vērtību. Citiem vārdiem sakot, ir iespējams novērtēt darba vai kapitāla daļas izlaidē pieaugumu vai samazinājumu.

Vienības kapitāla izmaksu novērtēšanai autore izmanto B.2.g. konta rādītāju (bez jauktā kopieņēmuma), pievienoto vērtību, PV deflatoru un jau minēto PPP un valūtas kursa attiecību (Felippe iesaka peļņu izteikt kā peļņas normas un uzkrātā kapitāla līmeņa reizinājumu, bet tas šai gadījumā vairs nav nepieciešams). ANO publicē pietiekami detalizētus nacionālo kontu datus, tiesa, ne visām valstīm un ne vienādi ilgiem laika periodiem. Tomēr publicētajos datos atšķirībā no Eurostat ir nodalīti B2.g un B3.g. konti, kā arī pieejams uzkrātā kapitāla līmenis.

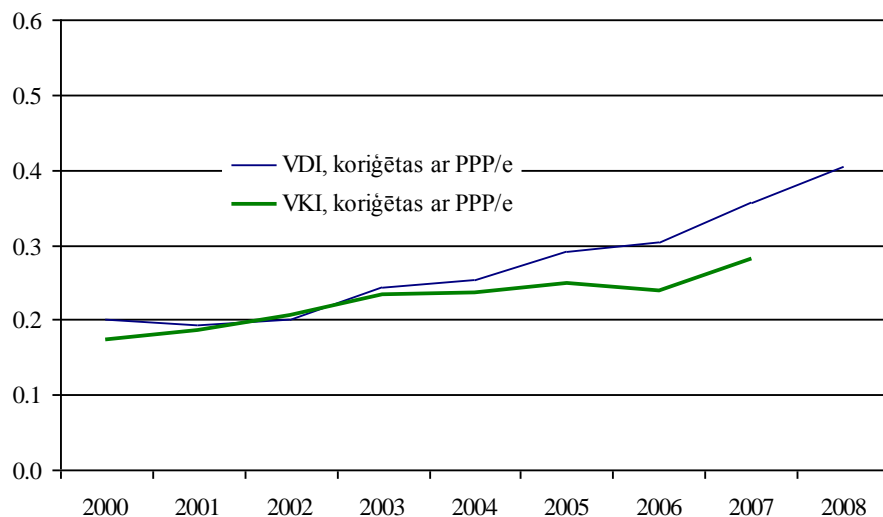


3.19.att.Nominālās vienības darbaspēka izmaksas un nominālās vienība kapitāla izmaksas Latvijā¹

3.19.attēlā autore aprēķinājusi un salīdzina nosacīti tiešās VDI un VKI, bez cenu pielāgošanās efekta (*price adjustment effect*). Redzams, ka laika periodā no 2000 līdz 2007. gadam nominālā izteiksmē kapitāla izmaksas nav būtiski mainījušās, kamēr vienības darbaspēka izmaksām bija raksturīga pieauguma tendence. Kā tas minēts darba teorētiskajā daļā – šādi konkurētspējas zudumu vai pozitīvās tendences var pārnest no darba izmaksām uz kapitāla izmaksām un teikt, ka tautsaimniecības konkurētspēja samazinās tad, ja vienības kapitāla izmaksas pieaug straujāk nekā nozīmīgākajās tirdzniecības partnervalstīs. Līdzīgi kā vienības darbaspēka izmaksu gadījumā, arī vienības kapitāla izmaksu vērtēšanu un izmantošanu konkurētspējas analīzē apgrūtina vairāki faktori:

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot Eurostat, ANO un Latvijas Bankas datus.

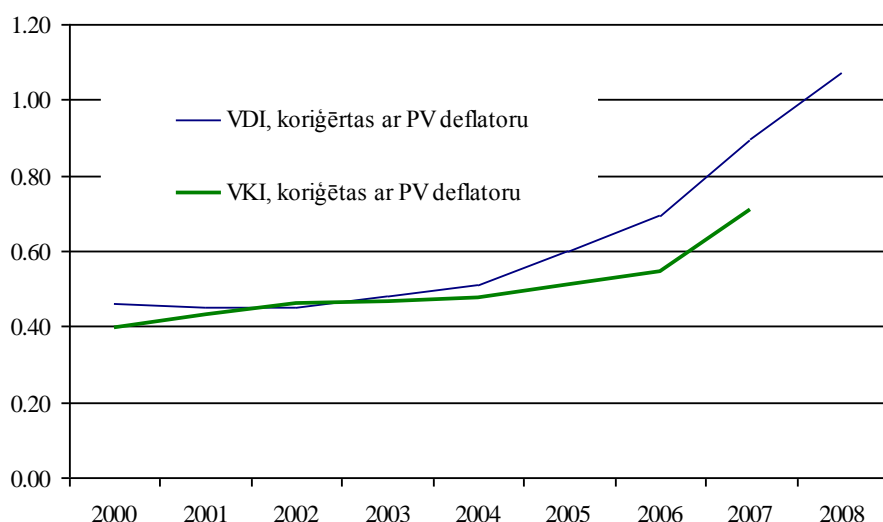
- reālā izlaide naturālā izteiksmē nav zināma tautsaimniecībai kopumā, un tiek izmantots novērtējums vērtības izteiksmē, defilējot nominālo izlaidi vai pievienoto vērtību ar attiecīgo deflatoru.
- Kapitāla un darba daļa pievienotajā vērtībā var tikt neprecīzi uzskaitīta atkarībā no pārskatos uzrādītās peļņas, darba ienākumiem un jauktā kopieņēmuma (tas ir īpaši augsts jaunattīstības valstīs, kur, piem., individuālā saimniecībā netiek rēķināta darba alga).



3.20.att. Vienības darbaspēka izmaksas un vienība kapitāla izmaksas Latvijā, koriģētas ar pirktpējas paritātes un valūtas kursa attiecību¹

Autore izmanto iepriekš minēto pieeju arī vienības kapitāla izmaksu koriģēšanai (salīdzinājums ar citām valstīm atspoguļots 7.pielikumā). Salīdzinot VDI un VKI dinamiku 3.20. attēlā un 3.21. attēlā, redzams, ka pēc pirktpējas gan kapitāla, gan darba ieguldījums (līmenis) PV radīšanā ir zemāks – gan sākotnēji, gan 2007-2008. gadā, tikmēr ienākumu kāpums valstī ir radījis pirktpējas pieaugumu un ar šādu korekciju VDI laikā no 2000. gada līdz 2007. gadam pieaugušas 1,77 reizes, kas ir nedaudz vairāk nekā kapitāla izmaksu pieaugums (1,63 reizes), kamēr bez koriģēšanas ar PPP/e atbilstošie pieaugumi būtu tikai 1.25 un 1.06 reizes (varam ievērot, ka pieaugumu atšķirība pēc koriģēšanas ar cenu efektu ir mazāka, t.i, darba un kapitāla izmaksas līdz 2007. gada samērā līdzīgā apmērā ietekmējušas izmaksu konkurētspēju. Izmantojot PV deflatoru reālās produktivitātes noteikšanai (izmantoti dati nacionālajā valūtā, 3.21.att.), iegūstam rādītāju ko tiešā veidā starptautiski nevarētu salīdzināt pirktpējas informācijas trūkuma dēļ; kā arī varam aprēķināt, ka VDI un VKI kāpums iznāk straujāks nekā koriģējot ar PPP/e: attiecīgi 1,94 un 1,78 reizes.

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot Eurostat, ANO un Latvijas Bankas datus.



3.21.att. Vienības darbaspēka izmaksas un vienība kapitāla izmaksas Latvijā, koriģētas ar PV deflatoru¹

Zemas darbaspēka izmaksas arvien ir strīdīgs faktors; arī tad, ja tās aprēķina uz produktivitātes vienību. Ja, piem., augsta cenu līmeņa valstīs tas tiek pamatots ar to, ka prece ir dārgāka nekā tās analogs citās valstīs, jo tās izgatavotājs, novietotājs veikalā un pārdevējs ir labāk apmaksāts atbilstoši augstākam dzīves standartam un produktivitātei, tad autore šeit saskata zināmu pretrunu: ja tās ir tikai absolūtās darbaspēka izmaksas, tad vienas vienības cenas pieaugums ir pamatots; savukārt augsta produktivitāte prasa, lai izmaksas uz vienu tās vienību sarūk; tādējādi nevajadzētu pieaugt cenai. Protams, šeit jāievēro saistība ar citiem tautsaimniecības sektoriem, Blassa- Samuelsona efektu u.c. faktori. Dž.Stiglics² apraksta ASV sūdzības par to valstu, kurās ir zemas darbaspēka izmaksas it kā negodīgu ekspansiju tirgū, to komentējot šādi: „Būt nabadzīgam – tas nav negodīgi –, tas ir neveiksmīgi”.

Kā redzēsīm tālāk darba trešajā daļā, vērtējot ekonomikas konkurētspējas starptautisko pozīciju, kā vieni no būtiskiem rādītājiem, kas liecina par investoru ieinteresētību uzņēmējdarbības veikšanā konkrētā valstī, pirmkārt saistās ar uzņēmējdarbības uzsākšanas vienkāršību. Un šo vienkāršību rada kā skaidra likumdošana, tā vienkāršas un maz laikietilpīgas procedūras licenču saņemšanai, pievilcīgas nodokļu likmes un zems kopējais izmaksu līmenis. Aplūkosim Latvijas cenu un izmaksu līmeni no uzņēmējdarbības vides viedokļa.

Nodokļu likmes, to piemērošanas kārtība un atvieglojumi ES valstīs atšķiras, jo atšķirībā no monetārās politikas, kas vismaz eirozonā ir vienota, fiskālā politika ir dažāda un

¹ Autores aprēķini un grafiks, izmantojot *Eurostat*, ANO un Latvijas Bankas datus.

² Stiglitz J. *Making Globalization Work*. London: Penguin Books, 2007, p. 73.

risina katrā valstī dažādus uzdevumus. Tā, piemēram, likumā var tikt noteiktas nodokļu atlaides, ja noteikta peļņas daļa tiek investēta uzņēmuma attīstībā. Līdz ar to ir svarīgi salīdzināt ne vien nominālās nodokļu likmes, bet arī t.s. efektīvo likmi jeb attiecīgā nodokļa ieņēmumus budžetā pret nodokļa bāzi, piem., peļņu (3.2.tabula).

3.2.tabula.

Nominālās un efektīvās uzņēmumu ienākumu nodokļu likmes, %, atsevišķās ES valstīs¹

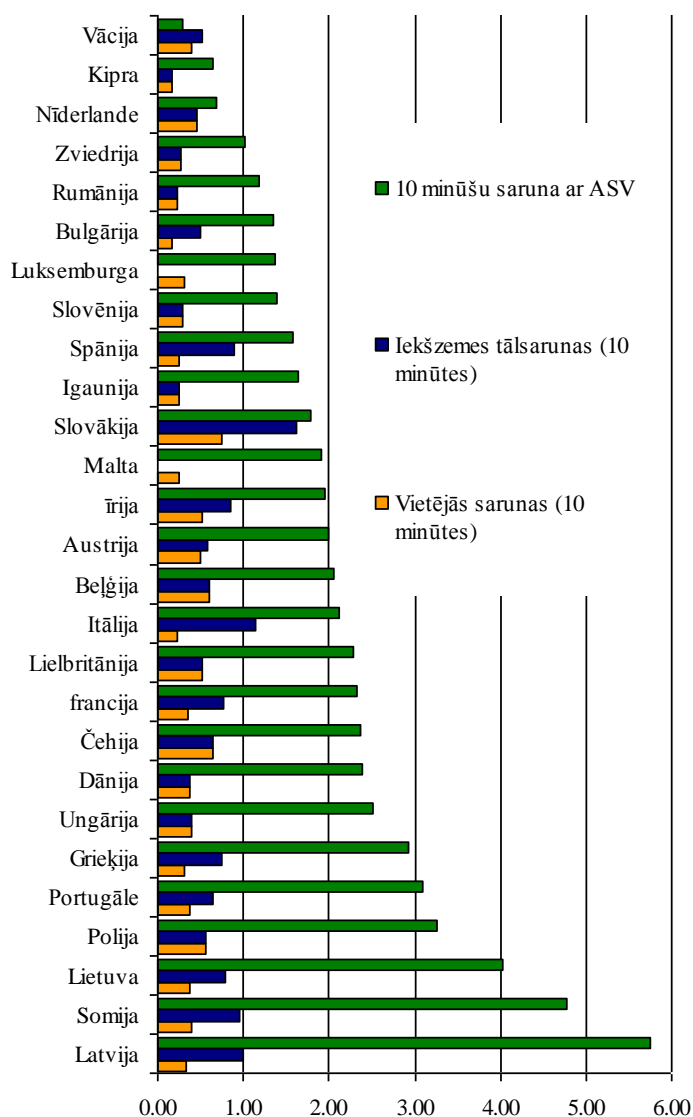
		2005 (2006), nominālā/efektīvā likme
Latvija	Nominālā / efektīvā	15.0 (15.0) / 7.2 (...)
Lietuva	Nominālā / efektīvā	15.0 (19.0) / 9.5 (12.0)
Igaunija	Nominālā / efektīvā	24.0 (23.0) / 6.1 (6.6)
Polija	Nominālā / efektīvā	19.0 (19.0) / 16.3 (...)
Somija	Nominālā / efektīvā	26.0 (26.0)/22.1 (20.1)
Vācija	Nominālā / efektīvā	38.7 (38.7)/19.0(19.7)
Dānija	Nominālā / efektīvā	28.2 (28.0)/33.9 (27.4)
Lielbritānija	Nominālā / efektīvā	30.0 (30.0)/21.9 (24.2)

... - dati nav publicēti

Raksturīgi, ka lielākajai daļai t.s. jauno ES dalībvalstu nominālā un efektīvā nodokļu likme būtiski neatšķiras, kamēr t.s. jaunajās dalībvalstīs tās var atšķirties 2-4 reizes.

Kā jau minēts, izmaksu līmenis ir ne vien konkurētspējas rādītājs, bet arī iespējamās attīstības pamats, tā kā no izmaksu un konkurētspējas nosacījumiem iekšzemē ir atkarīga arī investīciju piesaiste nozarē. Latvijai liela daļa izmaksu joprojām kalpo kā konkurētspējas priekšrocības, taču situācija ir līdzīga vairākās jaunajās ES dalībvalstīs, tādējādi ilgtermiņā konkurētspējas nosacījumi meklējami investīcijās un inovatīvos resursu izvietojuma risinājumos. To nosaka arī fakts, ka salīdzinošo priekšrocību, tai skaitā dabas resursu dēļ Latvijai nav daudz, un specializēšanās dažu produkcijas veidu eksportā var būt riskanta. Tajā pat laikā izmaksu konkurētspēja darbaspēka ziņā ir nestabila uz Āzijas reģiona fona, kur ir iespējas veikt ne vien izmaksu, bet arī mēroga ekonomiju.

¹ Autore veidojusi tabulu, izmantojot Eurostat datus no publikācijas: „Taxation Trends in the European Union.Data for the EU Member States and Norway”. Eurostat Statistics books Edition 2008 / European Commission. Pieejams interneta vietnē http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-08-001/EN/KS-DU-08-001-EN.PDF

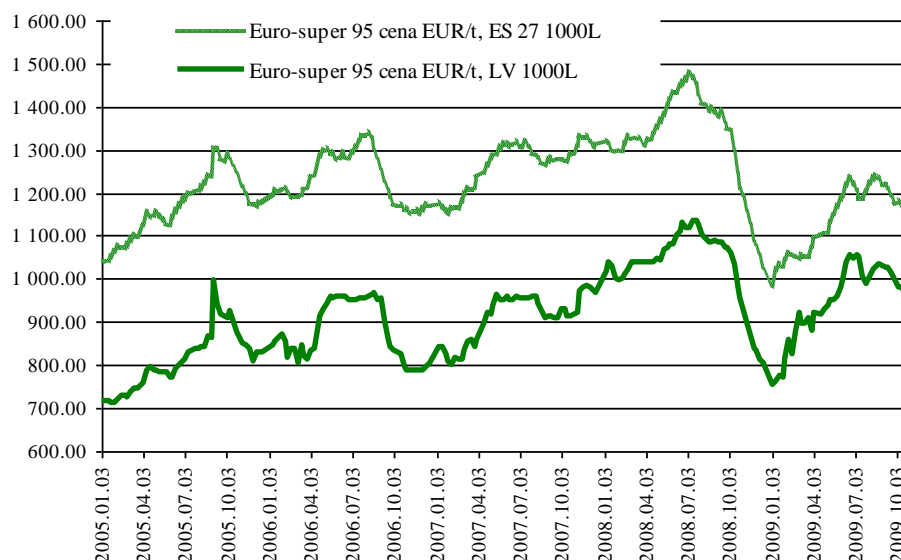


3.22.att. Telekomunikāciju izmaksu salīdzinājums ES valstīs 2008. gadā¹

Būtisku izmaksu daļu uzņēmumiem rada izdevumi par transportu, sakariem un enerģiju. 3.22. attēls rāda, ka Latvijā raksturīga augsta maksa par telekomunikāciju pakalpojumiem ES valstu kontekstā, tomēr ir zināms, ka šī brīža EK ieviešanas un sakaru pakalpojumu piedāvātāju konkurence darbojas par labu cenu samazināšanai gan iekšzemē, gan starpvalstu savienojumos.

Toties energoresursi ir salīdzinoši homogēnas preces, ko var vienkāršāk salīdzināt starp valstīm. Absolūtās izteiksmē energoresursu cenas Latvijā būtiski atpaliek no vairākuma ES valstu, it īpaši, neieskaitot nodokļus. Arī degvielas cenu atšķirību starp valstīm galvenokārt izskaidro atšķirīgās nodokļu likmes.

¹ Autores veidots grafiks pēc Eurostat datiem



3.23.att. Degvielas cenu pakāpeniska konverģence starp Latviju un ES vidējo līmeni¹

Kā iepriekš redzējām tipiskie cenu un izmaksu konkurētspējas vērtēšanas paņēmieni balstās uz darbaspēka izmaksu salīdzināšanu un konkurēšanu ar zemām darba cenām vai zemām dažādu uzņēmumu izmaksu pozīciju cenām absolūtā izteiksmē. Autore ievieš **vienības energoizmaksu** rādītāju konkurētspējas tendences vērtēšanai, pamatojoties uz:

- Tautsaimniecības energointensitāti
- Energoresursu cenām un nozares peļņu
- Dažādu energoresursu pieejamību un energoatkarību (energoresursu imports pret to bruto iekšzemes patēriņu)

Autore definē **vienības energoizmaksas kā patērēto energoresursu izmaksas uz vienu produktivitātes vienību** – līdzīgi kā tas būtu darbaspēka izmaksu gadījumā. Rādītājam saglabājas relatīvās izteiksmes problēma, taču šajā gadījumā autore ievieš rādītāju nevis tādēļ, lai salīdzinātu izmaksas, bet lai pamatotu atsevišķu resursu optimāla izlietojuma nepieciešamību.

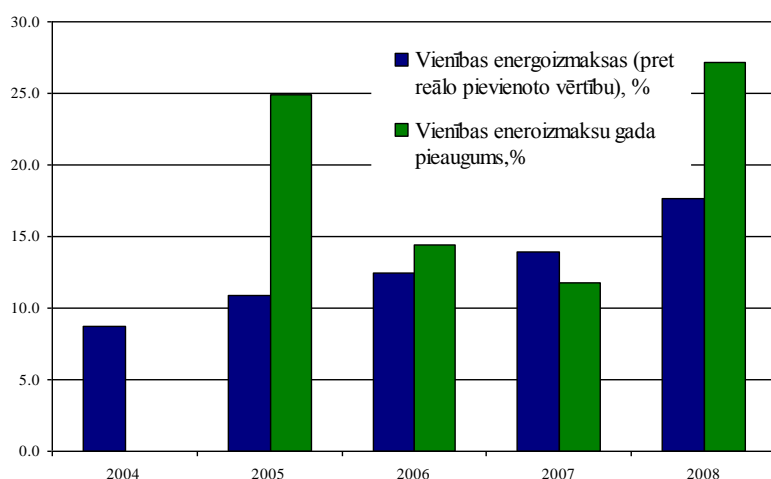
Vienības energoizmaksu aprēķināšanai Latvijā autore izmanto LR CSP publicētos energobilances datus par atsevišķu energoresursu, Eurostat un Eiropas Komisijas datus par atsevišķu energoresursu cenu dinamiku rūpnieciskajiem patērētājiem. Tā kā visu energoresursu cenu dinamika netiek publicēta, autore summē Latvijai nozīmīgākos – elektroenerģijas, dabasgāzes un degvielas galapatēriņa izdevumus rūpniecībā un transportā, izmantojot pieejamos datus par šo resursu patēriņu un cenām (3.24.att.). Autore secina, ka minētajos divos tautsaimniecības sektoros laikā no 2004. līdz 2008. gadam (pieejamais datu

¹ Autore veidots grafiks, izmantojot EK Enerģijas ģenerāldirektorāta publicētās laikrindas par atsevišķu naftas produktu cenām

periods cenām) 3 veidu energoizmaksas rūpniecībā un transportā (nozares, kurām Energobilances publikācijās pieejams patēriņa dati naturālās vienībās¹) palielinājušās 2.1 reizi, bet attiecībā pret šo nozaru izlaidi – pieaugušas no 9% līdz 13.2%. Attiecinot autores aprēķinātās energoizmaksas pret abu nozaru reālo pievienoto vērtību un aprēķinot šīs attiecības dinamiku, varam redzēt, ka vienības energoizmaksu dinamika pasliktinājusi izmaksu konkurētspēju

Gan iekšzemes komponente, gan pasaules cenas energoizmaksu kāpumu veicinājusi līdzīgā apmērā, taču šo rādītāju kā riska faktoru liek uztvert vērtības radīšanas problēma (skat. iepriekšējā apakšnodaļā – zemā produktivitāte un jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā), gan augstāka nekā vidēji GTPV energoatkarība, kas pastiprina vajadzību pēc ilgtspējīgas energoresursu izmantošanas koncepcijas tautsaimniecības līmenī, ko, iespējams, varētu risināt, radot vai izmantojot citu valstu piedāvātās oriģinālas enerģijas ieguves metodes, veicinot resursus ietaupoša dzīvesveida popularizāciju un novēršot zemas jaudu noslodzes cēloņus.

Tā kā nav pieejami dati par nozaru izmaksu struktūru, šis ir viens no izmaksu novērtējumiem, kam alternatīvu varētu veidot energoražošanas nozares izlaides attiecināšana pret kopējo izlaidi (jo energonozares saražoto kāds patērē un tās ir viņa izmaksas un šādu rādītāju būtu vieglāk salīdzināt starp valstīm), tomēr no metodoloģiskā viedokļa šādam rādītājam trūkst korektuma. Latvijā E nozares (pēc NACE.1. klasifikācijas) izlaides pret kopējo izlaidi attiecībai ir bijusi neliela tendence pieaugt.



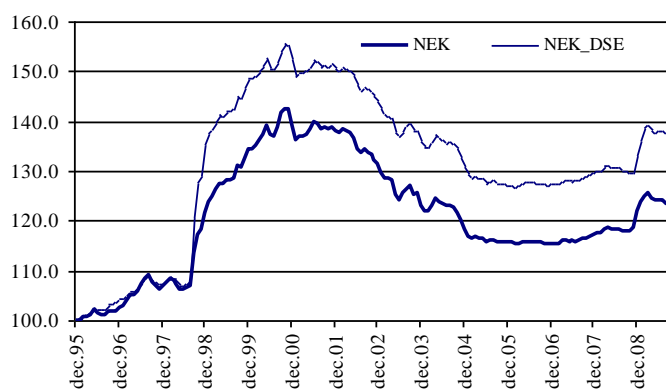
3.24.att. Vienības energoizmaksas un to dinamika Latvijā rūpniecības un transporta nozarēs²

¹ Latvijas statistikas gadagrāmata. Rīga: LR CSP, 2008., 473. - 483. lpp.

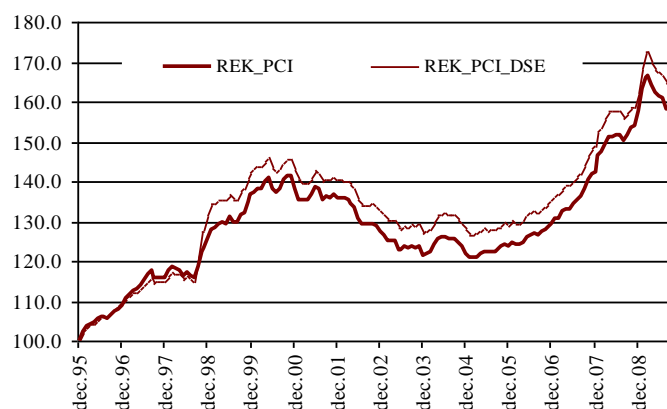
² Autores veidots rādītājs, izmantojot LR CSP publicētos energobilances datus (atsevišķu energoresursu patēriņš rūpnieciskajā sektorā) līdz 2007. gadam, nacionālo kontu datus par rūpniecības un transporta nozares pievienoto vērtību un izlaidi, Eurostat datus par elektroenerģijas un dabasgāzes cenām (absolūtā izteiksmē) rūpnieciskajiem patērētājiem, un EK Enerģijas ģenerāldirektorāta datus par degvielas cenām, ieskaitot nodokļus.

Autore secina, ka Latvijas tautsaimniecības cenu un izmaksu konkurētspēju salīdzinājumā ar iepriekšējiem periodiem tiklab samazina vienības energoizmaksas kā, piem., darba izmaksu kāpums. Problemātiska ir vienības energoresursu rādītāja salīdzināšana starp valstīm, jo daudzu valstu detalizētas energobilances netiek publicētas.

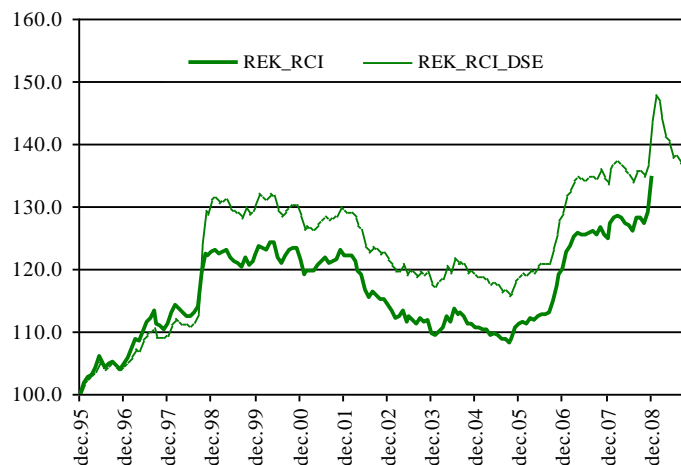
Populārākais no sintezētajiem cenu un izmaksu konkurētspējas rādītājiem ir reālais efektīvais valūtas kurss. Kā redzams 3.25. attēlā, līdz 2003. gadam reālā kursa dinamika praktiski atkārtoto nominālā kursa dinamiku, taču kopš 2003. gada beigām REK dinamiku daudz vairāk ietekmējusi cenu komponente. Dažādiem reālo kursu rādītājiem Latvijā ir līdzīgas vispārējās tendences, taču tās nav vienādi stipri izteiktas, kā arī tās mēdz ietekmēt dažādi faktori. Perioda sākumā līdz aptuveni 1999.gadam tika novērots visai straujš reālo kursu kāpums, ko sākotnēji noteica pielāgošanās pasaules cenu līmenim, bet perioda beigās – nominālā kursa izmaiņas Krievijas krīzes dēļ. Vēlāk lata reālais efektīvais kurss pakāpeniski samazinājās, taču tā komponentu attīstība bija atšķirīga. Varam ievērot, ka DSE metodes lietojums tirdzniecības svaros REK aprēķināšanai (autore šo metodi lieto arī tirgus daļu raksturošanai darba 3. daļā un pieprasījuma nodrošinājuma matricas paraugu atspoguļo 5.pielikumā) lielu nominālo šoku gadījumā nobīda līmeni, taču būtiski neizmaina vispārējo tendenci; kā nominālā efektīvā kursa gadījumā, tā arī reālā efektīvā kursa gadījumā.



a) Lata nominālā efektīvā kursa dinamika



b) Lata reālā efektīvā kursa dinamika, deflējot ar PCI



c) Lata reālā efektīvā kursa dinamika, deflējot ar RCI

3.25.att. a), b) un c). Lata nominālā efektīvā un reālā efektīvā kursa atšķirības, izmantojot ar vienkāršo tirdzniecības apgrozījumu aprēķinātos svarus un ar divkārši svērtā eksporta (DSE) metodi aprēķinātos svarus ar periodisku to atjaunošanu ik gadu¹

¹ Autores aprēķināts REK ar DSE svaru metodi, salīdzināts ar LB publicēto lata REK. Autore aprēķinus veic tam pašam valstu lokam, kam pieejams LB publicētais REK (dati, kas publicēti līdz 2009. gada decembrim); Autore izmanto aprēķinā iekļauto valstu nacionālo statistikas organizāciju un centrālo banku datus attiecīgi par cenu un valūtas kursu pārmaiņām; Eurostat datus, par starpvalstu tirdzniecības apjomu un nacionālajiem kontiem; OECD datus par dažu valstu ražotāju cenām, ANO datus atsevišķu valstu nacionālajiem kontiem. Autores aprēķini,

Varam atzīmēt, ka ar ražotāju cenām defilētā REK svārstības, piem., Krievijas krīzes gadījumā bija izteiktākas, ko izskaidro liela vietējā izmaksu komponente Krievijā, bet tai pat laikā – liela importa komponente Latvijā (piem., energoresursu imports no Krievijas šādā situācijā sadārdzinās). Iepriekšējo gadu laikā lata REK ir diezgan maz svārstījies nominālās komponentes ietekmē, taču cenu un izmaksu kāpuma dēļ šāda konkurētspējas rādītāja attīstība norāda uz konkurētspējas zudumu. Tomēr, kā redzams iepriekš, darba 3.1. daļā un 1.pielikuma attēlos, Latvijas tirgus daļas turpinājušas pieaugt, turklāt vēl straujāk nekā periodā, kad REK samazinājās (kas savukārt it kā liecina par labu konkurētspējai). Šādas sakarības trūkums starp rādītājiem, kas šķietami norāda uz konkurētspējas pārmaiņu virzienu un atsevišķiem strukturālajiem rādītājiem, kas apliecina pozīciju tirgū, norāda uz to, ka vai nu REK nav izmantojams konkurētspējas analīzē, vai nu kāds no pozīcijas rādītājiem nav konkurētspējas rādītāji. Šim sakarības trūkumam ir vairāki iemesli:

- augošs REK raksturīgs daudzām attīstības/pārejas/t.s. *catching-up* valstīm un bieži saistīts ar zemo sākotnējo produktivitātes līmeni, kuram, palielinoties saražoto un eksportēto preču kvalitātei un pievienotajai vērtībai, ir tendence pieaugt straujāk nekā attīstītajās valstīs, ja tās ir galvenās tirdzniecības partnervalstīs.
- izmaksu un valūtas kursa mazināšana var būt bezgalīga, bet tik un tā nesekmīga: tirdzniecības apjomu būtiski ietekmē ir atkarīgs no tā, kas tieši tek piedāvāts ārējam tirgum un kādi ir nosacījumi tirdzniecībai starp valstīm – ražošanas un tirdzniecības kvotas, tarifu un netarifu barjeras.

Var atzīmēt vairākus iemeslus, kādēļ tekošajā konta korekcijas iespējas ir ierobežotas attiecībā pret valūtas kursa pārmaiņām:

- uzcenojumu pielāgošana un t.s. *pricing to market*;
- algu un cenu dinamika iekšzemē aun ārvalstīs (iekšzemes valūtas izteiksmē)
- piedāvājuma elastība un kapacitātes ierobežojumi;
- aizņemšanās ārvalstu valūtās un kredītu ierobežojumi;
- iekšzemē un ārvalstīs ražotu preču aizvietojamības pakāpe (*home bias* jeb nosliece pirkt iekšzemē ražotas preces);
- tirdzniecības izmaksas un tirdzniecības barjeras (cik vienlīdzīgi ir tirdzniecības nosacījumi pret galvenajām partnervalstīm preču kategorijās, ko konkrētā valsts patiešām ražo un vēlas eksportēt).

Latvijai ir aktuāli vairāki no šiem argumentiem, turklāt, kā atzīmē N.Bermans (*N.Berman*) un A.Bertu (*A.Berthou*), valstīm, kurām raksturīga aizņemšanās ārvalstu valūtās un/ vai kurām rūpniecība saistīta ar ārvalstu finansējumu, raksturīga zemāka eksporta elastība pret REK pārmaiņām¹. Valūtas kursa nedrošo saikni ar investīciju pieplūdi raksturo P.Krugmans (*P.Krugman*), uzsverot ilgstoša uzticamības tautsaimniecībai kopumā nozīmi, atgādinot vēsturiskos piemēros par Austrālija dolāra vērtības kritumu, ko ārējie investori uzskatīja par labu lētu iespēju ienākt stabilā ekonomikā, turpretī Indonēzijas rūpijas vērtības kritums pat pēc vairāk nekā 20 gadu sekmīgas tautsaimniecības izaugsmes izraisīja pavisam pretēju reakciju, jo tirgus dalībnieki tik un tā nebija sākuši vērtēt Indonēziju kā uzticamu tirgu, kā rezultātā investīcijas no valsts aizplūda.

Līdzsvara reālā kursa vērtēšana, lai arī ir populāra, tomēr tās izmantošanas iespējas konkurētspējas analīzē ir ierobežotas un vērtējamās neviennozīmīgi. Mēģināsim novērtēt lata REK līdzsvaru, izmantojot BEER pieeju, kas aprakstīta darba teorētiskajā daļā. Tātad, fundamentālajiem mainīgajiem jāizskaidro līdzsvara kursa ilgtermiņa tendence, un REK vajadzētu būt tieksmei atgriezties pie līdzsvara stāvokļa straujāk, ja lielāka ir novirze no līdzsvara.

Mēģināsim novērtēt Lata REK līdzsvaru ar PCI deflētajam rādītājam, izmantojot LB datus par lata REK (deflēts ar patēriņa cenu indeksu), kā arī galveno tirdzniecības partnervalstu centrālo banku un nacionālo statistikas institūciju datus par procentu likmēm tirdzniecības apjomu, ekonomikas atvērtības pakāpi, darba ražīgumu, tīrajiem ārējiem aktīviem (ceturkšņu dati; darba ražīgums ir sezonāli izlīdzināts, laikrinda aptver laika posmu no 1996. - 2007.gadam). Autore izmanto GTPV centrālo banku datus par īstermiņa likmēm, izdarot interpolāciju Lietuvas datus perioda sākumā; dati par ilgtermiņa likmēm būtu korektāki, taču tie daudzos gadījumos nav pieejami vajadzīgajam laika periodam (t.sk. Latvijas dati) un ar vajadzīgo biežumu.

Izsakot REK kā funkciju no fundamentālajiem mainīgajiem, iegūst, ka nozīmīgi ir tikai procentu likmju starpība ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm (D_I), produktivitāte ($\text{LOG}(\text{PROD})$) un ekonomikas atvērtība (OPEN), un modelis sākotnēji šķiet labs tādā izpratnē, ka mainīgie ir statistiski nozīmīgi un izskaidro ~70% no rezultatīvās pazīmes variācijas (3.3.tabula), tomēr šādai analīzei trūktu korektuma, lai parādītu, ka REK tiešām izskaidro iekļautie fundamentālie mainīgie.

¹ Berman N., Berthou A. „Financial Markets Imperfections and the Impact of Exchange Rate Movements on Exports”. Centre d’Economie de la Sorbonne. Paris, 2006, p. 12.

Lata REK līdzsvara vērtējums, izmantojot fundamentālā līdzsvara vienādojumu

	Koeficienti	St.kļūda	t-Statistika	Varb.
C	5.172439	0.183930	28.12177	0.0000
LOG(PROD)	0.073179	0.030704	2.383381	0.0215
OPEN	-0.007845	0.001132	-6.932797	0.0000
D_I	-0.009288	0.001657	-5.605512	0.0000
R ²	0.720161	Atkārtīgā mainīgā vidējā vērtība		4.824646
Koriģētais determinācijas koeficients Adjusted R ²	0.701081	Atkārtīgā mainīgā standartnovirze		0.082850
Regresijas standartkļūda	0.045297	Akaike informācijas kritērijs		-3.271495
Atlikumu kvadrātu summa	0.090280	Švarca kritērijs		-3.115562
Logaritmiskā ticamības funkcija	82.51589	Hannan-Quinn kritērijs		-3.212568
F-statistika	37.74448	Durbina-Vatsona statistika		0.720340

Atbilstoši specififikācijai starp mainīgajiem pastāv viens kointegrācijas vektors (5.1.Pielikums). Citiem vārdiem, ir tikai viena to lineāra kombinācija, kas ir stacionāra. Mūsu gadījumā vajadzētu, lai šī sakarība būtu tāda, ka REK ir endogēns, t.i. ar pārējiem modeļa mainīgajiem izskaidrots lielums. Pretējā gadījumā nevar apgalvot, ka teorētiskie mainīgie izskaidro valūtas kursa novirzi no līdzsvara.

Kļūdu korekcijas modelis rāda, ka šāda sakarība nepastāv attiecībā uz REK, bet gan drīzāk uz procentu likmju starpību iekšzemē un vidēji galvenajās tirdzniecības partnervalstīs (5.2.Pielikums). Tas apstiprinās, uzstādot ierobežojumus, ka koeficienti pie pārējiem mainīgajiem ir nulle. Līdzīgus rezultātus iegūst, vērtējot REK, kas aprēķināts ar ražotāju cenu attiecību, kā arī rezultāti būtiski nemainās, ja izmanto REK, ko autore aprēķinājusi, ar divkārti svērtā eksporta metodi iegūstot tirdzniecības svarus. Teorētiski var izvēlēties citus mainīgos, taču būtu grūti ekonomiski pamatot, kāpēc tie izskaidro REK līdzsvara līmeni. Tāpat, iespējams, sakarība eksistē, taču tā nav lineāra. Tomēr pamatā lata REK līdzsvara vērtēšanas problēmas nosaka periods, kurā neietilpst vairāki secīgi ekonomikas cikli; valūtas kurss ir fiksēts, bet reālais kurss caur cenu pārmaiņām pielāgojas salīdzinoši lēni.

Tāpat reālā kursa līdzsvara vērtēšana nepalīdz Latvijas konkurētspējas dinamikas vērtēšanā, jo, pirmkārt, tā dinamika pati par sevi ir pretēja tam, kā teorētiski vajadzētu

¹ Autores aprēķini

attīstīties eksportam un tirgus daļām, un, otrkārt, līdzsvara līmeņa noteikšanu apgrūtina datu trūkums par vairākiem secīgiem ekonomikas cikliem. Izsakot REK kā funkciju no fundamentālajiem mainīgajiem, iegūst, ka nozīmīgi ir tikai procentu likmju starpība ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm, produktivitāte un ekonomikas atvērtība, un modelis sākotnēji šķiet labs – mainīgie ir statistiski nozīmīgi un izskaidro ~70% no rezultatīvās pazīmes variācijas, taču kļūdu korekcijas modelis rāda, ka vienīgais kointegrācijas vektors, kas atbilst modeļa specifikācijai (lineārs modelis bez laika trenda un ar konstanti) nenorāda uz REK kā endogēno mainīgo. Tā vietā vienīgais endogēnais mainīgais izrādās procentu likmju starpība. Šādas līdzsvara reālā kursa vērtēšanas īpatnības raksturīgas īsiem datu periodiem valstīs ar fiksētu valūtas kursu, kur cenu veidošanās process ir salīdzinoši inerts. Valūtas kursu īsā laikā vispirms ietekmē naudas un vērtspapīru tirgus šoki, kamēr cenu līmenis, ir salīdzinoši mazāk elastīgs, turklāt iekšzemes tirgū parasti neeksistē pilnīga konkurence; ilgā laikā REK nebūs konstants pastāvīgu reālā sektora šoku ietekmē.

Kādēļ vēl REK Latvijā nevajadzētu uzskatīt par konkurētspējas vērtējuma objektīvāko rādītāju? Aplūkojot tirdzniecības plūsmu saikni ar REK pārmaiņām, attiecībās ar daudzām valstīm vērojama līdzīga aina: reālajam kursam pieaugot vai samazinoties, abas tirdzniecības plūsmas mainās vienā un tajā pašā virzienā (4.pielikums). To nosaka daudzu mazu atvērtu tautsaimniecību īpatnība - eksporta atkarība no importētajām izejvielām, energoresursiem un kapitālprecēm.

Jāatzīmē, ka Latvijas ārējās konkurētspējas dinamiku raksturojošie cenu un izmaksu rādītāji liecina par pozīcijas pavājināšanos, taču tie neparāda pozīciju absolūtā izteiksmē, t.i., salīdzinošās priekšrocības cenu un izmaksu kontekstā pastāv tikmēr, kamēr norisinās konverģence un līmeņi ir ievērojami zemāki nekā galvenajās tirdzniecības partnervalstīs. Tomēr šis apstāklis liek pievērst pastiprinātu uzmanību konkurētspējas kapacitāti veidojošajiem faktoriem, kas patlaban lielā mērā saistāmi ar cilvēkkapitālu un investīciju mērķtiecīgumu, kas savukārt mazai atvērtai ekonomikai ilgtermiņā nosaka, cik ilgtspējīga ir ekonomikas izaugsme un ārējās konkurētspējas pozīcija.

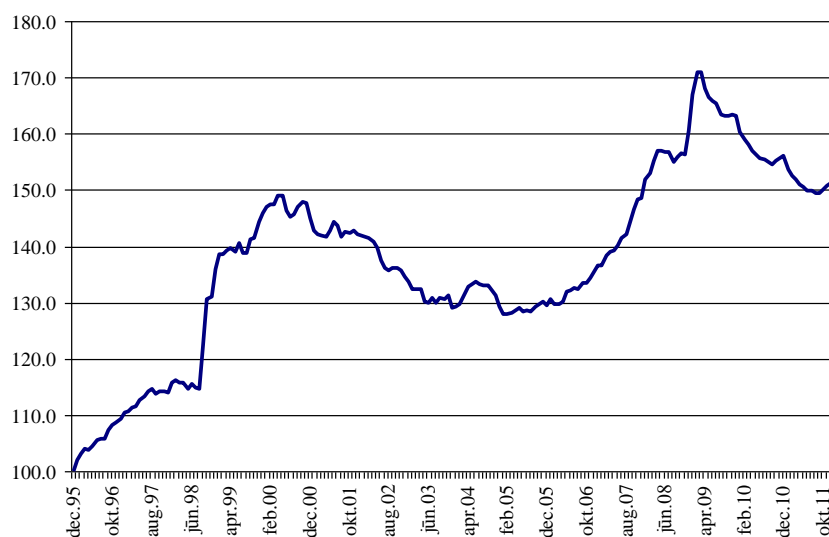
Saskaņā ar Dž.D. Zaka (*J.Sachs*) un A.M. Vornera (*A.Warner*) kritērijiem, Latvijai ir konverģences iespējamības nosacījumi (nav sociālistiskā tautsaimniecības struktūra, valstī nenotiek liela mēroga nemieri un revolūcijas, ieilgusi karadarbība, kā arī smaga cilvēktiesību un politisko tiesību ierobežošana¹). Iemesli, kādēļ autori uzskaita šādus priekšnoteikumus ir – privātā kapitāla uzkrāšana. Tai pat laikā, kā redzējām iepriekšējā nodaļā – uzkrātā kapitāla līmenis Latvijā ir ļoti zems un gaidāmais konverģences process ir ilgstošs.

¹Sachs J., Warner A. Economic Convergence and Economic Policies. National Bureau of Economic Research. – Working Paper No.5093. Cambridge: National Bureau of Economic Research. 1995, p. 9.

Konverģences procesā arvien samazinās ieguvums no tirgus cenu starpības, izmantojot cenu līmeņu starpību starp iekšējo un ārējo tirgu. Attīstītu valstu ekonomikas izaugsmes iespējas arvien mazāk slēpjas gan eksporta pieaugumā kā tādā, gan cenu dinamikā, kā to raksturo, piemēram, A.Kabundi (*A.Kabundi*) un F.N.De Simons (*F.N.De Simone*) ar Francijas piemēru¹, vai E.Doila (*E.Doyle*), kas pētot Īrijas ārējo tirdzniecību vairākās desmitgadēs, secina, ka pieaugot ekonomiskās attīstības līmenim, valstij ir daudz mazāk iespēju to balstīt uz pozitīvām ārējās ekonomikas ietekmi (*spillovers, externalities*)².

Līdzīgi varam spriest par Latvijas tautsaimniecības cenu un izmaksu konkurētspējas tendencēm konverģences procesa ietekmē: pie zemākiem ienākumu līmeņiem raksturīgāka gan straujāka ekonomikas izaugsme, gan arī tai sekojošs cenu kāpums. Lata reālā efektīvā kursa neformālais vērtējums parāda, ka Latvijai nav tendences atgriezties pie bāzes līmeņa, kas norāda uz pakāpenisku cenu līmeņa konverģenci. Tai pat laikā tas neļauj apgalvot, ka REK nebūtu atbilstošs līdzsvaram saskaņā ar fundamentālo mainīgo attīstību.

Autore izmanto savu aprēķināto lata reālo efektīvo kursu ar DSE svaru metodi un ik gadu atjaunotiem svāriem, un EK aktuālās (2009. gada rudens) prognozes par Latvijas GTPV sagaidāmo patēriņa cenu kāpumu 2010. – 2011. gadā, un aprēķina, ka, lai arī lata reālais efektīvais kurss zemās inflācijas dēļ Latvijā vidējā termiņā varētu samazināties (nominālā valūtas kursa prognožu vietā pieņemts izmantot nemainīgu kursu), tas neatgriezīsies pie bāzes līmeņa, norādot uz konverģences procesa turpināšanos (3.26.attēls).



3.26.att. Sagaidāmā lata REK_PCI attīstība līdz 2011.gada decembrim³

¹ Doyle E. Export-output causality: the Irish case 1953-93. Atlantic Economic Journal, June 1998. Pieejams interneta vietnē: http://findarticles.com/p/articles/mi_hb6413/is_n2_v26/ai_n28708334/

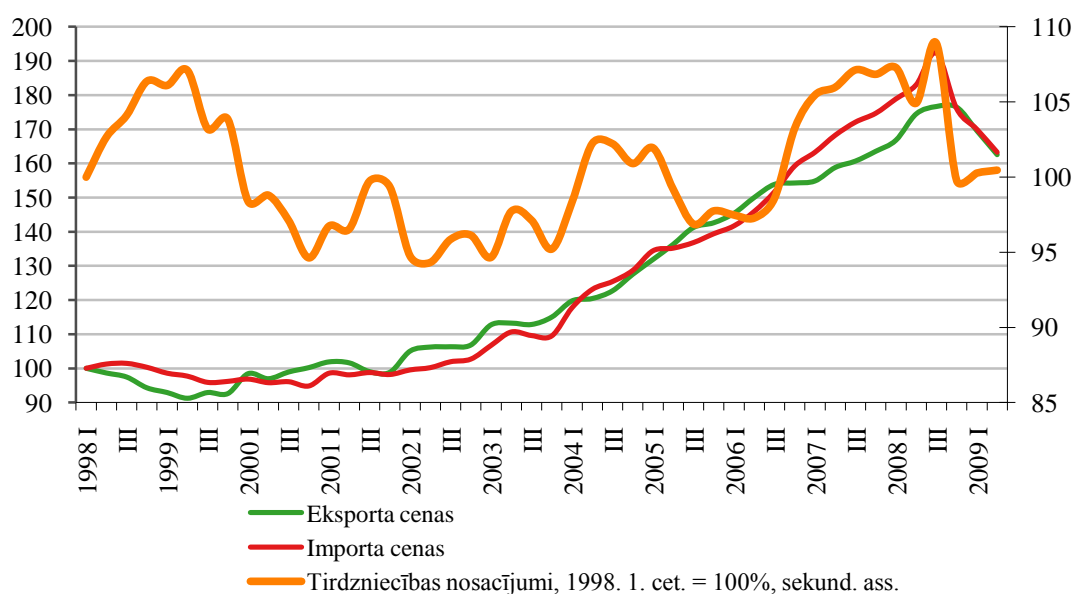
² Kabundi A., Simone F.N.De. Recent French Export Performance: Is There a Competitiveness Problem? IMF Working paper WP/09/2. 2009, p. 3; 14.

³ Autores veikti aprēķini, izmantojot REK_PCI ar DSE svaru matricu un Eiropas Komisijas 2009. gada rudens prognozes par galveno makroekonomisko rādītāju attīstību Latvijā un tās GTPV.

3.2.3. Latvijas tirdzniecības nosacījumu un eksporta relatīvās rentabilitātes novērtējums

Tirdzniecības nosacījumi, rentabilitātes indekss un vienības maržas indekss ir tie konkurētspējas rādītāji, kam pietiek ar iekšzemes datiem, ja nav vēlmes salīdzināt rezultātus ar citām valstīm (piem., relatīvās eksporta maržas salīdzināšanas nolūkā, skat. 3.28. un 3.29.att.). Tie ir vienkārši aprēķināmi – netiek izmantots valūtas kurss, vienīgi pievienotās vērtības deflatori un ārējās tirdzniecības vienības vērtības indeksi.

Latvijas tirdzniecības nosacījumu dinamika ne vienmēr atspoguļo tādu pašu konkurētspējas tendenci, kā REK (3.26.attēls), t.i., drīzāk varam ievērot, ka atsevišķos periodos vienlaikus pieaug vai samazinās gan TN (3.27.attēls), gan REK, sniedzot pretrunīgu priekšstatu par konkurētspējas pārmaiņām tādā izpratnē – vai mums ir iespēja pelnīt, izmantojot starpību starp cenu līmeni iekšzemē un galvenajās tirdzniecības partnervalstīs.



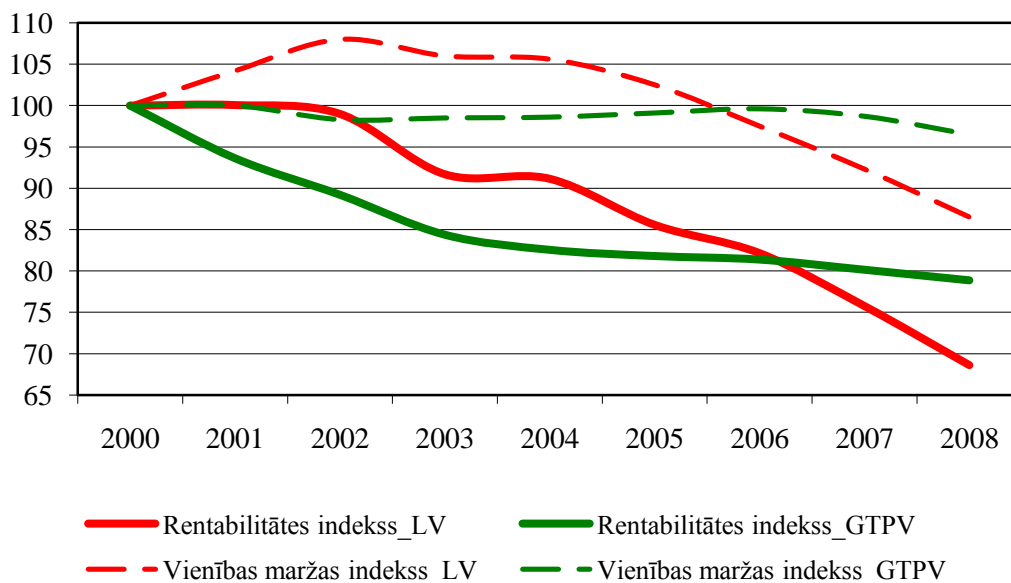
3.27.att. Importa un eksporta vienības vērtības indekss un Latvijas tirdzniecības nosacījumi¹

Viens no iemesliem ir meklējams rādītāju saturā: cenu indeksi, ko ietver reālais kurss, attiecināmi uz viendabīgāku rādītāju struktūru, lai gan tā mēdz atšķirties starp valstīm, tomēr PCI grozu atšķirība starp, piem., Latviju un Krieviju ir daudz mazāka nekā ārējās

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot LR CSP publicētos importa un eksporta vienības vērtības bāzes pieaugumus.

tirdzniecības vienības vērtības struktūra, jo krasi atšķiras tirgoto preču loks. Līdz ar to importa un eksporta vienības vērtības indeksu salīdzināmība ir nosacīta.

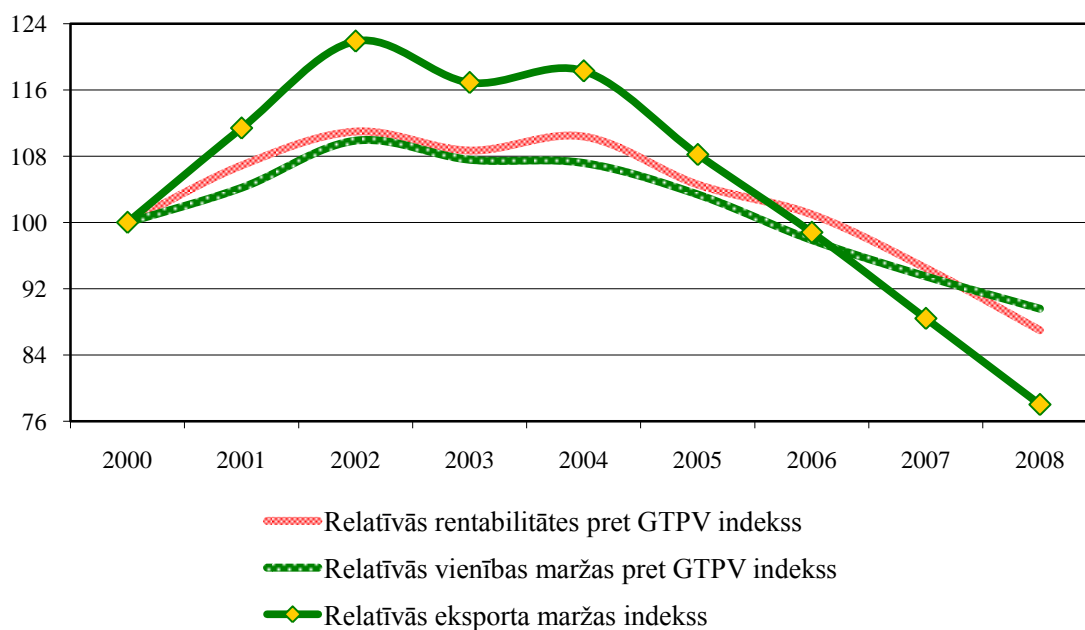
Periodā, kad Latvijas tautsaimniecībā bija vērojama strauja izaugsme, būtiski auga gan iekšzemes patēriņš, gan eksporta apjoms. To veicināja gan tirgus integrēšanās ES, gan finanšu tirgus iespēju paplašināšanās. Tomēr, kā liecina 3.28. attēls, Latvijas rentabilitātes indekss un vienības maržas indekss saruka; un, lai gan neliels tā samazinājums bija vērojams arī Latvijas GTPV (laikā no 2003. – 2007. gadam), vienības maržas indekss praktiski saruka tikai pēc tam, kad jau faktiski bija aizsākusies pasaules finanšu krīze (2007. gada 2. pusgadā).



3.28.att. Rentabilitātes un vienības maržas indekss Latvijā un tās GTPV, 2000. gads = 100%¹

Šādu rentabilitātes un vienības maržas dinamiku (3.28. un 3.29.att.) noteica straujš iekšzemes pieprasījuma pieaugums, un cenu pieauguma apstākļos iekšzemes pieprasījuma nodrošināšana kļuva izdevīgāka nekā ražošana eksportam, jo liela tā daļa tik un tā ir saistīta ar importa izejvielām, kam iepriekšējo gadu laikā periodiski pieaugušas cenas (metāli, naftas produkti, lauksaimniecības preces).

¹ Autores aprēķini, izmantojot Eurostat, LR CSP un Goskomstat datus



3.29.att. Latvijas eksporta relatīvās rentabilitātes dinamika, 2000.gads = 100%¹.

Relatīvās eksporta maržas indekss ne vien parāda, cik izdevīgi ir ražot konkrētam tirgum, bet ļauj zināmā mērā spriest par resursu izvietojuma motivāciju. Ražošana iekšzemes tirgum, piem. īslaicīga ažiotāžas pieprasījuma nodrošināšanai, vai t.s. ekonomika "buma" laikā – specializējoties kādā nozarē, ļoti intensīvi liek koncentrēt vai nu vienveidīgus resursus vai nu vienveidīgu ražošanu, tikmēr novēršoties no ilgtermiņā resursu apsaimniekošanas politikām.

3.2.4. Resursu izlietojuma aspektu novērtēšanas problēmas Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas analīzes kontekstā

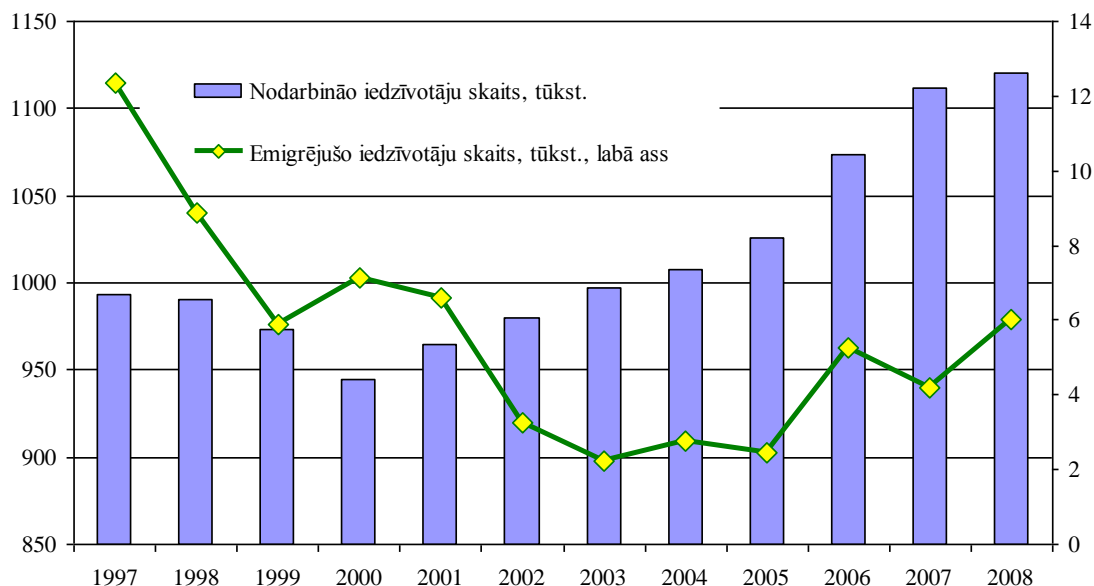
Kā to autore raksturo shēmā darba pirmajā daļā, veids, kā resursi tiek apsaimniekoti, ir centrālā problēma, pie kuras atgriežas ekonomikas analīze ķēdē, ko raksturo resursu pieejamība, pievienotās vērtības ražošana un patērēšana un ar to saistītās starpvalstu ekonomiskās attiecības. Pēc tā, vai spējam ar esošo „modeli” nodrošināt sabiedrības patēriņa vajadzības, un vai to nodrošināšanā konverģējam uz kādu kopīgu līmeni kopā ar reģiona pārējām valstīm, varam spriest par to, vai un cik sekmīgi izmantojam rīcībā esošos resursus un kāda ir to atjaunošanas spēja (kā mainās resursu krājumi).

Kopš Latvijas tautsaimniecības pārejas uz tirgus ekonomiku, tās darba resursus būtiski ietekmējuši vairāki faktori, piemēram,:

- negatīvs iedzīvotāju skaita dabiskais pieaugums

¹ Autores aprēķini, izmantojot Eurostat, LR CSP un Goskomstat datus

- iedzīvotāju emigrācija: 90. gadu sākumā – armijas profesiju pārstāvji un to ģimenes locekļi; pēc pievienošanās ES – ES valstu darba tirgus pieejamības palielināšanās;
- būtiskas tautsaimniecības strukturālās pārmaiņas un atbilstošas disproporcijas izglītībā un kvalifikācijā



3.30.att. Nodarbināto iedzīvotāju skaits Latvijā un iedzīvotāju emigrācija¹

Nodarbinātības pieaugums valstī ar samazinošos iedzīvotāju skaitu liecina par lielu neizmantoto kapacitāti (skat. jaudu noslodzi tālāk darbā), tai pat laikā pieaugoša iedzīvotāju emigrācija pēc autores domām ir viena no tipiskām tautsaimniecības konkurētspējas pazīmēm. Iedzīvotāju migrācijas dati nevar pilnībā atspoguļot iedzīvotāju apmierinātību ar dzīves līmeni, jo tajos neparādās, piem., uz laiku izbraukušo iedzīvotāju daļa, kas ir nodarbināti ārpus savas valsts robežām, kā arī tā iedzīvotāju daļa, kas vēlas, bet kādu politisku vai ekonomisku vai citu iemeslu dēļ nevar izbraukt no valsts. Autore izmanto kompānijas *Gallup*, kas veic aptaujas, kas skar iedzīvotāju migrācijas jautājumus pasaulē, datus. Aptauju veikšana ir darbietilpīga un tie nav dati, kas būtu izmantojami laikrindu veidā, tomēr, kā liecina 2008. gada jūnija publikācija, Latvijā tikai nepilna piektdaļa (19%) iedzīvotāju gribētu pārcelties pavisam uz dzīvi citā valstī². Vērtējot vēlmi pamest valsti kā vienu no konkurētspējas galvenajām pazīmēm, autore secina, ka šis rādītājs Latvijā iekļaujas to nozīmīgāko tirdzniecības partnervalstu, kā arī reģiona valstu vidū, kas aptaujā ir pārstāvētas, ir mazāks nekā vidēji aptaujā (ceturtdaļa iedzīvotāju vēlētos migrēt) un zemāks

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot LR CSP un Eurostat datus

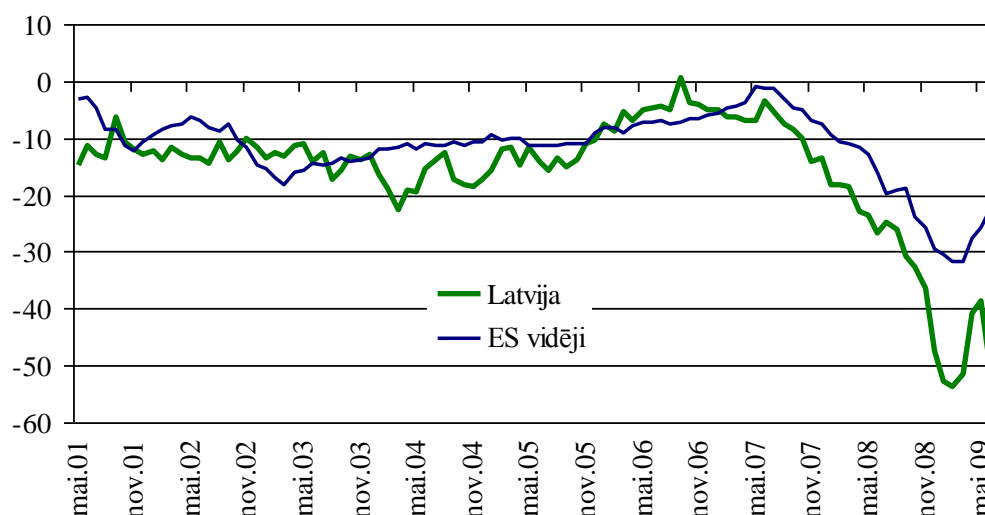
² Torres G., Pelham B. One-Quarter of World's Population May Wish to Migrate. Gallup polls. June 24, 2008. <http://www.gallup.com/poll/108325.OneQuarter-Worlds-Population-May-Wish-Migrate.aspx>. Atsauce: 12.09.2009.

nekā Lielbritānijā vai Vācijā (autore uzskata, ka šajā gadījumā to izskaidro liels esošā, t.i., līdz šim imigrējušā darbaspēka īpatsvars). Salīdzinājumam – daudzās Āfrikas valstīs vēlmi emigrēt apliecina līdz pat 60% iedzīvotāju, bet daļā Latīņamerikas valstu – ap 40% iedzīvotāju. 2009. gada novembrī publicētā līdzīga satura aptauja apliecina mazāku vēlmi pārcelties uz dzīvi citā valstī – tikai 16%¹, ko, iespējams, varētu skaidrot ar pasaules ekonomisko krīzi, kuras dēļ pārcelšanās un dzīve ārpus savas valsts robežām nešķiet tik vienkārši iespējama. Interesants ir fakts, ka, lai gan valstīs ar austāku dzīves līmeni kopumā ir raksturīga mazāk izteikta vēlme emigrēt, neatkarīgi no valsts labklājības līmeņa, katras valsts iekšienē vēlmi emigrēt galvenokārt apliecina turīgākā iedzīvotāju kvartile², ko autore izskaidrotu ar iespējamajām pārcelšanās izmaksām, personīgajiem kontaktiem ārpus valsts u.c. apstākļiem.

Iedzīvotāju pārcelšanās motivācija var būt dažāda: politiskie un personiskie apsvērumi, kā arī esošā ekonomiskā situācija, tās vērtējums un nākotnes redzējums. Aptauju dati rāda iedzīvotāju grupu noskaņojumu, taču tas nerada priekšstatu par to, cik informēti ir iedzīvotāji par konkrētām ekonomiskajām norisēm. 3.31.attēls par patērētāju konfidencei liecina, ka vairākus patērētāju nav raksturīgi vērtēt pozitīvi tādu rādītāju kopumu kā gaidāmās nodarbinātības tendences, uzkrājumus, kā arī valsts kopējo attīstību un ģimenes materiālo stāvokli (rādītāji, kuru atbildes summē, aprēķinot patērētāju konfidenci), taču šī parādība ir līdzīga Latvijā un ES valstīs vidēji, bez savstarpēja diverģences tendences ilgā laika periodā (kas tādējādi liecina par labu konkurētspējas pozīcijai un arī dinamikai ilgākā laika periodā). Kā redzams, tāda aktuāla informācija kā gaidāmās budžeta pārmaiņas, ieskaitot sociālās reformas tajā, kā arī iespējamā ārvalstu līdzekļu saņemšana tautsaimniecības stiprināšanai var īstermiņā radīt strauja svārstības (piem., Latvijas gadījumā 2009. gada maijā un jūnijā). Ne pārāk augsto optimismu patērētāju konfidences rādītājā varētu saistīt ar iedzīvotāju īpatsvaru, kam ir relatīvi zemi ienākumi vai t.s. ienākumu sadales nevienlīdzības apmēru (Gini koeficients.)

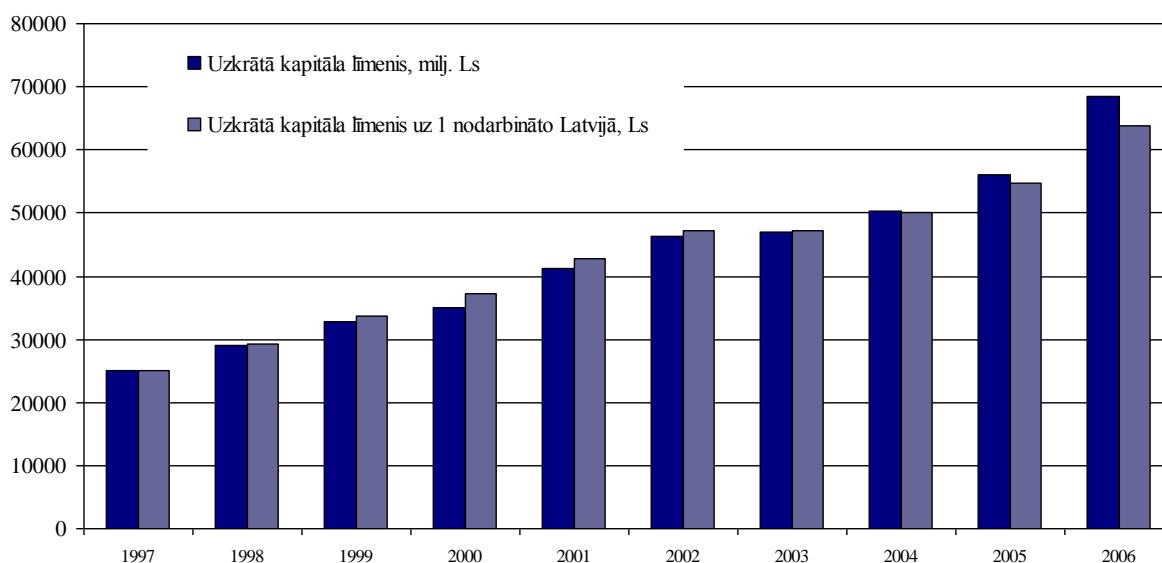
¹ Esipova N., Ray J. 700 Million Worldwide Desire to Migrate Permanently. Gallup polls. November 2, 2009. Pieejams interneta vietnē <http://www.gallup.com/poll/124028/700-million-worldwide--desire-migrate-permanently.aspx> Atsauce: 12.09.2009.

² Torres G., Pelham B. A Country's Richest Citizens Report Greatest Desire to Migrate Gallup polls. July 30, 2008. Pieejams interneta vietnē <http://www.gallup.com/poll/109144/Countrys-Wealthiest-Citizens-Report-Greatest-Desire-Migrate.aspx> Atsauce: 12.09.2009.



3.31.att. Patērētāju konfidences rādītājs Latvijā un ES valstīs vidēji (atbilžu saldo, %)¹.

Kā autore minēja iepriekš, citējot Dž. Stiglicu (*J. Stiglitz*), valsts saražotais atspoguļo tās resursus. Par intensīvāku darba izmantošanu salīdzinājumā ar kapitāla intensitātes pieaugumu Latvijā periodā no 2003. – 2006. gadam liecina uzkrātā kapitāla līmeņa dinamika kopumā un uz 1 nodarbināto (3.33.att).



3.32.att. Uzkrātā kapitāla līmenis Latvijā 1997.-2006.gadā²

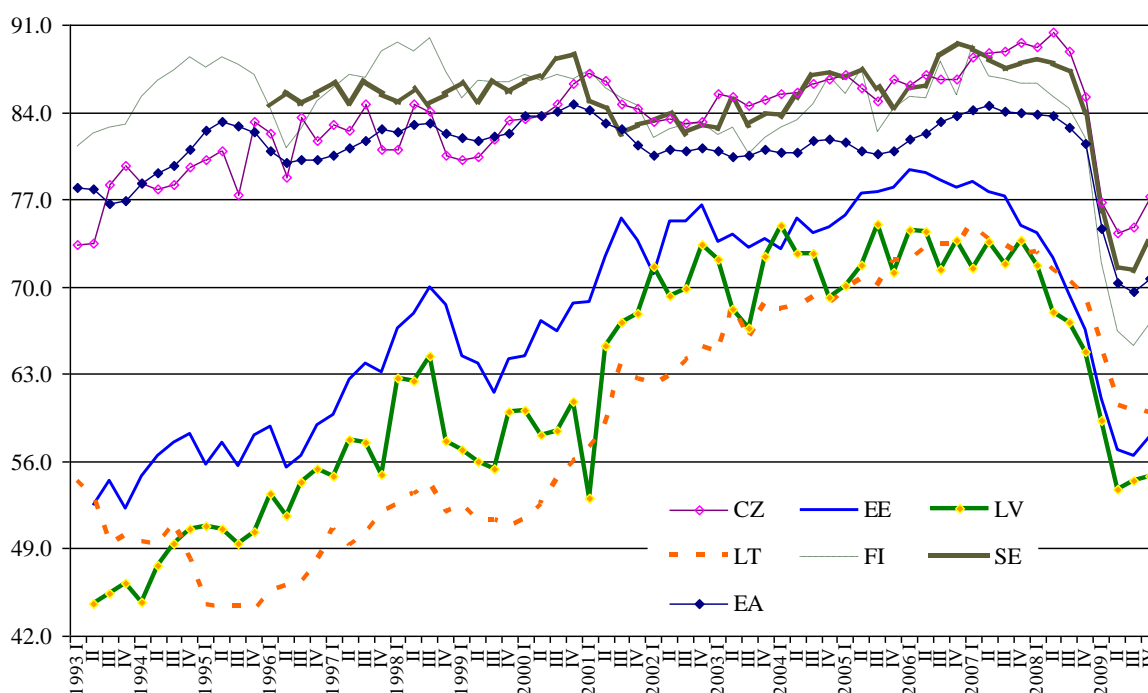
Autore izmanto nacionālo kontu ANO statistiku (konts A.N.11.) un Eurostat datus par nodarbinātību. Ņemot vērā datu savstarpējo nesalīdzināmību metodoloģijas dēļ pirms un pēc 2002. gada (kapitāla līmenis atšķiras aptuveni 10 reizes), autore pārrēķinājusi vecākos datus,

¹ Autores veidots grafiks pēc Eiropas Komisijas datiem, attēlota datu rinda, kas pieejama mēnešu dalījumā, nepārtraukta, jo ir dati, kas ir agrāki nekā 2001. gada maijs, taču datu rindā ir pārtraukums.

² Autores veidots grafiks, izmantojot ANO datus par nacionālo kontu statistiku.

izmantojot to pieauguma tempu, un pārejas vietā – kapitāla nolietojumu un attiecīgajā gadā veiktās investīcijas. 3.33.attēlā redzams, ka uzkrātā kapitāla līmenim pieaugot, pieauguma temps uz 1 nodarbināto straujas izaugsmes periodā sāka atpalikt. Izmantojot minētos ANO nacionālo kontu datus, autore aprēķina, ka 2006. gadā uzkrātā kapitāla līmenis Latvijā bija ~9066 EUR uz vienu nodarbināto, kas ir vairāk nekā 3 reizes zemāks nekā tādās nozīmīgās tirdzniecības partnervalstīs kā Somijā (gandrīz 32 tūkst. EUR, 2006. gada dati) vai Vācijā (>29 tūkst EUR, 2006. gada dati) un Dānijā (~ 27 tūkst. EUR, pieejami 2003. gada dati).

3.33.attēls liecina, ka, neraugoties uz veiktajiem ieguldījumiem, Latvijā raksturīga ļoti zema jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā, kas no konkurētspējas viedokļa ļauj Latviju klasificēt kā konkurētspējīgu attiecībā pret ES valstīm.



3.33.att.Jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā Latvijā un citās ES dalībvalstīs, %¹

Autore uzskatāmības dēļ attēlo grafikā tikai dažas ES valstis un eiro zonu kopumā (EA), taču visā aplūkotajā periodā Latvijas apstrādes rūpniecībā jaudu izmantošanas pakāpe ir būtiski zemāka nekā vairākumā ES valstu. Autore izmanto Eiropas Komisijas ik ceturksni publicētā uzņēmēju apsekojuma datus, kur 13.jautājumā uzņēmēji tiek lūgti raksturot pašreizējo jaudu izmantošanas pakāpi, %. Zemu jaudu noslodzi autore klasificē kā tautsaimniecības konkurētspēju, jo:

- tā rada izmaksas
- liecina par vērtības radišanas problēmu un pieprasījuma trūkumu

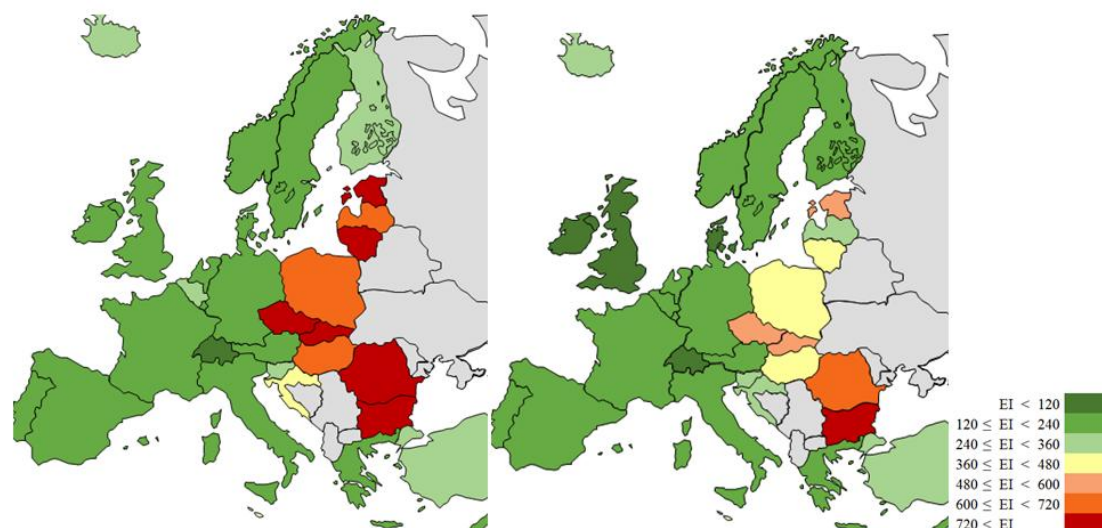
¹ Autores veidots grafiks pēc EK *Business Survey* datiem

- var liecināt par jaudu morālo novecojumu un tātad – vai nu par ražošanas ierobežotu apjomu tuvākajos periodos, vai arī par nepieciešamām investīcijām.

Iepriekšējie attēli liecina, ka Latvijas apstrādes rūpniecībā neatkarīgi no veiktajiem ieguldījumiem ir sistemātiski neizmantotas jaudas. Ja līdz 2002. gada to noslodzei bija tendence pieaugt un konverģēt uz ES modālo līmeni (biežāk sastopamas valstis ar daudz augstāku nekā ar zemāku jaudu noslodzi nekā Latvijā), tad vēlākajā periodā līdz pasaules finanšu krīzei tām nebija raksturīgas būtiskas izmaiņas, un krīzes rezultātā jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā saruka līdz 90. gadu vidus līmenim. Autore skaidro zemu jaudu noslodzi ar vairākiem faktoriem:

- zems uzkrātā kapitāla līmenis;
- jaudu palielināšana kapitāla pieejamības apstākļos, rēķinoties ar iespējamo nākotnes pieprasījumu
- pieprasījuma trūkums tagadnē, attiecībā pret palielinātajām ražošanas iespējām;
- mēroga efekta problēma: augstas kvalitātes produkcijas ražošana var būt saistīta ar modernu, jaudīgu kapitālpreču iegādes nepieciešamību, taču dārgās iekārtas nav iespējams pilnībā noslogot pieprasījuma trūkuma dēļ.

Konkurētspējas vērtēšanā retāk izmantots ir tautsaimniecības energointensitātes rādītājs. Enerointensitāte tiek aprēķināta kā energoresursu bruto iekšzemes patēriņš attiecībā pret iekšzemes kopproduktu, un tiek izteikts, piem., naftas ekvivalentu kilogramos vai teradžoulos uz produktivitātes vienību vērtības izteiksmē. Autore izmanto energointensitātes rādītāju (3.34.attēls), lai no vienas puses raksturotu Latvijas milzīgo progresu salīdzinājumā ar citām Austrumeiropas valstīm (Latvija 12 gadu laikā konverģējusi krietni tuvāk Rietumeiropas valstīm un ir salīdzināma ar dažām no tām drīzāk nekā, piemēram, citas t.s. bijušā Padomju bloka valstis, kurās pirms pārejas posma bija raksturīgs zemāks darba ražīgums un nebija guvuši plašu atbalstu mūsdienās populārie energoresursu taupības pasākumi, kā arī tika izmantoti atšķirīgi energoresursi). Varam ievērot arī to, ka dažās bijušajās t.s. sociālistiskā bloka valstīs energointensitāte, lai arī samazinās, joprojām ir augsta.



a)

b)

3.34.att. a) un b). **Energointensitāte Eiropas valstīs 1995. un 2007. gadā¹**

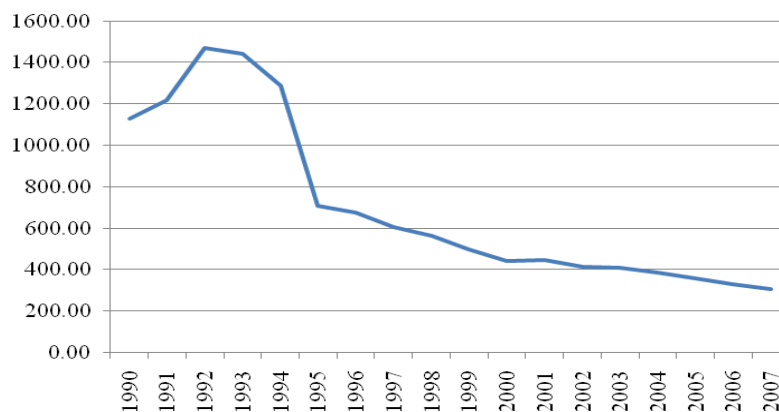
Tomēr atgriežoties pie iepriekšējā grafika, (zema jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā), var secināt, ka nevis produktivitātes kāpums nosaka energointensitātes kritumu, bet gan koncentrēšanās uz ražošanu/pakalpojumu sniegšanu, kurai nav raksturīgs liels energoresursu patēriņš. Citiem vārdiem, tautsaimniecībā kopumā (salīdzinot ar 90. gadu pirmo pusi) sarucis energoresursu patēriņš, un pievienotās vērtības līmenis saglabājas krietni zemāks nekā nozīmīgākajās Rietumeiropas tirdzniecības partnervalstīs.

3.34.attēlā redzams, kā vairāk nekā 10 gadu laikā ne vien Latvijā, bet vairākumā Eiropas valstu būtiski samazinājusies energointensitāte, t.i., ar tādu pašu energoresursu patēriņu iespējams saražot vairāk vērtības. To izskaidro gan zema produktivitāte, gan spēja un vēlme saimnieciski, taupīgi izmantot energoresursus. Tas ir saistīts gan ar ražošanā izmantotajām tehnoloģijām, iekārtu noslodzi, apkalpošanu, gan arī ar mājsaimniecību patēriņu – enerģiju tupošu sadzīves tehniku, dzīvojamā fonda tehnisko stāvokli, kā arī ar patēriņa paradumiem.

Varētu argumentēt, ka katrā teritorijā ir dažāda nepieciešamība pēc energoresursiem (apkures nepieciešamība, dzeramā ūdens ieguve u.c.), vai tautsaimniecības struktūra nosaka atšķirīgu energoresursu patēriņu (smagā rūpniecība), tomēr, kā redzams attēlā, Skandināvijas

¹ Autores veidots attēls, izmantojot Eurostat un http://www.swivel.com/data_columns/show/4907253 datus.

valstīs, piem., Norvēģijā un Zviedrijā, kam raksturīga ilga apkures sezona, un, kur ir attīstīta mašīnbūve (Zviedrijā) energointensitāte ir viena no zemākajām Eiropas Savienībā. Tikmēr Melnās jūras piekrastes valstīs tā joprojām ir viena no augstākajām. Autore uzskata, ka ģeogrāfija ietekmē konkrētu energoresursu patēriņa nepieciešamību, tomēr ir iespējama to saimnieciska izmantošana, radot atbilstošu pievienoto vērtību, tādējādi samazinot energointensitāti un ar energoresursu patēriņu saistītās izmaksas. 3.35.attēls parāda minētā energointensitātes krituma dinamiku Latvijā, kura skaidrojums tomēr, kā redzējām, ir neviennozīmīgs.



3.35. att. Enerģitātes intensitātes dinamika Latvijā 1990. – 2007.gadā¹

Eurostat dati liecina, ka, ja pārējās nozarēs peļņas norma starp valstīm būtiski atšķiras vai nav pārāk augsta, tad enerģijas ražošanā (E nozare NACE 1. klasifikācijā) tā ir visaugstākā gandrīz visās valstīs, būtiski apsteidz citas nozares ir un samērā līdzīgā līmenī starp valstīm. Autore uzskata, ka to izskaidro neelastīgs pieprasījums. Līdzīgi kā to redzējām pievienotās vērtības struktūrā – augstākā pievienotā vērtība raksturīga neelastīga pieprasījuma (energoresursi, atkarību izraisošas preces, ieguve – jo tā var būt unikāla) precēm. Tādējādi šī ir joma, kurā uzņēmumu izmaksas būtiski ietekmē energoatkarība (resursu imports pret patēriņu+ krājumi) un, ja tā ir augsta – tad arī manipulācijas iespējas ar cenu. Energosektors ir tas, kurā pasaules valstis var iedalīt resursu turētājā un to saņēmējās, un, ja cenu kāpums būtiski ietekmē vesela reģiona tirdzniecības bilanci (ES 27 valstu tirdzniecības bilances pasliktinājumu Eurostat ekonomisti saista tieši ar energoresursu sadārdzinājumu²) un acīmredzot arī izmaksu līmeni tautsaimniecībā, ir vērts īpaši pievērsties energoizmaksu faktoram tautsaimniecībā. Energoizmaksu dinamika Latvijā tuvāk aplūkota nākošajā apakšnodaļā.

¹ Autores veidots grafiks, izmantojot iepriekšējā atsaucē minētos datus.

² Gambini G. Energy prices boosted the EU-27 trade deficit in 2008. Eurostat: Statistics in focus. No.64/2009, 8 p.

3.2.5. Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas starptautiskā vērtējuma interpretācijas un izmantošanas iespējas

Ar plašu starptautisku konkurētspējas vērtējumu pasaulē nodarbojos WEF un IMD, taču saistītus jautājumus risina arī Pasaules Banka savā *Doing Business* pētījumā, kā arī *The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index* (tā autori uzskata šo rādītāju par vienīgo, ko ņem vērā investori). Minēto pētījumu kopīgā īpašība ir valstu ranžējums. Neatkarīgi no tā, vai pētījumā tiek iekļauti strukturāli un labklājības rādītāji, vai tiek analizētas tirdzniecības plūsmas, nodokļu slogs, politiskā vai makroekonomiskā stabilitāte, rezultāts ir rangs, kas koncentrē konkurētspējas pētīšanu uz apsteigšanas un sakaušanas stratēģiju.

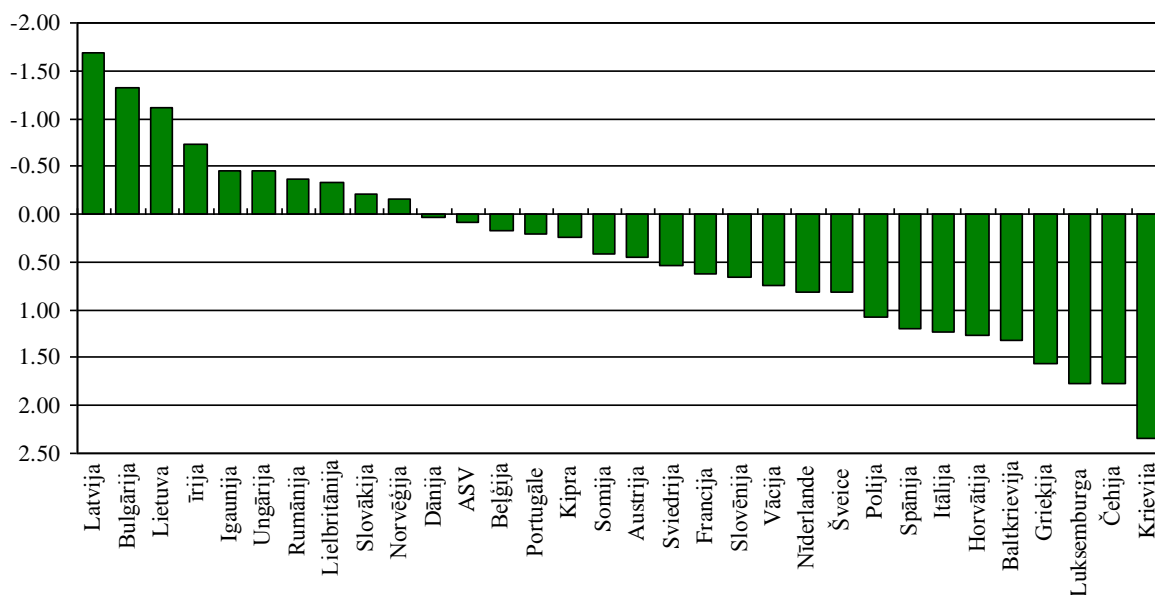
Autore uzskata, ka rangs var nebūt statistiski nozīmīgs (piem. 2009/2010. gada pārskatā pēc darba tirgus efektivitātes novērtējuma 27 valstis ietilpst 0.3 punktu robežās (vērtējums var būt no 1 līdz 7) , t.sk. Latvija atrodas tikai 0.17 standartnoviržu attālumā no savu GTPV vidējā līmeņa. Vairāk nekā 20 pozīciju atšķirība >130 valstu vidū var tikt vērtēta kā būtiska, tomēr praktiski valstis var tikt saranžētas arī tad, ja to skaitliskie indeksi atšķiras niecīgi. Tādēļ autore piedāvā interpretēt WEF publicētos konkurētspējas indeksus (gan katrā no pīlāriem, gan kopvērtējumā) no tā paša tautsaimniecības „iederēšanās” viedokļa (skat. analīzi 3.pielikumā). WEF dati un to autores sniegtā interpretācija liecina, ka Latvija vienīgi pēc darba tirgus efektivitātes rādītājiem un preču tirgus efektivitātes rādītājiem veiksmīgi iekļaujas to valstu grupā, ar kuru tai ir visciešākās ekonomiskās attiecības. Un kopējais tautsaimniecības vērtējums salīdzinājumā ar iepriekšējā gada pārskatu ir krities galvenokārt makroekonomiskās stabilitātes vērtējuma krituma dēļ. Autore neuzskata, ka WEF veiktais konkurētspējas pētījums un saskaņā ar to iegūtais individuālas tautsaimniecības vērtējums ir investīciju lēmumu pamatā, tādēļ vieta šajā ranga tabulā jāuztver kā signāls investoriem, jo:

- 3) augstāku vietu šajā ranga tabulā ieņem valstis ar augstāku dzīves līmeni un tātad – arī cenu līmeni, kas var likties pievilcīgi no eksporta viedokļa, tomēr relatīvi zemu procentu likmju dēļ un vairākos gadījumos – augstā nodokļu sloga dēļ tās nav tik pateicīgas investīciju veikšanai;
- 4) pētījums līdzīgi kā citi līdzīga rakstura pētījumi veiks, balstoties uz virkni pagātnes datu, kas investoram var nešķīst saistoši.

Tai pat laikā Pasaules Bankas veiktais „*Doing business*” vērtējums liecina pretēju tendenci: nosacījumi uzņēmējdarbības veikšanai Latvijā attiecībā pret pārējām pētījumā iekļautajām valstīm ir uzlabojušies (2009.gada pārskatā salīdzinājumā ar 2008. gada

pārskatu). Latvija šajā vērtējumā ieņem 27. pozīciju no vairāk nekā 180 valstīm¹, kas sākotnēji šķiet pozitīvi vērtējams, tomēr, iedziļinoties rādītāju saturā, redzams, ka augstie vērtējumu iegūti pozīcijās, kuras varētu raksturot ar „ātri un lēti”; tās ir zemas īpašuma reģistrēšanas izmaksas, zemas importēšanas, eksportēšanas izmaksas, nedaudz nodokļu maksājumu gadā un zema to efektīvā likme. No vienas puses tas vērtējams kā uzņēmējdarbībai pievilcīga vide (īstermiņā), taču neietver ātri uztveramu informāciju par sociālo sistēmu, nodokļu likumdošanas un budžeta veidošanas ilgspēju (orientēšanu ilgtermiņā, konsekvētu, mērķtiecīgu politiku, kas ļauj darboties saprotamā uzņēmējdarbības vidē). Tomēr, salīdzinot atsevišķu valstu pozīcijas dažādos starptautiskos vērtējumos, autore secina, ka šie rādītāji interpretējami ļoti uzmanīgi. Tā, piemēram, pozīcijas salīdzināšanai *Doing Business* un WEF konkurētspējas vērtējumā autore veic šādu aprēķinu: tā kā pētījumā iekļauto valstu skaits abos gadījumos nesakrīt, autore salīdzina t.s. relatīvo pozīciju, kas izteikta kā pozīcija attiecībā pret iekļauto valstu skaitu, vienādojot izlašu saucējus (atsevišķas valstis iekļautas tikai vienā vai tikai otrā no minētajiem pētījumiem, taču izlases apjoms attiecībā pret pasaules valstu skaitu ir liels, turklāt nav zināms, kāda būtu pozīcija pētījumos neiekļautajām valstīm). Tā kā saucēju vienādošana noved pie ļoti mazu daļskaitļu iegūšanas, tad pārskatāmībai tie tiek reizināti ar 1000 un no rādītāja, kas iegūts kā relatīvā pozīcija *Doing business* rangā tiek atņemta rādītājs, kas raksturo relatīvo pozīciju WEF pētījumā. Rezultāti par ES valstīm un nozīmīgākajām Latvijas tirdzniecības partnervalstīm atspoguļoti 3.36. attēlā un ļauj izdarīt interesantus secinājumus: valstīm, kurām relatīvā pozīcija uzņēmējdarbības vides rangā ir būtiski augstāka nekā WEF konkurētspējas vērtējumā (attēlā atspoguļotais rādītājs ir negatīvs, izmantota inversā skala), augsta, tas var būt saistīts ar izvēlēto pielāgošanās stratēģiju zemās konkurētspējas pozīcijas dēļ, kas savukārt norāda uz problēmu esamību investīciju piesaistē, ja netiktu radītas piem., zemu nodokļu zonas u.c. mākslīgas priekšrocības salīdzinājumā ar uzņēmējdarbības vidi citās valstīs (tai skaitā tajās, kurās dzīves līmenis ir krietni austāks). Valstīm ar augstāku dzīves līmeni pozīciju atšķirība ir pozitīva, taču ne krasa (neliecina par akūtu nepieciešamību veidot agresīvi pievilcīgu investīciju vidi), bet pozitīvai pozīciju atšķirībai pieaugot, redzams, ka atbilstošajā apgabalā ievietojas valstis, kurām abi vērtējumi ir zemi un kurās relatīvi zemu dzīves līmeni, iespējams, izskaidro arī nepievilcīga uzņēmējdarbības vide, kas attiecas kā uz potenciālajiem investoriem, tā uzņēmējdarbības veicējiem iekšzemē.

¹ World Bank. Doing Business Project Website <http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/>



3.36.att. Atsevišķu valstu relatīvo pozīciju Doing Business un WEF konkurētspējas vērtējumā salīdzinājums 2009. gadā¹

Autore veikta ekspertu intervija liecina, ka izvēloties investīcijām piemērotu vidi, ja runa ir par investēšanu ārpus savas valsts robežām, uzņēmēji atkarībā no savas darbības jomas dod priekšroku specifiskiem rādītājiem. Starptautiskie konkurētspējas vērtējumi var tikt domāti kā palīgīdzeklis starptautiskajiem uzņēmumiem investīciju lēmumu pieņemšanā, tomēr šādi uzņēmumi ne vienmēr apstiprina minēto vērtējumu lietderīgumu, par ko autore gūst priekšstatu, izmantojot ekspertu intervijas metodi, un intervējot starptautisku uzņēmumu investīciju attiecību speciālistus. Vienādi jautājumi tika uzdoti kā Latvijas uzņēmumiem, kas investējuši ārpus Latvijas, tā arī starptautiskajiem uzņēmumiem, kas laikā no 2000.-2009. gadam investējuši Latvijā un ir starp attiecīgā gada 40 lielākajiem investoriem, kā arī starptautiskiem uzņēmumiem, kas Latvijā neinvestē (jautājumus skat. 8. pielikumā). Atlasot intervijai uzņēmumus, autore secināja, ka starp 40 lielākajiem:

- 1) bieži atkārtojas vieni un tie paši uzņēmumi;
- 2) aptuveni puse ir uzņēmumu, kuri neveic ne preču ražošanu, ne galapatēriņa pakalpojumu sniegšanu, bet ir ārzonās reģistrētas investīciju kompānijas (privātpersonu grupas), kas izvieto finanšu resursus, un tiem nav iegūstami kontakti;
- 3) starp 40 lielākajiem katra gada investoriem ir ievērojams skaits privātpersonu no NVS un citām valstīm, kuru investīcijas izpaužas kā uzņēmumu daļu pirkšana, taču šīs

¹ Autore veikts aprēķins un grafiks, izmantojot WEF un Pasaules Bankas *Doing business* aktuālo ranžējumu 2009.gadā.

privātpersonas arī neveic ražošanu, neievieš, nepārnes tehnoloģijas, nenodarbojas ar pakalpojumu sniegšanu.

Tā kā, veicot investoru aptauju izmantojot e-pasta aptaujas (tika izsūtīti aptuveni 130 e-pasti ar aptaujas anketu), autore pārliecinājās par ļoti zemu respondences līmeni, tad respondentiem, kuri bija atbildējuši, tika lūgta piekrišana ekspertu intervijai, izmantojot tos pašus jautājumus (taču ekspertu intervijas metode nozīmētu eksperta kompānijas nosaukuma, vārda un amata atklāšanu, kam piekrita tikai daži). Kopumā eksperti neapstiprināja, ka investīciju lēmumu pieņemšanā starptautisko reitingu aģentūru piešķirtie reitingi vai konkurētspējas reitingi būtu izšķiroši. Tostarp konkurētspējas starptautiskie vērtējumi tika vērtēti kā noderīgi tikai kontekstā ar citiem rādītājiem, vai arī tika apgalvots, ka tie ir mazsvarīgi. Autore to skaidro ar to, ka konkurētspējīgākas šādos reitingos parasti ir augsta ienākumu līmeņa valstis, kurās tehnoloģiju līmenis ir augstāks un kur ir iespējams tās arvien attīstīt uz jau esošā pamata, taču bieži vien no izmaksu viedokļa šīs valstis nav izdevīgākās investīciju veikšanai. Tomēr ir atsevišķi būtiski faktori, ko eksperti atzīmē. Piemēram, Šveices loģistikas kompānijas *Swisslog Holding AG* finanšu direktors K.Meders (*Ch.Mäder*) kā noteicošo min ārvalstu kompānijas, kurā plānots investīcijas, reputāciju, kam svarīguma ziņā seko attiecīgā uzņēmuma darbības sfēra, kā arī tā valsts makroekonomiskā un politiskā stabilitāte. Kredītreitingi var tikt ņemt vērā, tāpat uzņēmums mēdz ņemt vērā IMD konkurētspējas vērtējumu (Latvija tajā nav iekļauta) un Pasaules Bankas "*Doing Business*" vērtējumu, tomēr uzņēmumam ir izstrādāts savs rādītāju un faktoru kopums, kas ļauj novērtēt iespējamo investīciju efektivitāti ārpus savas valsts. Kā ideālu investīciju vidi K.Meders (*Ch.Mäder*) raksturo valsti, kurā ir stabils IKP pieaugums un pieaugošs iedzīvotāju skaits (ar to acīmredzot tiek asociēta kā maksātspēja, tā tirgus lielums). Uzņēmums nav veicis investīcijas Latvijā. Kā svarīgākos investīciju lēmumu ietekmējošos faktoros Arī starptautiskās dzērienu kompānijas *A. Le Coq / Olvi Group* finanšu menedžeris Baltijas valstīs un Baltkrievijā P.Akkels (*P.Akkel*) min uzņēmuma, kurā veicamas investīcijas, darbības jomu un reputāciju, kā arī attiecīgās valsts patēriņa paradumus (jo runa ir par konkrētu dzērienu patēriņu). Eksperts atzīmē, ka valsts makroekonomiskie rādītāji un politiskā stabilitāte var būt apskatāmi kontekstā ar pārējo informāciju, taču nepievērš būtisku uzmanību starptautiskajiem kredītreitingiem, un starptautiskajiem konkurētspējas vērtējumiem. Tāpat kā K. Meders (*Ch.Mäder*) arī P.Akkels (*P.Akkel*) atzīmē kā personisko, tā profesionālo kontaktu mazsvarīgumu investīciju lēmumu pieņemšanā. Ar vispiemērotāko investīciju vidi P.Akkels (*P.Akkel*) saprot tādu, kura ir stabila, ar zemu birokrātijas līmeni, stabilu politisko situāciju, drošu un attīstītu banku sistēmu (par spīti kredītreitingu informācijas mazsvarīgumam) un cita veida infrastruktūru, kā arī ar pamatbiznesa saistīto t.s. atbalsta pakalpojumu pieejamību.

Latvijā investējošā Zviedrijas mežizstrādes uzņēmuma *Bergvik Skog* finanšu direktors J.Toivonens (*J.Toivonen*) pretēji iepriekš minētajiem ekspertiem K.Mederam (*Ch.Mäder*) un P.Akkelam (*P.Akkel*) kā izšķirošus min personiskos kontaktus, kas ir vienlīdz svarīgi ar uzņēmuma, kurā plānotas investīcijas, darbības jomu (tas nav pārsteidzoši, jo tas ir mežizstrādes uzņēmums, nevis, piem., investīciju kompānija). Būtiski ir tādi faktori kā makroekonomiskā stabilitāte un uzņēmuma reputācija – šo faktoru ilgstošākas pārmaiņas var likt mainīt investīciju lēmumu. Mazāk svarīgi, bet var tikt aplūkoti kontekstā ar citiem rādītājiem arī starptautiski kredītreitingi (taču – galvenokārt dažādu starptautisku banku viedokļa veidā; netiek minēta neviena no starptautiskajām kredītu reitinga aģentūrām). Līdzīgu viedokli investīciju lēmumu pieņemšanā pārstāvēja arī uzņēmumi, kuru pārstāvji sniedza atbildes uz jautājumiem, taču nevēlējās, ka tiktu atklāts viņu vārds un saistība ar konkrētu uzņēmumu (tostarp, piem., starptautiska tirdzniecības uzņēmuma, kas jau vairākus gadus investē Latvijā, pārstāvis). Interesanti, ka visi tie eksperti, kas minēja, ka uzņēmuma vajadzībām vispār nodarbojas ar pētījumu veikšanu, šajā procesā iesaista studējošos, ja vien runa nav par ļoti specifiskiem uzņēmējdarbības noslēpumiem.

A.Grohs (*A.Groh*) un H.Lihtenšteins (*H.Liechtenstein*) apraksta savdabīgu rādītāju „*The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index*”¹. Autori uzskata to par investoru uzmanības centrā esošu rādītāju, kas nosaka viņu interesei investēt vai neinvestēt (šo pētījumu neminēja neviens no autores intervētajiem ekspertiem). Pretēji *Doing Business* vērtējumam Latvijas pozīcija investoriem svarīgajā rādītājā tiek vērtēta kā zema, ar pasliktinājumu, kur no 6 galvenajām rādītāju grupām vislielākais kritums ir ekonomiskās aktivitātes rādītājos (no 47. vietas 2008./2009. gada pārskatā līdz 64. vietai 2009./2010. gada pārskatā), kamēr kapitāla tirgus jau iepriekš ticis vērtēts kā vājš, savukārt pārējos rādītājos Latvijas pozīcija ir labvēlīgāka. Jāatzīmē, ka bez kopējā ranga šajā pārskatā piedāvāts arī vērtējums kvartilēs – gan individuālajā vērtējumā, gan „līdzīgo” valstu (šai gadījumā pārējās pētījumā iekļautās jaunās ES dalībvalstis un Horvātija) salīdzinājumā. Tas ļauj aptuveni orientēties datu izklaidē un secināt, ka neraugoties uz zemo kopējā indeksa vērtību (un abstrahējoties no tā, ka t.s. jaunās ES dalībvalstis nemaz nav Latvijas galvenās tirdzniecības partnervalstis) Latvijas rādītājs atrodas vienā un tajā pašā intervālā (trešā kvartile) ar šeit definētajiem „sāncenšiem” (Čehiju, Igauniju, Ungāriju, Lietuvu, Horvātiju un Rumāniju). Investīciju veikšanai svarīgs faktors – šajā pētījumā tiek piedāvāta īsa SVID analīze un nākotnes redzējums individuālai valstij. Latvijas gadījumā tiek atzīmēta tirgus dalībnieku kopējā noskaņojuma maiņa attiecībā pret Baltijas valstīm. Tāpat pētījuma autori

¹ Groh A., Liechtenstein H. The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. Pieejams interneta vietnē http://vcpeindex.iese.us/?page_id=116 Atsauce: 12.09.2009.

uzskata, ka investoru uzticība atgriezīsies tad, kad būs acīmredzama Baltijas valstu tautsaimniecības atdzīvošanās. Autore īpaši atzīmē tirgus dalībnieku uzticības faktoru, jo tas daudz vairāk nekā atsevišķi makroekonomiskie rādītāji vai konkrētas valdības veiktie pasākumi nosaka kapitāla plūsmu; to ļoti uzskatāmi demonstrē, piem., P.Krugmans (*P.Krugman*) grāmatā „*Return of Depression Economics*”, ilustrējot situāciju, kad divās dažādās valstīs viena un tā pati tirgus situācija tika interpretēta krasi atšķirīgi: samazinoties Austrālijas dolāra vērtībai, investori saskatīja iespēju lēti ieguldīt līdzekļus valstī, kas ilgstoši tika uzskatīta par uzticamu un drošu partneri, savukārt Indonēzijas rūpijas vērtības samazinājuma gadījumā, kas notika jau pēc vismaz pāris desmitgadēm sekmīgas un stabilas tautsaimniecības attīstības, investoru reakcija bija klaji pretēja: kapitāls tūlīt aizplūda no valsts, jo vēsturiskā uzticība šīs valsts tautsaimniecībai tā arī nebija iegūta¹. Pēc autores domām tas ir būtisks riska faktors ikvienai tautsaimniecībai, ko raksturo konkrēta nacionāla valsts vai reģions – ekonomiskās politikas veidošana ir daudz sarežģītāka, ja konkrētai tautsaimniecībai nav ilgas tirgus dalībnieku uzticības vēstures. Valūtas kursa stabilitāti kā priekšnoteikumu straujākai ekonomikas izaugsmei apstiprina G.Šnabls (*G.Schnabl*)², atzīmējot, ka nav noteicoši, pie kādas tieši valūtas tiek veikta piesaiste.

Sarakstē ar IMD autore noskaidroja, ka iemesls, kādēļ IMD iekļauj vai neiekļauj kādu valsti savā pētījumā var būt datu pieejamība, valsts nozīmīgums pasaules tirgū, un kāds iekšzemē darbojošamies ekonomikas institūts, ar ko tiktu nodibināta pastāvīga sadarbība. Latvijas gadījumā var tikt minētas visas trīs problēmas, bet galvenokārt – uz IMD piedāvājumu sadarboties nav atsaucies neviens pētījumu institūts Latvijā.

3.2.6.Labklājības līmeņa un tā pārmaiņu interpretācija Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanas kontekstā

Labklājības līmenis ir viens no grūtāk vērtējamajiem tautsaimniecības konkurētspējas aspektiem, jo ir grūtāk pamatot konkrētu izmantoto rādītāju lietderību, un tie salīdzinājumā starp valstīm var sniegt neviennozīmīgu vērtējumu. Iedzīvotāju var būt apmierināti ar dzīvi pilnīgi atšķirīgās iekārtās, pie dažāda resursu un patēriņa nodrošinājuma, ja viņiem nav iespējams to salīdzināt ar dzīvi citā valstī; arī vienas valsts ietvaros viena un tā pati sabiedrības iekārta, ienākumu un patēriņa līmenis vienam var likties pietiekams, bet citam nē.

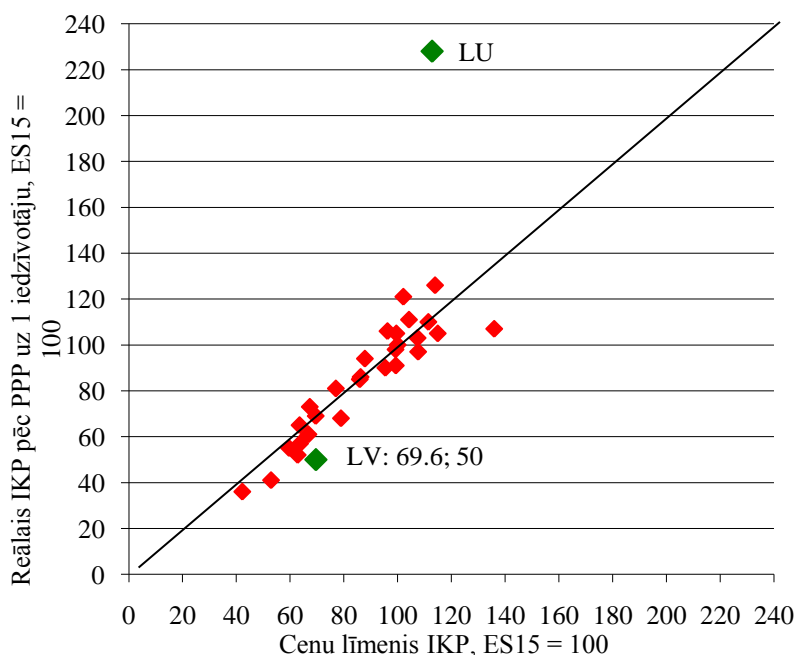
¹ Krugman P. The return of depression economics. Penguin Books, 2008, p. 110-111.

² Schnabl G. Exchange rate volatility and growth in small open economies at the EMU periphery. European Central Bank Working paper series. No773/July 2007, p. 22-23.

Tādējādi, lai gan ienākumu līmenis Latvijā ir palielinājies un pakāpeniski konverģējis uz ES vidējo; ir pieaudzis patēriņš, sniegto pakalpojumu un pieejamo preču klāsts un kvalitāte, palielinājusies dzīvojamā platība uz vienu iedzīvotāju, Latvijas iedzīvotāji ekonomisko situāciju un tās pārmaiņas kopumā gandrīz nekad nav vērtējuši pozitīvi (piem., patērētāju konfidences rādītājs, skat. tālāk šajā apakšnodaļā), Gini koeficients, kas liecina par ienākumu nevienlīdzīgumu, ir palielinājies un pieaugusi iedzīvotāju emigrācija.

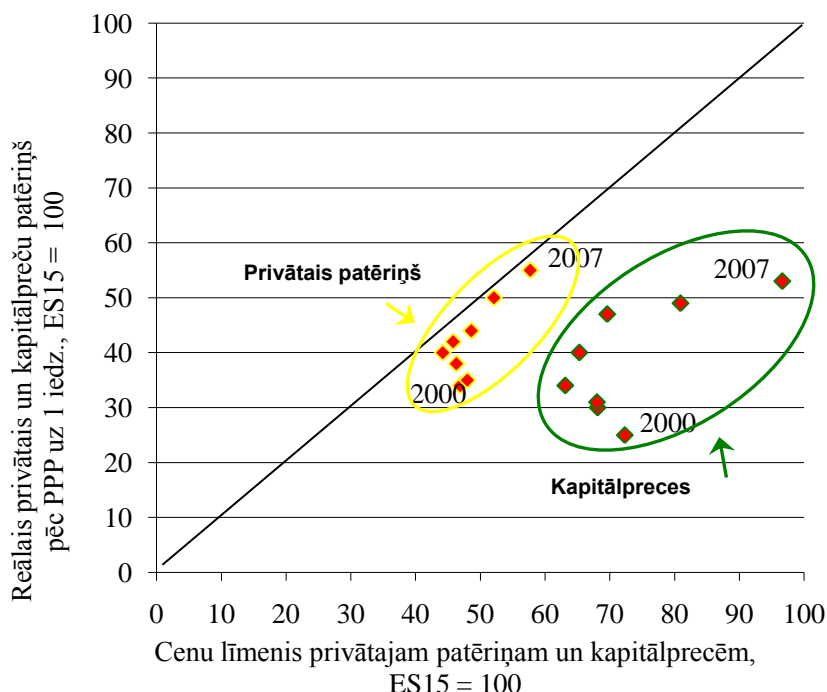
Par labklājības līmeni un tautsaimniecības konverģences pakāpi liecina dažādu starpvalstu palīdzības mehānismu eksistence un izmantošana. Latvija nav atrodama to valstu sarakstā, par kurām OECD savā datubāzē publicē ik gadu piešķirtās starptautiskās palīdzības apjomus (tajā pārstāvēta vairāk nekā puse pasaules valstu un galvenie saņēmēji ir Āfrika valstis – Zimbabve, Tanzānija, Kamerūna u.c., kā arī Āzijā – Vjetnama, Afganistāna), tāpat Latvija nav *Fair Trade* īpašo nosacījumu izmantotāja. Taču, ja šādā, globālā mērogā Latvijas tautsaimniecību pēc minētajiem kritērijiem varētu uzlūkot kā konkurētspējīgu, par vāju konkurētspējas šī brīža pozīciju liecina nepieciešamība vērsties pēc ārējiem aizdevumiem tautsaimniecības izaugsmes atjaunošanai. Kā to norāda WEF, cikliskajām pārmaiņām nebūtu jāietekmē konkurētspēja, taču strukturāla rakstura pārmaiņu nepieciešamība, kas saistīta ar starptautiskā aizdevuma saņemšanas nosacījumiem un izmantošanas iespējām norāda gan uz vāju konkurētspējas pozīciju, gan arī iespējamu tās uzlabošanās, ja īstenotās strukturālās pārmaiņas ir sekmīgas un patiešām palīdz sekmīgāk ilgtermiņā izvietot resursus tautsaimniecībā.

2008. Gadā kopējais ienākumu līmenis Latvijā bija sasniedzis vien 50% no ES15 valstu vidējā, kamēr cenu līmenis - gandrīz 70%; tātad ienākumu un cenu līmeņa attiecība nosaka krietni zemāku dzīves līmeni pēc reālā patēriņa, ko sabiedrība „var atļauties”. 3.37. attēlā autore attēlo ienākumu un cenu konverģences līmeni ES valstīs (katrs punkts koordinātu plaknē ir vienas valsts pozīcija 2008. gadā).



3.37.att. Ienākumu un cenu līmeņa konverģence ES valstīs¹

Ievērojamās importa komponentes dēļ kapitālpreču cenas konverģējušas jau daudz senāk, kamēr pakalpojumu komponente patēriņā nosaka krietni lēnāku privātā patēriņa cenu līmeņa konverģenci, jo ienākumu līmenis ir zems. Šī sakarība atspoguļo zemu labklājības līmeni un liecina par vāju konkurētspējas pozīciju (3.38.attēls)



3.38.att. Cenu līmeņa un reālā patēriņa konverģence privātajam patēriņam un kapitālprecēm Latvijā²

¹ Autores veidots attēls, izmantojot Eurostat datus

² Autores veidots attēls, izmantojot Eurostat datus

Par Latvijas konkurētspējas vājo punktu konverģences kontekstā pretēji vispārējam ienākumu pieaugumam uzskatāms to sadalījuma nevienlīdzīgums. Gini koeficients, kas raksturo ienākumu sadalījuma nevienlīdzību sabiedrībā, kopš 1996. gada Latvijā ir pieaudzis, kamēr vairākumā nozīmīgāko tirdzniecības partnervalstu, kas ir arī ES dalībvalstis, Gini koeficients saglabājas nemainīgs vai pat samazinās. Latvijas diverģence reālajā investīciju un patēriņa preču patēriņā vienlaikus ar disproporcijas pieaugumu ienākumu sadalījumā (3.4. tabula) ļauj spriest par Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vājināšanos, jo Latvija attālinās no pozīcijas, kurā tā „iederētos” reģiona modālajā patēriņa un sociālajā tendencē.

3.4.tabula

Gini koeficienta Dinamika Latvijā un tās nozīmīgākajās ES tirdzniecības partnervalstīs¹

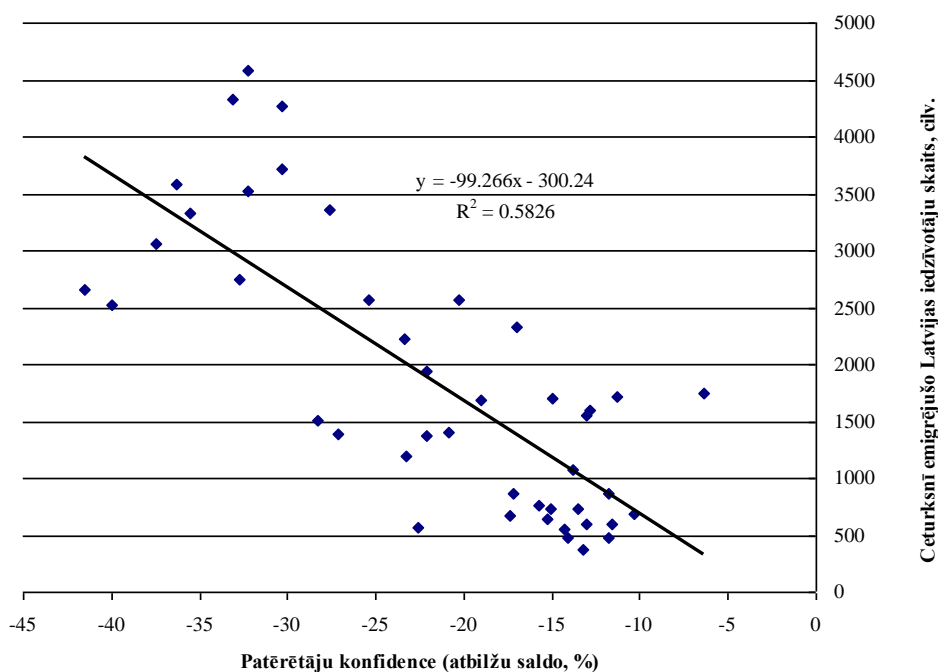
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
DK	22	22	20	21	22	21	22		25	24	24
EE		37	38	37	37	36	35	35	34	37	34
FI		22	22	22	24	24	24	26	26	25	26
FR	29	29	29	28	29	28	27	27	27	28	28
DE	29	27	25	25	25	25	25				28
IT	33	32	31	31	30	29	29			33	33
LV		31	30	30	31		32				36
LT					31						36
NL	29	29	26	25	26	25	26	27	27		27
PL					28	30	30				36
SE			22	24	23	24	24	23		23	23
UK	32	32	30	32	32	32	31	35	34		

Gini koeficienta pieaugumu (t.i. ienākumu sadales nevienlīdzīguma pieaugumu) var uzskatīt arī par vienu no priekšnoteikumiem krīžu radīšanā, jo, kā autore to min darba teorētiskajā daļā, augstākas pievienotās vērtības radīšana tad koncentrējas šaurākā sabiedrības lokā, samazinoties gan tās radītāju, gan patērētāju lokam, ko savukārt nosaka tas, ka zemākā decile arvien attālinās no iespējas patērēt augstākās deciles radītās vērtību, augstākajai decilei rodas finanšu problēmas vājāka pieprasījuma dēļ, bet finansējums savukārt ir iegūstams vai nu no sašaurināta loka augstākajās decilēs, vai nu ārvalstīs.

¹Datu avots:

<http://www.eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eurlife/index.php?template=3&radioindic=158&idDomain=3>. Atsauce: 19.09.2009.

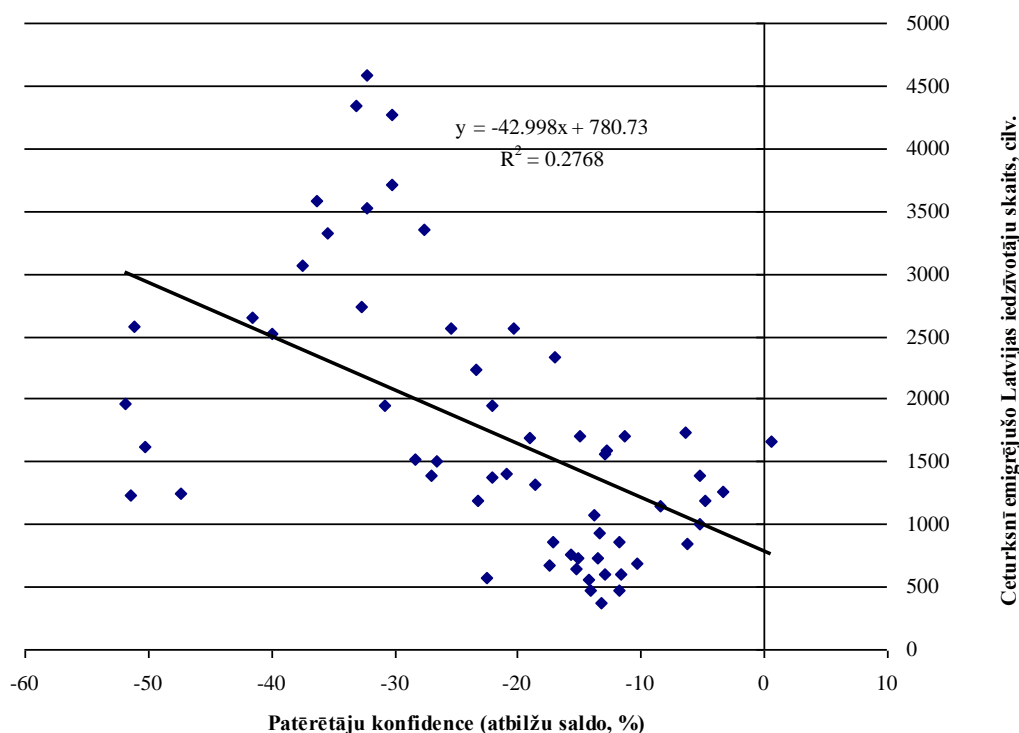
Lai gan literatūrā dzīves līmeņa un kvalitātes raksturošanai bieži tiek lietots tieši iekšzemes kopprodukta lielums uz vienu iedzīvotāju vai citi vērtēbu raksturojoši rādītāji (ko parasti cenšas padarīt salīdzināmākus, izmantojot pirktspējas paritāti), kā arī var tikt izmantoti patēriņa rādītāji naturālā izteiksmē (dzīvojamā platība uz vienu iedzīvotāju, modernu sakaru līdzekļu lietojums, dažādu sadzīves priekšmetu pieejamība un lietojums u.c.), autore uzskata, ka vieni no būtiskākajiem dzīves līmeņa rādītājiem, ja tos saista ar noteiktu valsti ir iedzīvotāju subjektīvā apmierinātība ar dzīvi (tas varētu ietvert sagaidāmo dzīves ilgumu un to ietekmējošos faktorus, izglītības iespējas, politisko iekārtu u.c. aspektus, kuru dēļ iedzīvotājus vai nu apmierina dzīve noteiktā valstī vai nē). Ja iedzīvotājus neapmierina dzīve noteiktā valstī tad iespēju robežās tie mēdz doties ārpus savas valsts. 3.39. attēlā un 3.40. attēlā autore attēlo sakarību starp patērētāju konfidenci (saskaņā ar EK datiem patērētāju aptaujā ietverti jautājumi par ekonomiskās situācijas vērtējumu kopumā, ģimenes materiālo stāvokli, paredzamajiem lieliem pirkumiem, uzkrājumu iespējām, nodarbinātības iespējām u.c.) un iedzīvotāju emigrāciju. Lai arī attēlos izmantots emigrācijas rādītājs, līdzīgu sakarību varētu iegūt ar migrācijas saldo, jo tas arī ir negatīvs un ar līdzīgu tendenci. 3.39. attēlā redzams, ka laikā no 1995. gada līdz 2005. gadam bija vērojama diezgan cieša sakarība starp iedzīvotāju apmierinātību ar materiālo stāvokli un valsts ekonomisko situāciju un emigrācijas tendenci.



3.39.att. Latvijas patērētāju konfidences un iedzīvotāju izceļošanas tendence laikā no 1995. līdz 2005. gadam, ceturkšņu dati¹ (trūkstošie konfidences dati par 5 atsevišķiem ceturkšņiem intrapolēti)

3.40. attēlā redzams, ka ir bijis viens periods, kurā Latvijas iedzīvotāju patērētāju konfidences līmenis pārsniedzis nulli (tas ir 2006. gada 3.ceturksnis – laikā, kad strauji auga cenu līmenis, bet bija vienkārši pieejami kredītu līdzekļi, jo ienākumu pieaugums bija straujš un komercbankas konkurēja par tirgus daļu, piedāvājot ļoti izdevīgus nosacījumus). Turklāt sakarības ciešums ir izteikti vājinājies, ko nosaka to punktu iekļaušana izlasē, kas raksturo 2007/2008. gada finanšu krīzi un tās izraisītās sekas: lai gan emigrācijai bija tendence no jauna pieaugt (to gan daļēji ierobežoja krīze arī citās valstīs), konfidences līmenis vairs būtiski nepasliktinājās būtiski aiz -50% robežas.

¹Autores veidots grafiks, izmantojot LR CSP datubāzes datus par iedzīvotāju migrāciju un Eiropas Komisijas publicētos konfidences rādītājus



3.40.att. Latvijas patērētāju konfidences un iedzīvotāju izceļošanas tendence laikā no 1995. līdz 2009. gadam, ceturkšņu dati¹ (trūkstošie konfidences dati par 5 atsevišķiem ceturkšņiem intrapolēti)

Kā jau minēts promocijas darba 3.2.4. apakšnodaļā, iedzīvotāju konfidences un migrācijas jautājums ir cieši saistīts ar resursu (darbaspēka) izvietojuma problēmu tautsaimniecībā un jaudu noslodzi, tomēr vienlaikus liecina par dzīves līmeni. Autore uzskata, ka viens no veidiem, kā raksturot dzīves līmeni, būtu brīvais laiks un tā izmantošanas iespējas, tomēr šī rādītāja interpretācijā būt svarīgi saprast, kādēļ ir brīvais laiks, kā arī jāņem vērā, ka brīvā laika pavadīšanu drīzāk varētu raksturot ar vērtības patērēšanu nevis radīšanu (tiesa, patērējamā vērtība jau ir tikusi radīta), kas savukārt asociējas ar teorētiskajā daļā minēto pārliekā patēriņa problēmu un no konkurētspējas viedokļa var neliecināt par saimniecisku resursu izlietojumu.

¹Autores veidots grafiks, izmantojot LR CSP datubāzes datus par iedzīvotāju migrāciju un Eiropas Komisijas publicētos konfidences rādītājus

3.3. Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas izvērtēšanas koncepcija

Kā liecina promocijas darba 3.2. nodaļā veiktā Latvijas tautsaimniecības atsevišķu aspektu analīze, Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīcija daudzos aspektos vērtējama kā vāja, kā arī atsevišķu aspektu vērtējumam trūkst informācijas. Kā autore atzīmē Promocijas darba 3.1. nodaļā, Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanai pašlaik nav konsekventas shēmas, un trūkst arī periodiska tautsaimniecības konkurētspējas izvērtējuma nacionālā līmenī, kas apgrūtinā ekonomikas politikas mērķu sasniegšanu. Ir skaidrs, ka neviens vērtējums pats par sevi nenodrošina ne augstāku dzīves līmeni, ne tautsaimniecības konkurētspējas uzlabošanu, taču vērtējums ir nepieciešams, lai identificētu galvenās problēmas, kā arī izstrādātu konkrētu rīcības plānu un mērķtiecīgi (arī elastīgi, ja mainās apstākļi) sekotu tā ieviešanai. Neraugoties uz to, ka konkurētspēja tiek definēta vienā no tautsaimniecības attīstības stratēģiskajiem dokumentiem (Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programmā), tā definēta nepilnīgi un pārējiem politikas dokumentiem trūkst sasaistes ar šo jēdziena formulējumu un konkurētspējas jēdziena lietojumam tajos trūkst konsekvences.

Ar koncepciju vispārīgā nozīmē autore apzīmē sistematizētu uzskatu kopuma par kādu procesu, tādējādi Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepcija, ko autore izstrādā šajā nodaļā, vispirms paredz jēdziena formulēšanu, un iekļauj vērtēšanas shēmas izveidi. Līdzīga shēma varētu tikt izmantota arī vispārīgā gadījumā, konkrētas valsts tautsaimniecības konkurētspējas izvērtēšanai, atšķirīgi varētu būt daži lietojamie rādītāji vai to interpretācija.

Vērtējot konkrētas tautsaimniecības konkurētspēju globālā mērogā, autore iesaka nekoncentrēties uz ranžēšanu, bet to, cik lielā mērā esošais resursu apsaimniekošanas modelis nodrošina iedzīvotāju vajadzības konkrētā valstī. Autore atbilstoši saviem izstrādātajiem kritērijiem uzskata, ka vispārīgā gadījumā – neatkarīgi no tā, vai tiek veikts daudzu valstu salīdzinošs pētījums vai vērtēta vienas atsevišķas tautsaimniecības konkurētspēja (tai skaitā, vērtējot, piemēram, Latvijas tautsaimniecības konkurētspēju) – vērtējumu iespējams sākt ar vispārīgu kritēriju izvērtēšanu, tautsaimniecību klasificējot kā konkurētspējīgu, ja:

- tā saņem bezmaksas ārvalstu materiālo palīdzību no citām valstīm (izņemot dabas katastrofu apstākļus), kas liecina, ka ar esošo tautsaimniecības struktūru un resursu apsaimniekošanas paraugu, kā arī veidu, kā šī valsts iesaistās starptautiskajās ekonomiskajās attiecībās, valstī nevar tikt nodrošinātas iedzīvotāju vajadzības;

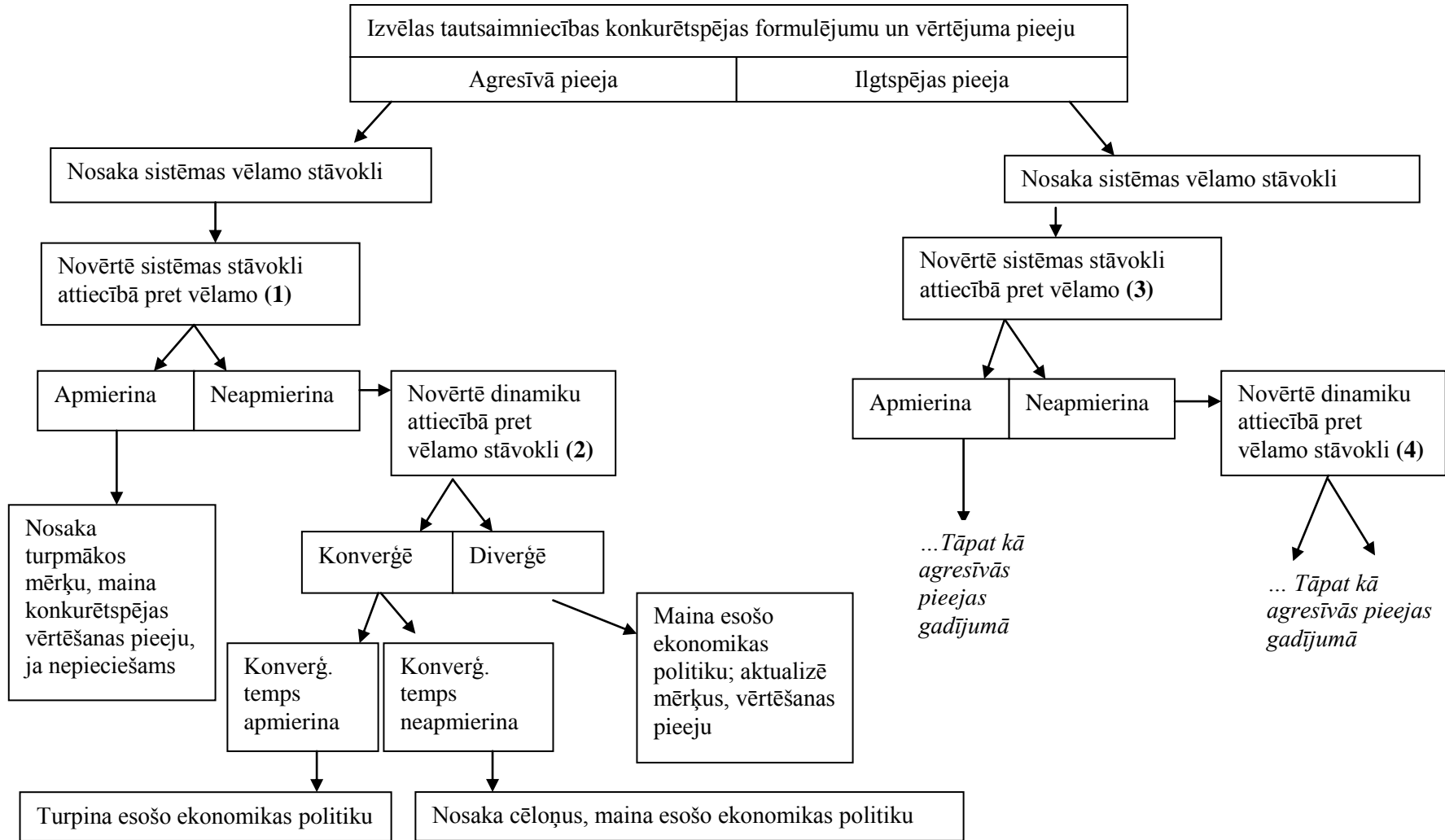
- tās dzīves līmenis ir zemāks un diverģē attiecībā pret galvenajām tirdzniecības partnervalstīm, reģionu vai pārējo pasauli, t.i., vidējā vai ilgtermiņā no tā attālinās;
- būtiski pieaug no emigrējošo iedzīvotāju skaits un/vai īpatsvars (arī negatīvs migrācijas saldo);
- valsts atrodas militārā konfliktā.

Ja tautsaimniecība raksturojama ar kādu no šim pazīmēm, autore to klasificētu kā konkurēt nespējīgu tautsaimniecību, un tālāka izvērtējuma galvenais mērķis ir noteikt šo procesu iemeslus un lemt par to, kādi ekonomikas vai sociālās politikas pasākumi ir veicami, lai cēloņus novērstu. Ja valsts neatbilst nevienam no šiem kritērijiem konkurētspēja vai konkurētspēja var tikt noteikta pēc „iederšanās” principa noteikta reģiona vai savstarpēji cieši saistītu valstu ekonomikā ar to, ko tā piedāvā tirgum, kā apsaimnieko savus resursus, un konkurētspējas mēraukla ir tās dzīves līmeņa rādītāju konverģence vai diverģence attiecībā pret GTPV vai reģionu. Plašos starptautiskos konkurētspējas pētījumos, lai ranžētu valstis, tiek izmantots ļoti daudz rādītāju, taču ne ikvienai valstij ir būtiski vieni un tie paši rādītāji, kā arī iespējams, ka ne vienmēr visa pētījumā iegūtā informācija nepieciešama tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanai (lai arī tā var būt vērtīga). Tā, piemēram, ne vienmēr būtu nepieciešams ranžēt valstis pēc visiem pieejamajiem rādītājiem, bet gan būtu iespējams koncentrēties uz būtiskākajiem lielumiem, kas apliecina tautsaimniecības konkurētspēju, un, ja tiek konstatēta būtiska atšķirība no to vēlamajām vērtībām – iedziļināties problēmu cēloņos. Autore uzskata, ka arī veicot tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumu vienas valsts ietvaros, piemēram, Latvijas, ir svarīgi koncentrēties uz dažiem specifiskiem aspektiem, kas var norādīt uz problēmu esamību vai neesamību atkarībā no konkurētspējas uztveres kopumā (t.i., vai sacensība ir primāra), taču nav nepieciešams noteikti aplūkot jebkurus rādītājus, kas tiek bieži vērtēti konkurētspējas kontekstā pasaules praksē, vai kuriem būtu teorētisks pamatojums. Tālāk nodaļas izklāstā autore apraksta savu Latvijas tautsaimniecības vērtēšanas koncepciju, pamatojoties uz iepriekšējās nodaļās veikto analīzi.

Autore uzskata, ka veicot tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumu, pirmkārt, jāprecizē, kas tiek saprasts ar jēdzienu, t.i., kāds tautsaimniecības stāvoklis raksturojams kā labvēlīga pozīcija. Tikai pēc tam iespējams precizēt pielietojamās vērtēšanas metodes un izvēlēties rādītājus un instrumentāriju šo rādītāju iegūšanai, iesaistot nepieciešamās institūcijas, veicot datu apstrādi un analīzi. Lai arī tautsaimniecības konkurētspējas formulējumā un vērtējumā autorei personiski pieņemamāka šķiet ilgspējas pieeja, izstrādājot Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepciju, autore vispirms paredz iespēju izvēlēties vērtējuma un konkurētspējas nodrošināšanas stratēģiju (agresīvā vai ilgspējas, skat. 3.41.att.). Tas ir aktuāli vairāku iemeslu dēļ:

- ilgtspējas pieeja varētu vairāk atbilst tautsaimniecības konkurētspējas būtībai plašākā izpratnē, taču var rasties problēmas ar vēlamā sistēmas stāvokļa noteikšanu (autore tālāk piedāvā dažas formulējuma versijas);
- t.s. *moral hazard* problēma: tas, kurš pirmais pilnībā atsakās no agresivitātes stratēģijas ārējā tirgū, apstākļos, kad citas valstis no tās neatsakās, var tikt pakļauts ekonomiski/politiski; savukārt tas, kurš rūpīgi īsteno resursus taupošas un videi draudzīgas tehnoloģijas (ilgtspējas stratēģijas ietvaros), var negūt labumu, ja apkārtējās valstis to nedara, līdz ar to zūd motivācija;
- valstīm ir atšķirīgas iespējas īstenot neatkarīgu ekonomikas politiku;
- dati, kas nepieciešami agresīvās pieejas vērtējumā, bieži ir vieglāk pieejami, turklāt valstīm, kurām konkurētspējas problēma ir aktuāla, bieži ir raksturīgs zems dzīves līmenis (zemi ienākumi un patēriņš), kas var būt saistīts ar nepietiekami apgūtām iespējām ārējā tirgū (nepietiekamu starptautisko sadarbību) un šajā aspektā var būt svarīgi izvērtēt eksporta ekspansijas un citus t.s. agresivitātes rādītājus un tos ietekmējošos faktoros.

Kā redzams 3.41. attēlā, tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas vispārējā shēma ir līdzīga neatkarīgi no izvēlētās stratēģijas. Galvenās atšķirības ir sistēmas vēlamā stāvokļa noteikšanā un tālāk posmos (1), (2), (3), un (4), kad tiek izmantoti konkrēti konkurētspējas rādītāji un izmantotas noteiktas vērtēšanas metodes. Autore tālāk sniedz skaidrojumu minētajiem vērtējuma posmiem.



3.41.att. Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas shēma¹

¹ Autores veidota shēma

Sistēmas vēlamā stāvokļa noteikšana. Ja Latvijas tautsaimniecības konkurētspēju vērtējam no **agresīvās** pieejas viedokļa, būs svarīgi, kāda ir Latvijas tautsaimniecības daļa pasaules tirgū, un kā tiek izmantots tirdzniecības potenciāls, cik lielā mērā Latvija ir priekšā citām valstīm tehnoloģiju līmenī, uzņēmējdarbības vides rādītājos u.c. salīdzinājumos. Citiem vārdiem – vēlamā stāvokļa formulēšanai izraugāmi konkrēti izmērāmi konkurētspējas apliecinājumi (piem., apsteigt kaimiņvalstis augstu tehnoloģiju eksporta īpatsvarā pret kopējo eksportu; apsteigt galvenās tirdzniecības partnervalstis eksporta ekspansijas indeksā, saglabājoties vai pieaugot iedzīvotāju skaitam iekšzemē u.tml. mērķi.). Formulējumam, protams, ir jābūt racionālam pamatojumam (piem., ne-mērķtiecīgi izvirzīta uzdevuma paraugs varētu būt – pārsniegt daudzkārt lielākas valsts eksportu uz pārējo pasauli absolūtā izteiksmē). No **ilgtspējas** pieejas viedokļa precīza mērķa formulējums ir grūtāks, ja kā vispārīgu mērķi izvirza augstāku dzīves līmeni, jo jāaskaras ar subjektīvu vērtējumu daudzās jomās, tomēr iespēju robežās būtu jāizvēlas noteikts dzīves līmeņa formulējums, kas ietvertu patēriņa iespējas apvienojumā ar resursu izlietojumu (šai gadījumā traucējoši ir rādītāji vērtības izteiksmē, jo tie cenu svārstību dēļ tie var veidot deformētu priekšstatu par ieguldījumiem un izlietojumu).

(1) sistēmas stāvokļa vērtējums attiecībā pret vēlamo (agresīvā pieeja) primāri saistāms ar aktivitāti ārējā tirgū. Kādi rādītāji būtu piemēroti Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumam šajos aspektos? Kā autore demonstrē Promocijas darba 3.2. nodaļā, tirgus daļu pieauguma vērtēšana saistīta ar optimālā līmeņa noskaidrošanas problēmu. Ja ir skaidri zināms, ka dzīves līmenis ir zems un iekšējais tirgus neliels, tad eksporta veicināšana un tirgus daļu pieaugums var būt pamatots mērķis, tādējādi, piemēram, Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju šajā kontekstā var vērtēt gan ar iekšējā piedāvājuma nodrošinājuma līmeni, gan autores piedāvāto eksporta ekspansijas indeksu (ja mērām nacionālas valsts eksporta ekspansiju, tad vērtējam, kā eksporta daļu pasaules kopējā eksportā, nekoriģējot ar iedzīvotāju skaita vai nodarbinātības līmeņa pārmaiņām). Tomēr ir skaidrs, ar laiku šāds rādītājs zaudē aktualitāti. Tā kā no agresīvās pieejas viedokļa Latviju var uzskatīt par t.s. *catching-up* ekonomiku, jeb tādu tautsaimniecību, kas konverģences procesā atrodas iedzinēja pozīcijā, tad agresīvās pieejas kontekstā būtu vērtējami tie aspekti, kas saistāmi ar iespēju gūt ienākumus. No ārējās tirdzniecības viedokļa ir svarīgi aplūkot tās diversifikāciju, savukārt augstas pievienotās vērtības preču eksporta un tā īpatsvara kāpums eksporta ekspansijas kontekstā vērtējams ar nosacījumu, ka to ražošanā ir pietiekami liela iekšzemes ieguldījumu komponente. Tirdzniecības bilances vērtējums un tekošā konta vērtējums procesā, kad tiek importēts daudz kapitālpriekšrocību rūpniecības pārstrukturizēšanai, nebūtu mērķtiecīgs, taču,

sasniedzot augstāku tautsaimniecības attīstības līmeni, šie rādītāji savukārt kļūst svarīgi no līdzsvara viedokļa. Šajā sadaļā Latvijas gadījumā ir būtiski izvērtēt importa un eksporta struktūru: t.s. noķeršanas procesā esošai valstij ir svarīgi, lai importā nedominē patēriņa preces un pakalpojumi, kamēr tiek sasniegts zināms uzkrātā kapitāla līmenis, kas Latvijā, kā redzējam iepriekšējās nodaļās, ir ļoti zems. Agresīvās pieejas kontekstā var tikt izmantojami arī starptautiski ranžējumi, tomēr interpretējami piesardzīgi – piemēram, kā minēts iepriekš, augsta pozīcija *Doing Business* rangā var liecināt par konkurētspējas trūkumu, kura dēļ ir pazeminātas prasības potenciālajiem investoriem, kas savukārt galējā gadījumā var nostādīt neizdevīgā pozīcijā iekšzemes investorus. Agresīvās pieejas kontekstā var tikt uzturētas mākslīgas priekšrocības ārvalstu investīciju piesaistes vai iekšzemes investīciju veicināšanas nolūkā, taču šādi uzņēmējdarbības vides aspekti kā jebkurš tirgus atbalsta mehānisms vērtējamas piesardzīgi, jo pastāv risks, kas tiek veidotas vai pastiprinātas kādas disproporcijas ekonomikā. Saistībā ar uzņēmējdarbības vidi nav mazsvarīgi juridiskie aspekti, kurus autore savas kompetences ietvaros promocijas darbā neuzsver, tomēr autore uzskata, ka vērtējot tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju – kā agresīvās, tā ilgtspējas pieejas gadījumā ir svarīgi starpvalstu vienošanās nosacījumi: spēja panākt nosacījumus, kas ir saimnieciski pamatoti, nav nepamatoti diskriminējoši u.tml. Šajā kontekstā būtu aplūkojami ne vien muitas tarifi un preču sertifikācijas jautājumi noteiktās kategorijās (piemēram, eksporta vai importa vērtības vai apjoma naturālā izteiksmē daļa, uz kuru attiecas tirdzniecības ierobežojumi tarifu vai ārpus tarifu barjeru izteiksmē), bet arī ražošanas un tirdzniecības kvotas, kā arī politiskās valstu attiecības, kurām mēdz būt ekonomiskās konsekvences (un otrādi).

No agresīvās pozīcijas viedokļa ir svarīgi uzturēt pietiekami zemu vienības izmaksu un cenu līmeni absolūtā izteiksmē salīdzinājumā ar to valstu precēm, kuras ir visvienkāršāk salīdzināmas no konkurētspējas kā sacensības par vietu tirgū viedokļa, tomēr jebkurš cenu samazinājums iekšzemes tirgū nav uztverams kā konkurētspējas pozīciju nostiprinošs – tas var būt konkurētspējas atspoguļojums, kad zemāka cena nevis palīdz iegūt tirgu un vairo ienākumus, bet tikai minimizē zaudējumus.

(2) dinamikas vērtējums attiecībā pret vēlamo stāvokli vērtējams ilgākā laika periodā, salīdzinot (1) sadaļā minēto rādītāju vērtību attiecības pret to vēlamajām vērtībām pārmaiņas laikā (arī tad, ja laika gaitā vēlamā sasniedzamā vērtība mainīta, varam noteikt tuvošanos tai vai attālināšanos no tās (t.i., konvergenci vai divergenci, skat. 3.41.att.)). Konkurētspējas dinamiku varam vērtēt neatkarīgi no pozīcijas vērtējuma, taču jāizsver atsevišķu rādītāju lietderīgums piem., Latvijas gadījumā REK dinamikas un tā līdzsvara vērtējums var nesniegt

adekvātu informāciju par tautsaimniecības konkurētspējas agresīvās pieejas aspektiem vairāku iemeslu dēļ:

- 1) REK aprēķinā iekļauto valstu valūtu nozīmīgumu (svarus) statistikas īpatnību dēļ nav iespējams novērtēt pēc preču izcelsmes valsts;
- 2) eksporta atkarības dēļ no importa starppatēriņa un kapitālpiecēm līdzšinējā lata REK un tirdzniecības plūsmu dinamika liecina, ka tai raksturīgas simetriskas pārmaiņas: eksporta pieaugums saistīts ar importa kāpumu periodos ar labvēlīgu REK dinamiku;
- 3) pieaugot produktivitātei un paplašinoties starptautiskajai sadarbībai Latvijas tirgus daļas un eksporta ekspansijas indekss ir pieaudzis pretēji tam, ka atsevišķos gados periodā no 1994. – 2008. gadam bija vērojama nelabvēlīga reālā kursa tendence.

(3) Saskaņā ar ilgtspējas pieeju par konkurētspējīgu tautsaimniecību **no pozīcijas viedokļa** liecina iedzīvotāju apmierinātība ar dzīvi noteiktā teritorijā, esošajā iekārtā, izmantojot esošās savas darbības iespējas un radot jaunas tādā veidā, kas neizslēdz iespēju nākošajām paaudzēm baudīt līdzvērtīgu vai augstāku dzīves līmeni. Autore uzskata, ka šajā kontekstā būtu lietderīgi iegūt specifiskus rādītājus (par daudziem no tiem pašlaik trūkst publicētas informācijas), piemēram:

- kāda daļa pievienotās vērtības ir saražota, izmantojot iekšzemē radītas resursus taupošas tehnoloģijas, vai šīm tehnoloģijām ir atbalsts (plašs patēriņš, pārņemšanas tradīcija) ārpus valsts;
- resursu izmantošana: nepieciešamais vai pārmērīgs daudzums attiecībā pret saražoto preču un pakalpojumu apjomu (tas saistīts ar jaudu uzturēšanas izmaksām, ražošanas mainīgajām izmaksām, kas pēcāk atspoguļojas cenā);
- Spēja panākt godīgus starpvalstu tirdzniecības nosacījumus (jautājums, ko iesējams aplūkot arī agresīvās pieejas kontekstā, ja uzskata, ka esošie nosacījumi ir negodīgi un mākslīgi samazina konkrētās valsts eksporta daļu pasaules tirgū, savukārt ilgtspējas kontekstā tas varētu būt jautājums par preču, pakalpojumu un tehnoloģiju izplatīšanu un pieejamību patēriņam);
- kāds ir pieejamo preču un pakalpojumu klāsts vispār (no dzīves līmeņa viedokļa autore uzskata reālo patēriņu naturālās vienībās visplašākajā izpratnē par piemērotāku rādītāju nekā IKP uz 1 iedzīvotāju, un tas tiek pamatots nākamajā punktā);
- minēto preču un pakalpojumu izmantošana pietiekami lielā sabiedrības daļā, jo:
 - tā tos uzskata par lietderīgiem;
 - tā var šo patēriņu atļauties;

- šis patēriņš ir saderīgs lietojumā ar reģionā/pasaulē izmantojamo (piem., sakaru līdzekļi, transporta līdzekļu īpašības, sadzīves tehnikas tehniskie parametri, biroju tehnikas tehniskie parametri, veselības aprūpes pakalpojumi, zināšanu kopums un izglītības pakalpojumu salīdzināmība u.c.);
- Zems ienākumu sadales nevienlīdzības līmenis (GINI ir zems vai ar tendenci saukt; tas ir būtiski, jo pieaugot ienākumu atšķirībai starp iedzīvotāju grupām - pat, ja to nosaka dažāda produktivitāte -, vispirms palielinās dzīves līmeņa plaisa, un tai sabiedrības daļai, kas darbojas ar augstāku produktivitāti, paliek grūtāk atrast pietiekamu maksātspējīgo pieprasījumu, un šāda sistēma nav ilgtspējīga – tad vai nu kļūst aktuāli savstarpējie atbalsta instrumenti, vai arī tautsaimniecība kopumā nonāk cikliskā stagnācijas posmā, līdz t.s. atpaliekošā daļa nonāk augstākā dzīves līmenī).;
- iedzīvotāju īpatsvars, kas regulāri lieto/nelieto konkrētu mājsaimniecības tehniku, brauc ar automašīnu, izmanto starpvalstu lidojumus, mūsdienu sakaru līdzekļus, laikmetīgas norēķinu sistēmas u.c. (autore uzskata, ka šos rādītājus ir lietderīgi salīdzināt ar modālajiem (nevis vidējiem) rādītājiem citās valstīs; tāpat autore uzskata, ka šādā interpretācijā rādītāji ir informatīvāki nekā pieejamo ierīču, interneta lietotāju u.c. rādītāju izteikšana procentuāli vai uz 1000 iedzīvotājiem. u.tml., jo šādi rādītāji var saturēt strukturālas nobīdes, piem., vienību skaits un 1000 iedzīvotājiem ietver to, ka vienam lietotāja rīcībā var būt vairāki datori, telefona numuri, pazaudētas vai neizmantotas telefonu kartes, vairākas norēķinu kartes u.c., tikmēr iespējams, ka pietiekami liela sabiedrības daļa tos neizmanto vispār un tādējādi attālinās savās iespējās no t.s. sabiedrības daļas, kam ir augstāki ienākumi un patēriņš);

Kopumā esošās pozīcijas atbilstība vēlamajam stāvoklim izvērtējama, īpašu uzmanību pievēršot šādiem aspektiem:

- ekonomikas dalībnieku vērtējums par iespēju nodrošināt savas vajadzības (aptauju un/vai ekspertu intervijas metode saistībā ar dzīves līmeņa un uzņēmējdarbības vides rādītājiem);
- resursu (dabas resursi, cilvēkkapitāls, cits kapitāls) novērtējums: kapacitāte un atjaunošanās ātrums un iespējas;
- salīdzināt iegūtos rezultātus ar reģiona valstīm vai GTPV, lai noteiktu t.s. konverģences pakāpi.

Par to, vai tautsaimniecība spēj piedāvāt ilgtspējīgus resursu apsaimniekošanas paraugus arī pārējai pasaulei, liecina tehnoloģiju pārņemšana (citās valstīs no aplūkojamās valsts) un inovācijas, piem., resursu saimniecisku izlietojumu nodrošinošās inovācijas (pie nemainīga vai pieaugoša dzīves līmeņa).

(4) No dinamikas viedokļa vērtējot tautsaimniecības konkurētspēju **atbilstoši ilgspējas pieejai** aplūkojama (3) punktā minēto rādītāju pārmaiņas laika gaitā un šis pārmaiņas noteicošos faktorus. Līdzās (3) punktā minētajai nepieciešamajai informācijai starp plaši pieejamajiem rādītājiem kā rezultatīvās pazīmes varētu uzskatīt tādus rādītājus kā Gini koeficientu (konkurētspējīgā tautsaimniecībā tam nevajadzētu pieaugt), patērētāju konfidences līmeni (pozitīvs bilances rādītājs) un tā tendenci, jaudu noslodzi (pēc iespējas augsta) un energointensitāti (pēc iespējas zema) patēriņa un ienākumu līmeni, migrācijas tendenci u.c.. Šajā kontekstā vērtējamās patēriņa paradumu, dzīves kvalitātes, ekoloģijas rādītāju pārmaiņas. Kā ietekmējošie faktori var tikt izmantoti cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāji (skat. darba 2.daļā), tirdzniecības atvērtība, tirdzniecības pieaugums vai samazinājums, tirdzniecības un ražošanas struktūras diversifikācija (valstu, preču, tehnoloģiskā), tirdzniecības līgumu nosacījumi ar citām valstīm, uzkrātā kapitāla līmeņa pārmaiņas, iekšzemes ekonomiskās politikas nosacījumi u.c., tomēr to dinamika jāaplūko atšķirīgā kontekstā, neakcentējot iespēju palielināt eksporta klātbūtni ārējā tirgū kā pašmērķi, bet gan nosakot, vai šo rādītāju pārmaiņas sekmē vai nesekmē labklājības pieaugumu (vai vispār ir ar to saistītas) un iedzīvotāju apmierinātību ar dzīvi noteiktā valstī. Taču galvenokārt kā tautsaimniecības konkurētspēju no ilgspējas viedokļa ietekmējošie faktori aplūkojami konkrēti pieņemtie ekonomikas politikas lēmumi, kam ir ilgtermiņa ietekme, piemēram, ārējās ekonomiskās attiecības regulējoši normatīvie akti, starpvalstu līgumu nosacījumi, struktūrpolitikas jautājumi, kas skar izglītības sistēmu, sociālo sistēmu (tas savukārt ietver nodokļu politiku un sabiedriskā sektora lomu kopumā) u.tml.

Veicot tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumu, izmantojot 3.41. attēlā redzamo shēmu un izvērtējot šajā nodaļā aprakstītos aspektus, pamatā tiek veikta salīdzināšana ar mērķa vērtībām (citu valstu rādītājiem, pagātnes vērtībām, līdzsvara līmeni u.tml.), taču nav mērķis iegūt ranžējumu, vai atrast nosacījumus, pie kādiem iespējams iegūt pārkumu pār citu valsti.

Kā iepriekš minēts, ja sistēma (tautsaimniecība) raksturojama ar kādu no tautsaimniecības konkurētspējas kritērijiem, tautsaimniecības vērtējama kā konkurētspējīga un tālāk ir vērtējami neapmierinošo procesu cēloņi un izdarāmi atbilstoši ekonomiskās politikas lēmumi. Tā, piemēram, šobrīd Latvija daļēji atbilst 2 kritērijiem – finanšu krīzes ietekmē ir pastiprinājusies emigrācija, turklāt migrācijas saldo bijis negatīvs arī ekonomikas uzplaukuma periodā, kas liecina par sistēmisku problēmu esamību; otrkārt, lai arī

Latvija nav tipiska humānās palīdzības saņēmējvalsts, tomēr esošo starptautiskā aizdevuma mehānismu var uztvert kā konkurētspējas problēmas apstiprinājumu.

Abstrahējoties no esošās situācijas, vispārīgā gadījumā izvērtējot Latvijas tautsaimniecības konkurētspēju, ja tiek secināts, ka sistēma neatbilst nevienam no konkurētspējas kritērijiem, vispirms nosakāms sistēmas (tautsaimniecība) vēlamais stāvoklis (pārākuma pozīcija pār kādu valsti, to grupu vai reģionu, vai t.s. iederēšanās pozīcija). Tā kā tas lielā mērā ir politiska rakstura jautājums, tas pēc autores domām jāizlemj LR Ekonomikas ministrijai sadarbībā ar Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministriju, kuras izstrādātajā Nacionālajā attīstības plānā pašlaik formulēts ļoti daudz ekonomiskās politikas dilemmu. Konkurētspējas praktisko vērtējumu varētu veikt Latvijas Zinātņu akadēmijas Ekonomikas institūts, sadarbībā ar Ekonomikas ministriju politiskajos jautājumos un sadarbībā ar Centrālo statistikas pārvaldi, sabiedriskās domas pētījumu u.c. organizācijām un uzņēmumu ekspertiem – datu ieguves nolūkā.

Lai iegūtu konkrētāku vērtējumu nekā tas iespējams aprakstošā analīzē:

- atsevišķu (1) – (4) punktā minēto aspektu vērtējums neatkarīgi no to skaita atzīmējams kā apmierinošs vai neapmierinošs (atbilst vai neatbilst mērķa vērtībai; konverģē vai diverģē);
- summējot apmierinošos un neapmierinošos vērtējumu skaitu, tiek iegūts kopējais tautsaimniecības konkurētspējas vērtējums;
- iegūtais vērtējums nosaka rekomendācijas un tālāko rīcību: vai ir jāpārskata (jāaktualizē) izvirzītie mērķi, pētīšanas metodes, vai ir jāpapildina informācija, vai jāturpina vai jāmaina esošā ekonomikas politika, kādos virzienos un kādi pasākumi ir veicami.

Vispārīgā nozīmē autore iesaka pieturēties pie šādiem principiem, vērtējot tautsaimniecības konkurētspēju gan no agresīvās, gan ilgtspējas pieejas viedokļa:

- 1) **konkurētspēja automātiski neietver ārējās tirdzniecības intensificēšanu**, bet paredz iespēju iesaistīties starpvalstu ekonomiskajā attiecībās. Valsts teorētiski var būt pietiekami konkurētspējīga, ja tā nodrošina visas iedzīvotāju vajadzības un sekmīgi apsaimnieko resursus, un tai nav intereses par to, ko piedāvā pārējā pasaule. Tomēr šai it kā autarķiskajai valstij pastāv varbūtība būtiski diverģēt attiecībā pret pārējo pasauli (nesavietojamas sakaru iekārtas, transports, atšķirīgas norēķinu sistēmas, valodu neprasme u.tml.), kas kļūst par riska faktoru, tiklīdz rastos nepieciešamība/vēlme kontaktēties ar pārējo pasauli (piem., trūkstošu resursu dēļ vajadzību nodrošināšana

klūtu atkarīga no veiksmīgas iesaistīšanās globālajā ekonomikā, vai būtu vēlme pēc cilvēciskās saziņas ar pārējo pasauli, bet tas nebūtu izdarāms, pat, ja dzīves līmenis ir šķietami augsts).

- 2) minētā patēriņa un/vai ražošanas savietojamība lielā mērā ietver definīcijā minēto iekļaušanos vai „iederēšanos”; savukārt **pielāgošanās spēja** atkarīga gan no tā, cik atšķirīgs ir patēriņš un ražošana attiecībā pret pārējo pasauli, un kāds ir uzkrātais fiziskais un cilvēkkapitāls, lai nodrošinātu sabiedrībai tās vajadzības, kuru dēļ valsts iesaistās starpvalstu ekonomiskajās attiecībās;
- 3) **resursu** izmantošanā svarīgas ir to **atjaunošanas iespējas** un **savstarpējais pielietojums tautsaimniecībā**;
- 4) **jebkura inovācija nav automātiski uzskatāma par ko labu un ilgtspējīgu**; inovācijai nevajadzētu kļūt par pašmērķi, par jauninājumu, kuru mākslīgi aizsargājot iespējams vairāk nopelnīt, neļaujot to ražo citiem, bet gan radīt tādu jauninājumu, kas veiksmīgi papildina esošās preces vai pakalpojumus, vai arī par kura lietderīgumu iespējams pārliecināt pietiekami lielu sabiedrības daļu (pārējo pasauli), aizstājot agrākos risinājumus;
- 5) tīri metodoloģiski **nav nepieciešams ranžēt tautsaimniecības pēc kārtas**; tās var vienkārši klasificēt kā tādas, kas ir konkurētspējīgas (noteiktā reģionā, pasaulē, galveno tirdzniecības partnervalstu lokā) un tādas, kuras kādā no šiem valstu lokiem, vai nevienā no tiem nespēj konkurēt, t.i., tagadnē „iederēties” un to resursu izvietojums un starpvalstu attiecības tagadnē neļauj bez ārējās palīdzības nodrošināt „iederēšanos” un piedāvāt ilgtspējīgas preču un pakalpojumu un resursu izlietojuma koncepcijas

SECINĀJUMI

1. Ekonomikas teorijā, neraugoties uz jēdziena popularitāti, nav vienotas **konkurētspējas** definīcijas un autore secina, ka **definēšanu apgrūstina 2 galvenie aspekti:**

- vēlme definēt konkurētspēju vispārīgā nozīmē, lai gan jēdziena lietojums vēsturiski ir attīstījies ļoti daudzveidīgs, piemēram, indivīdu, uzņēmumu, lokālā, ekonomikas, eksporta, tautsaimniecības, ilgtermiņa, valsts, globālā u.c. konkurētspēja;
- izšķiršanās par to, vai sacensība ir primāra, un ar to saistītā vēlāmā sistēmas stāvokļa noteikšana – pārākuma pozīcija, vai darbības nepārtrauktība.

2. Promocijas darba ietvaros **autore definē tautsaimniecības konkurētspēju kā īpašību**, kas piemīt tautsaimniecībai kā sistēmai: **no pozīcijas viedokļa** tā ir „iederēšanās” reģiona vai galveno tirdzniecības partnervalstu saimniekošanas modelī, bet **no virzības (dinamikas) viedokļa** tā ir spēja radīt šī saimniekošanas modeļa pārmaiņas, īstenojot rīcībā esošo resursu (ražošanas faktoru) ilgspējīgas apsaimniekošanas koncepcijas, vai ātri pielāgoties pārmaiņām, ja tās rada citas reģiona valstis vai GTPV.

3. **Saskaņā ar autores veikto metožu sistematizāciju, tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas metodes var iedalīt pēc:**

- **pieejas (agresīvā pieeja koncentrējas uz tirgus daļu metodi, relatīvo cenu un izmaksu salīdzināšanas metodi, tirdzniecības potenciāla metodi, reālā kursa līdzsvara metodi u.c., metodēm un rādītājiem, kas var iedalīt tautsaimniecības zaudētājās vai ieguvējās; bet ilgspējas pieejas raksturīgākās metodes ir saistītas ar dzīves līmeņa un ilgspējīga resursu izvietojuma novērtējumu);**
- **vērtēšanas objekta (pozīcijas vai dinamikas).** Pozīciju var vērtēt kā respondentu apmierinātību ar sistēmas vēlamo stāvokli konkrētā laika periodā vai statistiku salīdzinājumu ar citām valstīm, bet dinamiku – salīdzinājumā ar sistēmas agrāko stāvokli vai ar tās vēlamo stāvokli (konverģē, t.i., tuvojas tam vai diverģē – attālinās)
- **vērtējuma plašuma** – komplekss vai atsevišķu aspektu vērtējums.

4. Tautsaimniecības konkurētspējas stratēģijas pasaulē biežāk koncentrējas uz pārākuma pozīcijas nodrošināšanu (tā to definē gan ASV, gan ES), ko ietekmē valstu vēsturiskā attīstība un politiskie faktori.

5. Tautsaimniecības konkurētspējas stratēģiju īstenošanu pasaulē apgrūtina minimizācijas un maksimizācijas uzdevuma risināšana vienlaikus. Piemēram, agresīvās pieejas stratēģijas balstās uz nemitīgu vienības izmaksu mazināšanu un patēriņa līmeņa palielināšanu, kas var robežoties ar t.s. pārlietā patēriņa (*overconsumption, excessive consumption*) problēmu. Ja agresīvās pieejas gadījumā var noteikt sistēmas vēlamu vai galējo stāvokli noteiktos aspektos (piem., vienības darbaspēka izmaksu galējais lielums ir nulle, vai maksimālā tirgus daļa – tā ir tirgus pārņemšana), tad ilgspējas pieejas trūkums ir tas, ka ir grūtāk formulēt sistēmas vēlamu stāvokli, pastāv t.s. „*moral hazard*” problēma, ja citas valstis izvēlas īstenot agresīvo stratēģiju; kā arī nacionālas valsts ierobežojums resursu efektīvai apsaimniekošanai.

6. **Latvijā nav tautsaimniecības konkurētspējas novērtēšanas sistēmiskas koncepcijas**, un esošajos tautsaimniecības attīstības stratēģiskajos dokumentos, nav atrodama tieša saikne starp konkurētspējas definīciju un tās nodrošināšanu, nav paredzēts novērtēšanas mehānisms.

7. No atsevišķu tautsaimniecības konkurētspējas **metožu pielietojamības Latvijā viedokļa** autore secina, ka:

- metožu lietojamību nosaka izvēlētā pieeja – agresīvā vai ilgspējas; taču Latvijas tautsaimniecības attīstības dokumentos, piem., NAP ir definētas vairākas dilemmas, bet nav veikta izšķiršanās par labu kādam no virzieniem;
- ir maz metožu, kas Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanai ir izteikti piemērotas vai izteikti nepiemērotas;
- REK_DSE parāda, ka Latvijas iespēja pelnīt no cenu starpības starp iekšējo un ārējo tirgu sarukusi vairāk nekā to varētu secināt no REK, kas aprēķināts ar tirdzniecības apgrozījuma svāriem. DSE svaru lietojums izmaina REK līmeni ievērojamu šoku gadījumos, bet būtiski neizmaina tā tendenci;
- REK izmantošana Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanā ir ierobežota, jo tirgus daļas (galveno tirdzniecības partnervalstu tirgos, to importā un kopējā piedāvājumā) palielinās kursa nostiprināšanās periodos, kā arī ienākumu kāpums iekšzemē raksturīgas arī kursa kāpuma periodos;
- valstu starptautiskā ranžēšana pēc atsevišķu konkurētspējas aspektu vērtējuma var sniegt pretrunīgu priekšstatu un interpretējama piesardzīgi;
- tirdzniecības potenciāla izmantošanas noteikšanai vērtīgāk būtu izvērtēt ekonomiskās politikas elastīgumu un atsevišķiem tās aspektiem ES tirdzniecības politikas kontekstā (tarifi, ražošanas un tirdzniecības kvotas u.tml.) nekā izmantot, piem., formālu gravitācijas modeli. Citu valstu pieredze rāda, ka gravitācijas modeļos tiek iekļauts

ļoti daudz t.s. fiktīvo mainīgo (*dummy variables*), kas liecina par citu faktoru svarīgumu ārpus ekonomikas lieluma un attāluma, kura aktualitāte mūsdienās sarūk;

- trūkst vairāku datu, ko varētu izmantot ilgtspējas pieejas vērtējumā (par resursu izlietojuma aspektiem, iedzīvotāju izceļošanas iemesliem u.tml.).

8. Vienā un tajā pašā laikā posmā Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtējums, izmantojot atšķirīgas vērtējuma metodes un rādītājus, var būt kā nelabvēlīgs tā labvēlīgs.

9. Par vāju Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas pozīciju un nelabvēlīgu dinamiku liecina gan vairākas iezīmes, kas raksturīgas valstīm, kurām zema uzkrātā kapitāla līmeņa dēļ nepieciešams nodrošināt zemas izmaksas, gan arī citi rādītāji:

- Starptautisko reitingu pozitīvais vērtējums balstās uz zemām ar darbaspēku, īpašuma reģistrēšanu, kā arī importa un eksporta darījumu veikšanu saistītām izmaksām, zemu kopējo nodokļu slogu, samērā vienkāršu nodokļu maksāšanas kārtību un diezgan ātrām procedūrām, kas saistītas ar licenču iegūšanu, importa un eksporta darījumu veikšanu; Tādējādi *Doing Business* vērtējumā Latvija ieņem daudz augstāku vietu nekā, piemēram, WEF Globālās konkurētspējas indeksa aranžējumā;
- Autore secina, ka Latvijas galveno tautsaimniecības konkurētspēju ietekmējošo faktoru attīstība iekļaujas WEF pētījumā iekļauto valstu modālajā intervālā, taču būtiski atšķiras no Latvijas GTPV vidējiem rādītājiem (izņemot darba un preču tirgus efektivitāti);
- No agresīvās konkurētspējas vērtēšanas pieejas viedokļa autore secina, ka Latvijas cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāji pasliktinās kā darbaspēka, tā kapitāla izmaksu ietekmē:
 - autore izmanto modificētus vienības darbaspēka izmaksu un vienības kapitāla izmaksu rādītājus un secina, ka, koriģējot ar pirktspējas paritāti, darbaspēka izmaksu kāpums laikā no 2000. -2007.gadam ir 1,77 reizes (neкориģējot – 1,25 reizes, un koriģējot ar PV deflatoru – 1,94 reizes);
 - atbilstošie vienības kapitāla izmaksu pieaugumi ir 1,63; 1,06; un 1,78 reizes;
 - vienības kapitāla izmaksu kāpumu nosaka zemais uzkrātā kapitāla līmenis, kas aptuveni 3 reizes atpaliek no to galveno tirdzniecības partnervalstu, kas ir t.s. ES15 valstis, līmeņa.
- Autore ievieš vienības energoizmaksu rādītāju apstrādes rūpniecībā un secina, ka energoizmaksu pieaugumu par 12-27% gadā kopš 2005.gada nosaka šādi iemesli:
 - zema produktivitāte,

- augstāka energointensitāte nekā vairākumā GTPV,
- augsta energoatkarība un augsta tirgus koncentrācija energoresursu piegādē.
- Relatīvās rentabilitātes kritums tautsaimniecības straujas izaugsmes periodā liecina, ka izaugsme galvenokārt balstījies uz iekšzemes pieprasījuma pieaugumu;
- Tirdzniecības diversifikācijas mazināšanās valstu dalījumā (par labu ES) liecina par zemu ekonomiskās politikas elastību;
- Latvijā raksturīgs gan zems uzkrātā kapitāla līmenis, gan sistemātiski zema jaudu noslodze apstrādes rūpniecībā (par 15-20 % zemāks nekā vidēji ES) – tas liecina vai nu par resursu savstarpējo nesabalansētību, kā dēļ ir neizmantotas jaudas pat ekonomikas uzplaukuma periodā, vai arī par vērtības radīšanas problēmu – pieprasījuma trūkuma dēļ, vai inovatīvu risinājumu trūkuma dēļ, kā nodrošināt patērētāju vajadzības;
- Latvijas tautsaimniecībai raksturīga augsta energoatkarība (it īpaši – dabasgāzes (100%) un elektroenerģijas (>1/3) jomā), un tas apgrūtina vienības izmaksu mazināšanas stratēģijas īstenošanu;
- Pieaugoša iedzīvotāju emigrācijas tendence gan straujas izaugsmes periodā (2004 – 2007. gadā, gan arī turpinās pēc tam, un šī tendence ilgākā laikā korelē ar patērētāju konfidences rādītāju un ienākumu pieauguma tempu;
- Straujas izaugsmes periodā raksturīga ienākumu sadales nevienlīdzības pieaugums (Gini koeficienta palielināšanās);
- Pašreizējā Latvijas tautsaimniecības izaugsmes nodrošināšanas stratēģija balstās uz konkurētspējas zemāko līmeni – spēju pielāgoties; un izmaksu samazinājumu.

10. Tomēr **atsevišķos aspektos tā vērtējama pozitīvi:**

- No agresīvās vērtēšanas pieejas viedokļa autore aprēķina dažādus tirgus daļu raksturojošus rādītājus (eksporta daļa partnervalstu importā; izlaides daļa reģiona izlaidē; ar pieprasījuma nodrošinājuma matricu aprēķinātā daļa) un secina, ka saskaņā ar tiem, Latvijas daļa galveno tirdzniecības partnervalstu tirgū laikā no 1997.-2008.gadam palielinājusies attiecīgi 2,1; 2,6 un 2,9 reizes; šāds konkurētspējas vērtējums ir pretrunā ar cenu un izmaksu konkurētspējas rādītāju dinamiku atbilstošajā laika periodā;
- Autore ievieš eksporta ekspansijas indeksu, kas mēra, kāds ir konkrētās valsts eksporta daļas pasaules eksportā pieaugums salīdzinājumā ar noteiktu periodu, koriģēts ar iedzīvotāju skaita pārmaiņām. Latvijas eksporta ekspansijas indekss (jeb spēja ģenerēt eksporta ienākumus uz 1 iedzīvotāju) laikā no 1994. līdz 2008. gadam palielinājies

aptuveni 3.7 reizes, kas ir ievērojami straujāk nekā vairākumā nozīmīgo tirdzniecības partnervalstu;

- Kopš 90. gadu sākuma pieaugusi Latvijas ārējās tirdzniecības diversifikācija (Herfindāla – Hiršmana indekss vairākkārt samazinājies) preču un pakalpojumu ziņā; kā arī palielinājies augsto tehnoloģiju preču īpatsvars eksportā, kas ļauj ģenerēt lielākus ienākumus no ārējās tirdzniecības darījumiem;
- Lai arī virknei cenu un izmaksu rādītāju iepriekšējo gadu laikā bijis raksturīgs kāpums, to līmenis absolūtā izteiksmē saglabājas zemāks nekā vidēji GTPV (darbaspēka, energoresursu cenas).

11. Latvijas galveno tautsaimniecības konkurētspēju ietekmējošo faktoru attīstība iekļaujas WEF pētījumā iekļauto valstu modālajā intervālā, taču būtiski atšķiras no Latvijas GTPV vidējiem rādītājiem (izņemot darba un preču tirgus efektivitāti). Starptautisko pētījumu veidoto konkurētspējas indeksu vērtējums uztverams piesardzīgi: koncentrēšanās uz pozīcijas pārvietošanos rangā tabulā neizslēdz iespēju, ieņemot augstāku vietu nekā iepriekšējā periodā, diverģēt attiecībā pret GTPV.

12. Veicot ekspertu intervijas, autore secina, ka ārvalstu uzņēmumiem (neatkarīgi no tā, vai tie veic investīcijas Latvijas uzņēmumos) ir raksturīgi iesaistīt pētnieciskajā darbā studentus un zinātnisko personālu, bet vairākums starptautiski darbojošos uzņēmumu kā investīciju lēmumu ietekmējošos faktoros galvenokārt min valsts un uzņēmuma, kurā vēlas investēt, reputāciju, darbības nozari, makroekonomisko un politisko stabilitāti. Pasaules Bankas *Doing Business* un WEF GCI vērtējuma nozīmīgs tiek vērtēts ar 2-3 punktiem no 5.

PRIEKŠLIKUMI

1. **Vērtējot tautsaimniecības konkurētspēju globālā mērogā**, autore iesaka nekonzentrēties uz valstu ranžēšanu, bet to, cik lielā mērā esošais resursu apsaimniekošanas modelis nodrošina iedzīvotāju vajadzības konkrētā valstī.

2. Atbilstoši savai izvirzītajai tautsaimniecības konkurētspējas definīcijai autore formulē arī tās vērtēšanas vispārīgos kritērijus. Autore iesaka vispārīgā gadījumā **tautsaimniecību klasificēt kā konkurēt nespējīgu, ja tā atbilst kādam no šādiem kritērijiem:**

- valsts saņem bezatlīdzības ārvalstu palīdzību (pārtiku, medikamentus, ziedojumus u.c.), kas līdzīgi kā valsts budžets vienas valsts ietvaros kalpo par īslaicīgu vai pastāvīgu instrumentu disproporciju novēršanai, sociālo funkciju pildīšanai u.c.;
- tās dzīves līmenis ir zemāks un diverģē attiecībā pret galvenajām tirdzniecības partnervalstīm, reģionu vai pārējo pasauli, t.i., vidējā vai ilgtermiņā no tā attālinās;
- ir pieaugoša iedzīvotāju emigrācijas tendence (vai izbraukt gribētāju skaits: tie būtu aptauju dati vai ekspertu novērtējums gadījumā, kad izbraukšanu ierobežo likumdošana);
- valsts atrodas militārā konfliktā ar citu valsti / reģionu, un tas skar šīs valsts teritoriju un būtiski ietekmē resursu pieejamību un izmantošanas iespējas.

3. Tā kā starptautiskie vērtējumi (piemēram, *Doing Business* vai WEF Globālās konkurētspējas indekss) ir smagnēji savā būtībā (prasa lielu datu apjomu par daudzām valstīm, ilgstošu datu vākšanu, dati var būt novecojuši, ne visām valstīm pieejami par vienu un to pašu periodu un nav precīzi salīdzināmi, tāpat tajos var tikt ņemti vērā aspekti, kas Latvijas tautsaimniecības konkurētspējai nav aktuāli (piemēram, malārijas izplatība u.c.), bet netikt ietverti atsevišķi aspekti, kas ir aktuāli, tad ir lietderīgi (līdzīgi kā to dara citas valstis, t.sk. ES valstis) **veikt Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas izvērtējumu nacionālā līmenī un publicēt to.**

4. **LR Ekonomikas ministrijas Uzņēmējdarbības konkurētspējas departamentam, un Tautsaimniecības struktūrpolitikas departamentam, sadarbībā ar Latvijas Zinātņu akadēmijas Ekonomikas Institūtu un nozaru speciālistiem** uzņemties Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas izvērtējumu un publicēšanu, veicot to, piemēram, atbilstoši

autores izstrādātajai tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanas koncepcijai, ievērojot šādus galvenos vērtējuma posmus:

- Ja sistēma (tautsaimniecība) raksturojama ar kādu no priekšlikumu otrajā punktā minētajiem raksturlielumiem, tautsaimniecības nosakāma kā konkurētspējīga un jāizdara atbilstoši ekonomiskas politikas lēmumi;
- Ja sistēma neatbilst nevienai no priekšlikumu otrajā punktā minētajām pazīmēm, tad vispirms noteikt sistēmas (tautsaimniecība) vēlamo stāvokli: pārākuma pozīcija pār kādu valsti, to grupu vai reģionu, vai „iederēšanās” pozīcija. Tā kā tas lielā mērā ir politiska rakstura jautājums, tas jāizlemj LR EM sadarbībā ar RAPLM, kuras izstrādātajā NAP pašlaik formulēts ļoti daudz ekonomiskās politikas dilemmu;
- izvērtēt esošās pozīcijas atbilstību vēlamajam stāvoklim, īpašu uzmanību pievēršot šādiem rādītājiem un to ieguves metodēm:
 - aptauju un/vai ekspertu intervijas metode saistībā ar dzīves līmeņa un uzņēmējdarbības vides rādītājiem (ekonomikas dalībnieku vērtējums par iespēju nodrošināt savas vajadzības);
 - resursu (dabas resursi, cilvēkkapitāls, cits kapitāls) novērtējums: kapacitāte un atjaunošanās ātrums un iespējas;
 - salīdzināt iegūtos rezultātus ar reģiona valstīm vai GTPV, lai noteiktu „iederēšanās” pakāpi;
- noteikt iepriekšējā perioda pārmaiņas attiecībā uz vēlamo stāvokli (atbilstoši izvēlētajai stratēģijai izmantojot Promocijas darba 3.3.daļā minētās agresīvās vai ilgtspējas pieejas rādītājus (tirgus daļu, rentabilitātes rādītāji; patēriņa paradumu, dzīves kvalitātes, ekoloģijas rādītāji);
- ja vēlamais stāvoklis nav sasniegts, tad noteikt pasākumus, kas turpmākajā periodā ir veicami; ja sistēmas vēlamais stāvoklis ir sasniegts, tautsaimniecība vērtējama kā konkurētspējīga un nosakāmi tālākie mērķi.
- lai iegūtu konkrētāku vērtējumu nekā tas iespējams aprakstošā analizē:
 - atsevišķu tautsaimniecības konkurētspējas aspektu vērtējums neatkarīgi no to skaita atzīmējams kā apmierinošs vai neapmierinošs (atbilst vai neatbilst mērķa vērtībai; konverģē vai diverģē);
 - summējot apmierinošos un neapmierinošo vērtējumu skaitu, tiek iegūts kopējais tautsaimniecības konkurētspējas vērtējums;
 - iegūtais vērtējums nosaka rekomendācijas un tālāko rīcību: vai ir jāpārskata (jāaktualizē) izvirzītie mērķi, pētīšanas metodes, vai ir jāpapildina informācija,

vai jāturpina vai jāmaina esošā ekonomikas politika, kādos virzienos un kādi pasākumi ir veicami.

5.LR Centrālajai statistikas pārvaldei, kā arī sabiedriskās domas pētījumu organizācijām, piemēram "Latvijas Fakti" iesaistīties tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanā, nodrošinot datu ieguvī, apkopošanu un publicēšanu par:

- iedzīvotāju izceļošanas un potenciālās izceļošanas iemesliem;
- resursu atjaunošanos tautsaimniecībā;
- pievienotās vērtības daļu, kas ir saražota, izmantojot iekšzemē radītas resursus taupošas tehnoloģijas, kā arī informāciju par to, vai šīm tehnoloģijām ir atbalsts (plašs patēriņš, pārņemšanas tradīcija) ārpus valsts;

6.No ekonomikas politikas viedokļa prioritāro nozaru noteikšana ir riskanta, jo var radīt nepamatotas priekšrocības nozarēm, kas neveicina konkurētspējas pozīcijas uzlabošanu.

Prioritāru nozaru vietā būtu izvirzāmas prioritāras darbības:

- Tā kā Latvijas ekonomikas politika vērtējama kā maz elastīga, tā jāizmanto pilnībā, **Ārlietu ministrijas** Ekonomisko attiecību attīstības sadarbības politikas departamentam un Eiropas Parlamenta un EK pārstāvjiem aktīvāk iesaistoties starpvalstu diskusijās par noteiktu instrumentu izmantošanu:
 - jāizvērtē, piemēram, ražošanas, tirdzniecības un piesārņojuma kvotu ietekme uz konkrētu nozaru attīstību;
 - jānovērtē atšķirīgas ārējās tirdzniecības politikas
- **Finanšu ministrijai** izstrādāt grozījumus nodokļu likumdošanā, kas paredz ienākumu nodokļa atlaides uzņēmumiem, kas savas darbības ietvaros veic zinātniski pētniecisko darbību, sadarbojas ar mācību iestādēm, nodarbinot topošos speciālistus (ekspertu intervijās autore secina, ka tā ir izplatīta prakse arī lielos starptautiskos uzņēmumos);
- **Finanšu ministrijai** jāizstrādā ilgtermiņa nodokļu politikas principi, kas stabilizē uzņēmējdarbības vidi no institucionālā aspekta; jāapsver progresīvā iedzīvotāju ienākumu nodokļa shēma, ko šobrīd pamato iedzīvotāju vecumstruktūra un ienākumu sadales nevienlīdzības pieaugums (GINI koeficienta pieaugums), kas savukārt kavē sekmīgu tautsaimniecības attīstību, jo augstas pievienotās vērtības radīšanas „līmenis” arvien attālinās no patēriņa „līmeņa”.

Izmantotā literatūra un datu avoti

Normatīvie akti

1. Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programma 2007. – 2013.gadam. LR Ekonomikas ministrija. 2006. – 81 lpp. Pieejams interneta vietnē <http://www.em.gov.lv/em/2nd/?cat=17802>. Atsauce: 17.11.2009.
2. Latvijas Nacionālās attīstības plāns 2007.-2013.. LR Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija, 2006. – 56 lpp. Pieejams interneta vietnē www.nap.lv. Atsauce: 02.02.2010.
3. Latvijas stratēģiskās attīstības plāna 2009.-2013.gadam projekts. Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija. Rīga, 2009. gada 6. jūlijā. Pieejams interneta vietnē www.rapml.gov.lv. Atsauce 08.12.2009.
4. Ministru Kabineta rīkojums Nr. 203 „Par Latvijas stratēģiskās attīstības plānu 2009.-2013.gadam”. „Latvijas Vēstnesis” Nr. 60 (4252), 15.04.2010., spēkā no 09.04.2010.
5. LR Ministru kabineta noteikumi Nr.436 „Īstermiņa eksporta kredītu garantēšanas noteikumi” Rīgā 2009.gada 12.maijā (prot. Nr.31 30.§)
6. LR Ministru kabineta noteikumi Nr.269 „Noteikumi par garantijām komersantu konkurētspējas uzlabošanai”. Rīgā, 2009.gada 24. martā (prot. Nr. 21 70.§)

Oficiālās statistikas avoti

7. Anglijas centrālās bankas dati <http://www.bankofengland.co.uk/>
8. ANO datubāze <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnlList.asp>
9. ASV nacionālo kontu dati: http://www.federalreserve.gov/releases/g17ipdisk/gvp_sa.txt
10. ASV nacionālās statistikas organizācijas dati: <http://www.bls.gov/>
11. Dānijas nacionālās statistikas organizācijas dati: <http://www.dst.dk/homeuk.aspx>
12. Eiropas Komisijas konjunktūras apsekojumu dati:
http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8650_en.htm
13. Eiropas Komisijas Enerģijas ģenerāldirektorāta dati par energoresursu cenām:
http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin_en.htm
14. Eiropas Savienības statistikas organizācijas *Eurostat* datubāze
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
15. Francijas Statistikas pārvaldes dati: <http://www.insee.fr/en/>
16. Krievijas centrālās bankas datubāze <http://www.cbr.ru/ENG/>
17. Krievijas nacionālās statistikas datubāze www.goskomstat.ru
18. Igaunijas centrālās Bankas dati: <http://www.eestipank.info/frontpage/et/>

19. Igaunijas nacionālās statistikas organizācijas datubāze: <http://www.stat.ee/>
20. Itālijas nacionālā statistikas institūta datubāze www.istat.it.
21. Latvijas Bankas statistikas dati www.bank.lv
22. Latvijas statistikas gadagrāmata. Rīga: LR CSP, 2008 - 568 lpp
23. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes datubāze; www.csb.gov.lv
24. Lielbritānijas nacionālās statistikas organizācijas dati.
<http://www.statistics.gov.uk/hub/index.html>
25. Lietuvas centrālās bankas dati <http://www.lb.lt/home/default.asp?lang=e>
26. Lietuvas nacionālās statistikas datubāze: <http://www.stat.gov.lt/en/>
27. Nīderlandes nacionālās statistikas dati: http://www.stat.fi/index_en.htm:
28. OECD datubāze:
http://www.oecd.org/topicstatsportal/0,3398,en_2825_495684_1_1_1_1_1,00.html
29. Pasaules bankas dati.
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1390200~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>
30. Pasaules Tirdzniecības organizācijas datubāze:
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/Statis_e.htm#database
31. Polijas nacionālās statistikas organizācijas datubāze:
http://www.stat.gov.pl/gus/index_ENG_HTML.htm
32. Polijas centrālās bankas dati: <http://www.nbp.pl/Homen.aspx?f=/srodeken.htm>
33. Somijas nacionālās statistikas dati: http://www.stat.fi/index_en.htm
34. Vācijas nacionālās statistikas dati www.destatis.de
35. Zviedrijas centrālās bankas dati <http://www.riksbank.com/>
36. Zviedrijas nacionālās statistikas organizācijas dati
http://www.scb.se/Pages/List_139369.aspx

Akadēmiskā, zinātniskā literatūra un pētījumi

37. Andersen C. The long Tail. How Endless Choice is creating Unlimited Demand. United Kingdom; Random House Business Books, 2006. 238 p.
38. Annual Competitiveness report 2003. Ireland: National Competitiveness Council, 2003.
39. Annual Competitiveness report 2007. Benchmarking Irelands' Competitiveness. Ireland: National Competitiveness Council, 2007.
40. Barney J.B., Clark D.N. Resource-Based Theory. Creating and Sustaining Competitive Advantage. New York: Oxford University Press, 2007. 316 p.

41. Bella G.Di, Lewis M., Martin A. Assessing Competitiveness and real Exchange Misalignment in Low-Income Countries: IMF WP, 2007. 46 p.
42. Berman N., Berthou A. Financial Markets Imperfections and the Impact of Exchange Rate Movements on Exports. Centre d'Economie de la Sorbonne. Paris, 2006. 24 p.
43. Bitāns M. Reālais valūtas kurss Latvijā : (1994-2001) - Rīga: Latvijas Banka, 2002. 32 lpp
44. Bravo S., Gordo E. Competitiveness analysis. The analysis of Spanish Economy: data instruments and procedures. Servicio de studios del Banco de España, 2006. 608 p.
45. Boazs D. Pasaules filozofiskā doma Labklājības formulas meklējumos. Libertāriešu hrestomātija: klasiskie un mūsdienu darbi no Laodzi līdz Miltonam Frīdmenam. Rīga: Biznesa augstskola Turība. 2006. 318 lpp.
46. Buldorini L., Makrydakis S., Thimann Ch. The Effective Exchange Rates of the Euro. Occasional Paper Series No2. European Central Bank, February 2002. 47 p.
47. Burgess. R., Fabrizio S., Xiao Y. Competitiveness in the Baltics: in the Run-Up to EU Accession. International Monetary Fund. April 2003. 63 p
48. Chartrand H.H. The Competitiveness of Nations In a Global Knowledge-Based Economy. Saarbrücken VDM Verlag Dr. Müller, 2007. 301 p.
49. Cho D.S., Moon H.W. From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory. Asia-Pacific Business series Vol. 2. Singapore: Fulstrand Offset Printing (S) Pte Ltd. 2008. 223 p.
50. Christie E. Potential Trade in Southeast Europe: A Gravity Model Approach, wiiw Working Papers, no. 21, March 2002. Short version in: South East Europe Review, Issue 04/2002.
51. Competitiveness developments within the euro area. Quarterly report on the Euro area Volume 8. No 1 (2009) European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Special report, 52 p.
52. Dāvidsons G. Latvijas ilgtermiņa konkurētspējas modelēšana. Latvijas Banka, pētījums 2//2005. Rīga, 2005. 41 lpp.
53. Dāvidsons G., Kaņepājs A. Latvijas eksporta konkurētspējas analīze, izmantojot relatīvo vienības vērtību Latvijas Banka, 2009. gada janvāris, 17 lpp.
54. Dāvidsons G. Vītola K. Eksporta strukturālā transformācija preču telpas modelī Pētījums. Latvijas Banka. 2008. 26 lpp.
55. Doyle E. Export-output causality: the Irish case 1953-93. Atlantic Economic Journal, June 1998. Pieejams interneta vietnē:

- http://findarticles.com/p/articles/mi_hb6413/is_n2_v26/ai_n28708334/. Atsauce: 10.10.2009.
56. Dridi J., Zieschang K. Compiling and Using Export and Import Price Indices. IMF Working Paper WP/020/230. International Monetary Fund. 2002. 59 p
57. Driver R.L., Westaway P.F. Concepts of equilibrium exchange rates. London: Bank of England, 2004. 64 p.
58. Dungey M. Identifying Terms of Trade Effects in Real Exchange rate Movements. Evidence from Asia Paper presented at the 24th International Conference on Asian Economic Studies. Asian Economic Cooperation in the New Millennium: China's Economic Presence. Beijing University, May 2002. 29 p.
59. Dunning J.H., Gugler Ph. Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness. Progress in International Business Research Volume 2. Oxford: Elsevier Ltd., 2008. 284 p.
60. Égert. B. Assessing Equilibrium Exchange Rates in CEE Acceding Countries: Can We Have DEER with BEER without FEER? A critical survey of the Literature. Bank of Finland. BOFIT – Institute for Economies in Transition. BOFIT Discussion Papers 2004. No1. 71 p.
61. Esipova N., Ray J. 700 Million Worldwide Desire to Migrate Permanently. Gallup polls. November 2, 2009. Pieejams interneta vietnē
<http://www.gallup.com/poll/124028/700-million-worldwide--desire-migrate-permanently.aspx>. Atsauce: 05.12.2009.
62. European Commission Forecast -Autumn 2009. Pieejams interneta vietnē
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16055_en.pdf.
Atsauce:17.11.2009.
63. Ezeala-Harrison F. Theory and Policy of International Competitiveness. USA: Greenwood Publishing Group, 1999 – 223 p.
64. Felipe J. A Note on Competitiveness, Unit Labour Costs and Growth: Is Kaldor's Paradox a Figment of Interpretation? The Australian National University Centre of Applied Macroeconomic Analysis. Working Paper series, May, 2005. 19 p.
65. Friedman T. The World Is Flat. London: Penguin Books, 2006. 660 p.
66. Gambini G. Energy prices boosted the EU-27 trade deficit in 2008. *Eurostat: Statistics in focus*. No.64/2009 – 8p.
67. Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2003. Pieejams interneta vietnē
<http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals.pdf>. Atsauce: 22.11.2004.

68. Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006. Pieejams interneta vietnē <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals>. Atsauce: 15.03.2008.
69. Garelli S. Top Class Competitors. How Nations, Firms and Individuals Succeed in the New World of Competitiveness. UK, Chichester: John Wiley and Sons Ltd., 2006. 272 p.
70. Gillou S. Competitiveness and Export market shares in high tech industries in the US and the EMU countries: A comparative study. OFCE Document de travail No 2006-18. 39 p.
71. Greenspan. A. The Age of Turbulence. Adventures in a New World. USA: The Penguin press. 2007. 531 p.
72. Groh A., Liechtenstein H. The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. Pieejams interneta vietnē http://vcpeindex.iese.us/?page_id=116. Atsauce: 12.09.2009.
73. How to feed the world. The Economist, 2009, Volume 393, Number 8658. p 13.
74. Kabundi A., Dimone F.N.De. Recent French Export Performance: Is There a Competitiveness Problem? IMF Working paper WP/09/2. 2009. 73 p.
75. Kazāks M. Real Exchange Rate Appreciation and Loss of Competitiveness. Case of Latvia. Queen Mary and Westfield College. Draft, May 2000. 29 p.
76. Kim Chan W., Maubrgne R. Blue Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Make Competitiveness Irrelevant. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation, 2005. 240 p.
77. Krugman P. Competitiveness – a Dangerous Obsession. Published in Foreign Affairs, March/April 1994, Volume 73, No2
78. Krugman P. The return of depression economics. Penguin Books, 2008, 191 p.
79. Lafrance R., Schembri L. Purchasing-Power Parity: Definition, Measurement, and Interpretation. Bank of Canada Review. – Autumn 2002/ Pieejams internetā – http://www.bankofcanada.ca/en/review/2002/lafrance_e.pdf. Atsauce: 12.07.2005.
80. Leduskrasta Z. Latvijas Konkurētspēja un tās vērtējums starptautiskos reitingos. LR EM pasūtījuma ziņojums. BICEPS Rīga, 2005, 37 lpp.
81. Lipschitz, MacDonald. Real Exchange Rates and Competitiveness: A Clarification of Concepts, and Some Measurements for Europe, March 1991 IMF Working Paper No. 91/25. p 44.
82. MacDonald R. Exchange rate Economics, Theories and evidence. Abingdon: Rutledge, 2007. 450 p.
83. MacGettigan D., Nugent J. Competitiveness Measures for Ireland. Technical Paper 6/RT/95. Dublin: Central Bank of Ireland. 1995. 73 p

84. Marca M. La. Real Exchange rate, Competitiveness and Policy Implications: a formal analysis of alternative macro models. Paper on research done at the Division and Globalization and Development Strategies. New-York: New School University, 2004. 56 p.
85. Measures of Competitiveness. Bank of England Quarterly Bulletin, September 1982. p 369-375.
86. Methodology for CGER Exchange rate assessments. International Monetary Fund. Research Department, 2006. 38 p.
87. Miozzo M., Walsh V. International Competitiveness and Technological Change. New York: Oxford University Press, 2006. 360 p.
88. Moskalyk R. Impact of Trade Openness and Technology Transfers on Growth: Panel Data investigation for Developing Countries. Economics Education and Research Consortium, 2006. 27 p.
89. Porter M. On competition. Updated and expanded edition. USA: A Harvard Business Review Book. 2008. 544 p.
90. Porter M., Ketels C.M., "UK Competitiveness: moving to the next stage. Harvard Business school, Institute for Strategy and Competitiveness, 2004. p 7
91. Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. "Key Issues in Defining and Analysing Competitiveness of a Country." Working Paper on the framework of grant no. 3974 of Estonian Science Foundation. Tartu, 2000. 59 p.
92. Roldugins V. Starptautiskā biznesa skaidrojošā vārdnīca. Rīga: SIA „J.L.V.” 2005. 345 lpp.
93. Sachs J., Warner A. Economic Convergence and Economic Policies. National Bureau of Economic Research. – Working Paper No.5093. Cambridge: National Bureau of Economic Research. 1995. 47 p.
94. Schnabl G. Exchange rate volatility and growth in small open economies at the EMU periphery. European Central Bank Working paper series. No773/July 2007. 45 p.
95. Skriner E. Competitiveness and Specialization of the Austrian Export Sector. A Constant-Market-Shares Analysis. Vienna: Institute for Advanced Studies, 2009. 23 p.
96. Snowdon B., Stonenhouse G. Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of competitiveness of nations, regions and firms. Journal of International Business Studies. 2006/37. p 163-175.
97. Stiglitz J. Making Globalization Work. London: Penguin Books, 2007. 358 p.
98. Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat Statistics books Edition 2008 / European Commission. Pieejams interneta vietnē

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-08-001/EN/KS-DU-08-001-EN.PDF Atsauce: 03.07.2008.

99. Technology and the Economy: The Key Relationships. The Technology/Economy Programme OECD, Paris, 1992. p. 237.

100. The Global competitiveness report 2007/2008. World Economic Forum, 2008. p 11.

Pieejams interneta vietnē:

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

Atsauce: 10.12.2008.

101. The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. Pieejams interneta vietnē:

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

Atsauce: 17.11.2009.

102. The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum. Pieejams interneta vietnē

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

Atsauce: 17.11.2009.

103. Torres G., Pelham B. A Country's Richest Citizens Report Greatest Desire to Migrate Gallup polls. July 30, 2008. <http://www.gallup.com/poll/109144/Countrys-Wealthiest-Citizens-Report-Greatest-Desire-Migrate.aspx>. Atsauce: 12.09.2009.

104. Torres G., Pelham B. One-Quarter of World's Population May Wish to Migrate. Gallup polls. June 24, 2008 <http://www.gallup.com/poll/108325.OneQuarter-Words-Population-May-Wish-Migrate.aspx> Atsauce: 12.09.2009.

105. Turner Ph., Vant'dack J. Measuring international price and cost competitiveness. BIS Economic Papers No. 39 – November 1993. Basle: Bank of International Settlements, 1993. 152 p.

106. World Bank. Doing Business Project Website

<http://www.doingbusiness.org/CustomQuery//>

Citi interneta resursi:

107. http://concurences.com/article.php3?id_article=12257&lang=en Atsauce: 12.03.2010

108. <http://www.compete.org/about-us/> Atsauce: 12.03.2010

109. <http://www.competitive-greece.gr/greece/definitions/3/article/11524/Article.aspx>

Atsauce: 12.03.2010

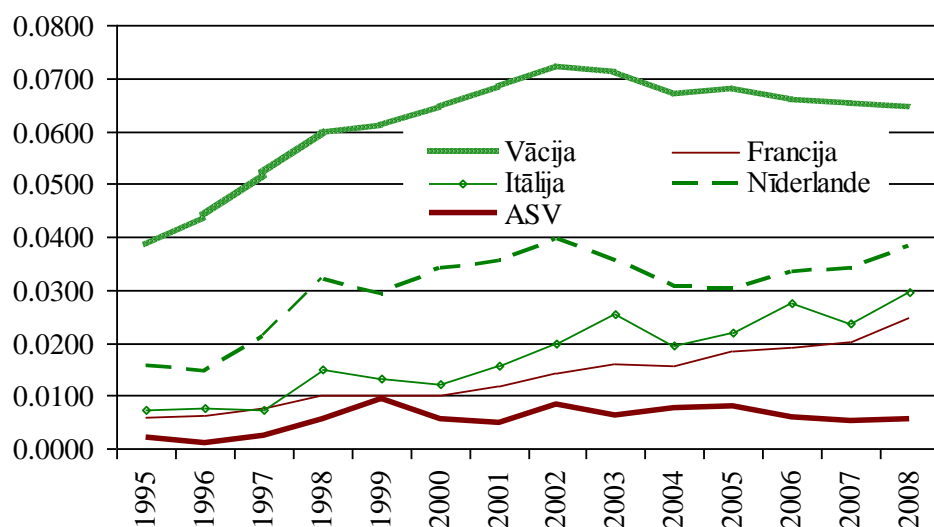
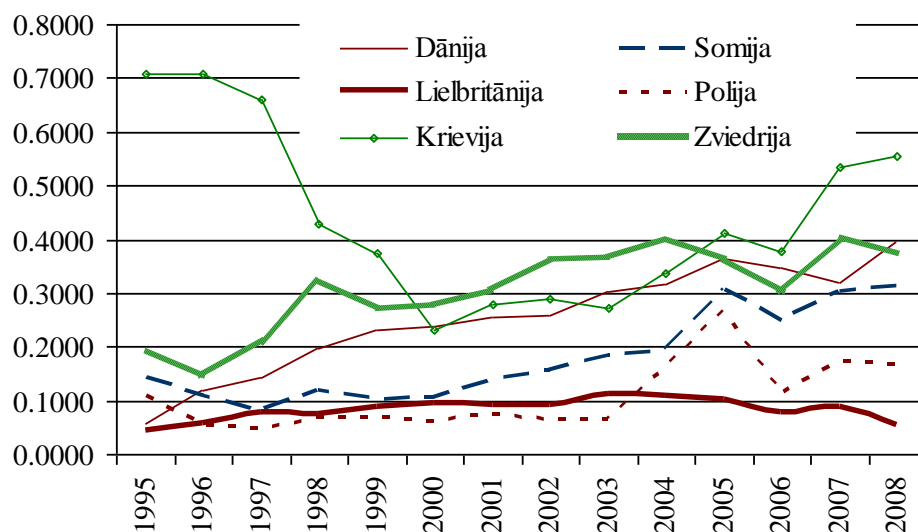
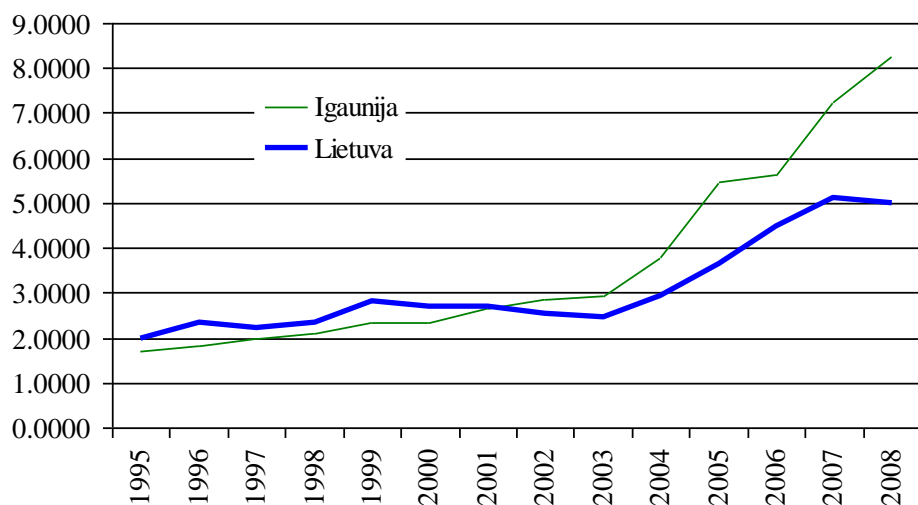
110. <http://www.consilium.europa.eu/showPage.aspx?id=412&lang=en> Atsauce: 19.11.2009

111. <http://www.czechcompete.cz/> Atsauce: 09.03.2010

112. <http://www.eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eurlife/index.php?template=3&radioindic=158&idDomain=3> Atsauce: 19.09.2009
113. <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>. Atsauce: 28.11.2009.
114. http://www.swivel.com/data_columns/show/4907253 Atsauce: 08.11.2009

PIELIKUMI

Latvijas eksporta daļa galveno tirdzniecības partnervalstu importā, %¹



¹ Autores aprēķini, izmantojot atbilstošo valstu nacionālo statistikas organizāciju un Eurostat datus

2.Pielikums

**Saņemtie un sniegtie pakalpojumi saskaņā ar maksājumu bilances
informāciju un HHI pakalpojumu tirdzniecībā**

2.1.Pielikums

**Pakalpojumu tirdzniecības HHI aprēķinā izmantotās pakalpojumu pozīcijas no
maksājumu bilances datiem:**

Transporta pakalpojumi
Braucieni
Sakaru pakalpojumi
Būvniecības pakalpojumi
Citi biznesa pakalpojumi
Patentu un licenču izmaksas
Datoru un informācija pakalpojumi
Finanšu pakalpojumi
Apdrošināšanas pakalpojumi
Personīgie, kultūras un atpūtas pakalpojumi
Valdības pakalpojumi n.i.e.
Neiekļautie pakalpojumi

2.2.Pielikums

Saņemto pakalpojumu HHI ES valstīs un ASV

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 1.pg.
Beļģija				2126.1	2216.1	2190.3	2093.3	2171.0	2208.7
Bulgārija	2923.5	3028.6	3107.6	3114.4	2831.5	2754.1	2438.6	2656.4	2252.0
Čehija	2651.1	2136.0	2102.8	1963.6	1865.2	1933.2	2059.2	2089.0	2178.6
Dānija					3004.2	3362.9	3422.7	3432.6	3189.1
Vācija	2370.4	2401.9	2421.6	2364.2	2282.9	2215.8	2200.1	2193.4	2059.8
Igaunija			2545.3	2720.3	2699.7	2731.7	2695.6	2525.3	2254.1
Īrija	3069.2	2905.9	2736.1	2828.1	2876.6	2687.9	2749.7	2872.6	3107.6
Griekija	3097.7	3079.3	3069.3	3149.3	3330.3	3373.1	3225.3	3436.6	2936.0
Spānija	2239.1	2231.9	2200.8	2185.3	2212.5	2191.8	2172.1	2228.0	2226.7
Francija			2300.6	2407.2	2400.5	2421.4	2412.4	2459.2	2324.8
Itālija	2325.9	2259.9	2382.7	2341.2	2426.1	2397.9	2470.5	2554.7	2444.0
Kipra	3731.4	3228.1	3171.6	2850.9	2876.1	2593.3	2725.1	2506.9	2295.4
Latvija	2391.1	2505.2	2570.0	2547.1	2737.0	2643.5	2374.1	2323.5	2315.7
Lietuva	2418.5	2618.8	3149.0	3277.0	3329.8	3298.7	3354.3	3564.3	3070.5
Luksemburga		3171.1	2881.5	2832.7	3239.3	3531.2	3701.5	3348.9	3177.8
Ungārija	2066.8	2030.2	1974.9	1712.9	1766.3	1810.9	1823.7	1917.0	1923.0
Nīderlande			2370.1	2370.8	2294.0	2205.4	2164.2	2200.1	2125.7
Austrija	2426.4	2389.2	2329.4	2294.4	2197.1	2221.7	2143.5	2198.5	2161.6
Polija				504.0	573.8	785.1	802.1	1076.7	760.8
Portugāle	2306.1	2181.1	2193.1	2190.5	2264.7	2169.9	2193.7	2165.9	2086.2
Rumānija				2364.7	2042.4	2018.9	2106.8	2000.6	1633.9
Slovēnija	2296.2	2179.8	2175.7	2212.7	2171.8	2149.4	2037.6	1982.3	1934.5
Slovākija			1973.6	1791.4	1886.4	1757.5	1863.7	1799.4	1683.3
Somija		2432.9	2608.6	2328.3	2286.9	2393.1	2527.7		
Zviedrija	2715.1	2754.4	2520.6	2529.9	2461.4	2373.1	2426.1	2447.7	2392.9
Lielbritānija	2387.5	2388.8	2328.1	2339.4	2263.5	2216.1	2191.5	2120.1	1934.1
ASV	1999.4	1863.8	1827.7	1831.4	1857.3	1661.4	1599.9	1609.8	

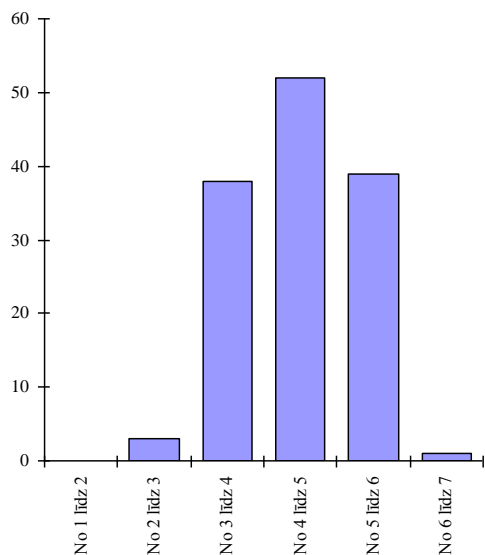
2.3.Pielikums

Sniegto pakalpojumu HHI ES valstīs un ASV

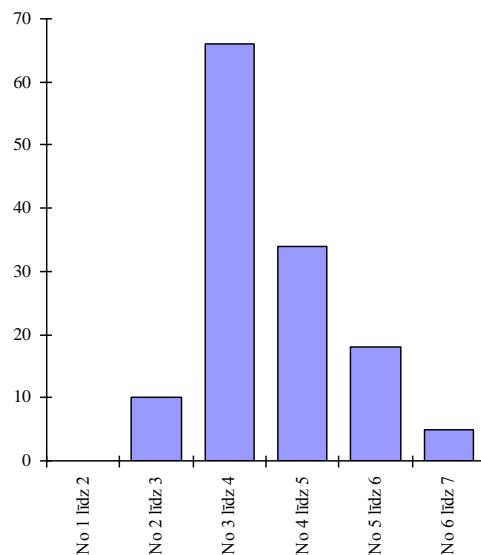
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009.g.1.pg.
Beļģija				2004.9	2004.6	1965.0	2056.2	2293.1	2266.7
Bulgārija	3124.1	3438.9	3728.8	3770.1	3845.3	3475.2	3346.9	3256.2	2755.3
Čehija	2889.1	2831.7	3197.2	2973.8	2676.9	2698.8	2718.9	2625.0	2558.8
Dānija					4256.1	4402.0	4539.1	4547.7	4275.9
Vācija	1921.1	1676.8	1706.3	1880.0	1944.8	1977.1	1965.1	2018.6	1908.2
Igaunija			3104.2	3084.0	2790.7	2881.2	2670.8	2516.8	2504.7
Īrija	2159.2	2034.3	2118.8	2195.6	2196.0	2184.6	2289.3	2399.7	2544.0
Grieķija	4039.0	4034.3	3991.9	4008.3	4170.3	4181.9	4257.3	4369.2	4383.0
Spānija	3583.5	3410.5	3457.2	3400.0	3235.5	3055.1	2819.8	2715.6	2596.3
Francija			2489.7	2592.2	2456.5	2486.4	2449.9	2389.3	2257.8
Itālija	3117.0	3028.4	3017.2	2942.2	2893.6	2782.0	2747.3	2806.5	2654.3
Kipra	2927.0	2733.2	2598.4	2445.7	2437.9	2298.1	2125.7	2181.1	2090.4
Latvijas	4514.8	4251.6	3928.3	3538.3	3646.0	3429.6	3208.3	3209.6	3314.8
Lietuva	3348.6	3336.8	3709.9	4122.0	3661.5	3847.7	4274.6	4321.6	3974.9
Luksemburga		3854.7	3490.4	3584.8	3988.1	4386.2	4619.3	4151.7	3861.8
Ungārija	3848.1	3045.4	2663.4	2261.7	2126.1	2136.2	2005.7	2156.2	2099.9
Nīderlande	0.0	0.0	2348.0	2294.7	2369.8	2351.6	2280.1	2290.8	2246.3
Austrija	2815.9	2818.8	2778.9	2730.9	2632.9	2571.4	2414.3	2439.7	2601.3
Polija				388.1	430.9	559.2	779.4	852.8	635.0
Portugāle	3930.2	3717.4	3523.3	3384.4	3294.6	3018.8	2905.6	2822.8	2605.1
Rumānija				2511.7	1947.0	1967.4	1988.4	2099.4	2138.6
Slovēnija	3411.8	3098.9	3282.2	3277.9	3111.5	3058.3	2894.2	2644.1	2647.4
Slovākija			2826.3	2512.7	2434.2	2366.4	2194.4	2432.6	2425.4
Somija		3126.9	3011.7	3025.7	2763.3	3069.6	3348.7	2483.6	969.1
Zviedrija	2142.4	2248.1	2118.8	2132.3	2161.1	2153.4	2159.2	2178.9	2130.6
Lielbritānija	1785.5	1747.8	1727.1	1711.0	1804.6	1808.8	1850.8	1837.1	1754.3
ASV	1877.9	1827.0	1747.7	1709.8	1702.7	1573.4	1570.5	1602.9	

3.Pielikums

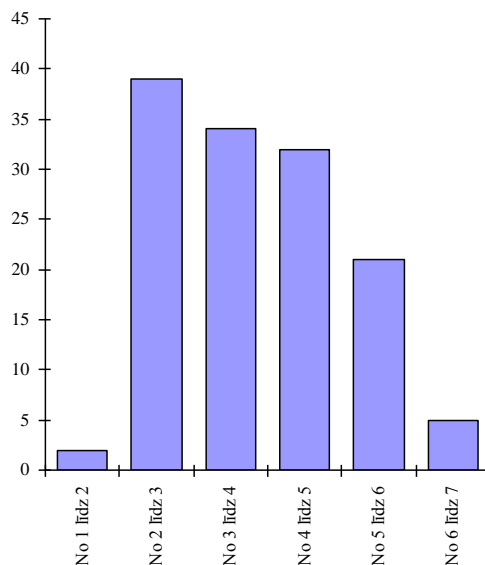
Latvijas tautsaimniecības un GTPV tautsaimniecības konkurētspējas rādītāju analīze (Autores aprēķini un grafiki pēc Pasaules Ekonomikas Foruma datiem)



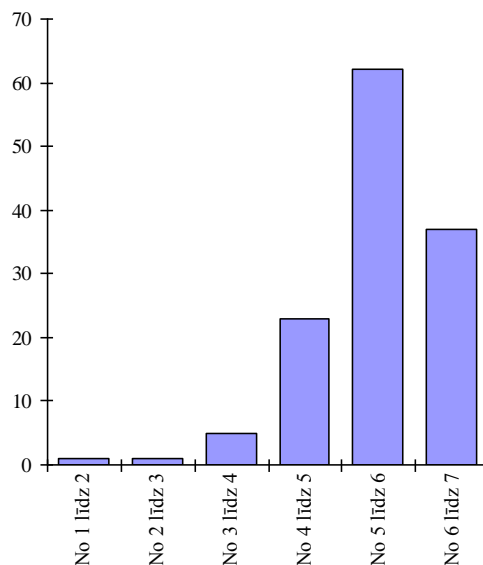
1.Pamatosacījumi. Latvija: 4.45; GTPV vidējais: 5.27; STDEV=0,65; Latvija ietilpst modālajā intervālā, taču nesasniedz intervālu, kur ietilpst GTPV vidējais, no tā atpaliekot par 1,27 standartnovirzēm



1.1. Institūcijas. Latvija: 3.91; GTPV vidējais: 4.90; STDEV=0,99; Latvija ietilpst modālajā intervālā, taču nesasniedz intervālu, kur ietilpst GTPV vidējais, no tā atpaliekot par 0,99 standartnovirzēm

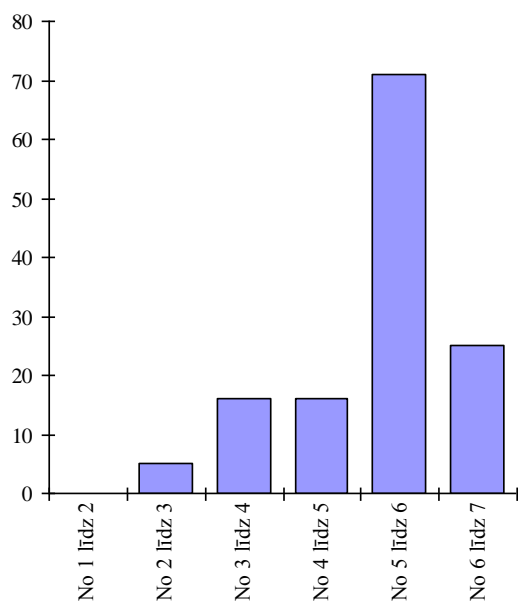


1.2.Infrastruktūra. Latvija: 4,04; GTPV vidējais: 5,18; STDEV=1,15; Latvijas līmenis pārsniedz biežāk sastopamo ģenerālkopā, taču nesasniedz intervālu, kur ietilpst GTPV vidējais, no tā atpaliekot par 0,99 standartnovirzēm



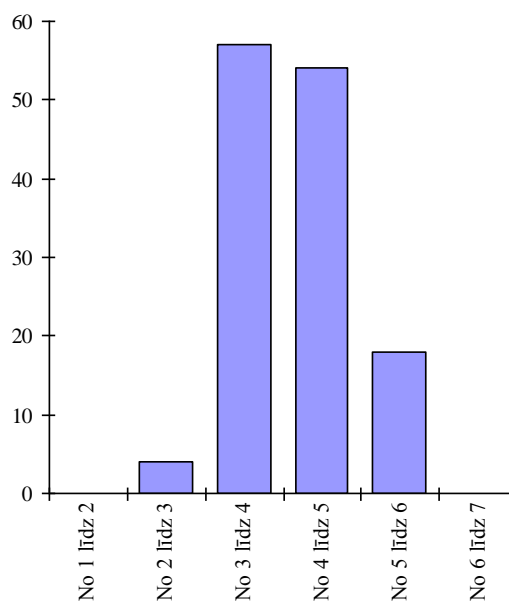
1.3. Makroekonomiskā stabilitāte. Latvija: 4,20; GTPV vidējais: 4.99; STDEV=0,55; Latvija neietilpst modālajā intervālā un atpaliek no ģenerālkopas

vidējā līmeņa, t.sk., par 1,44

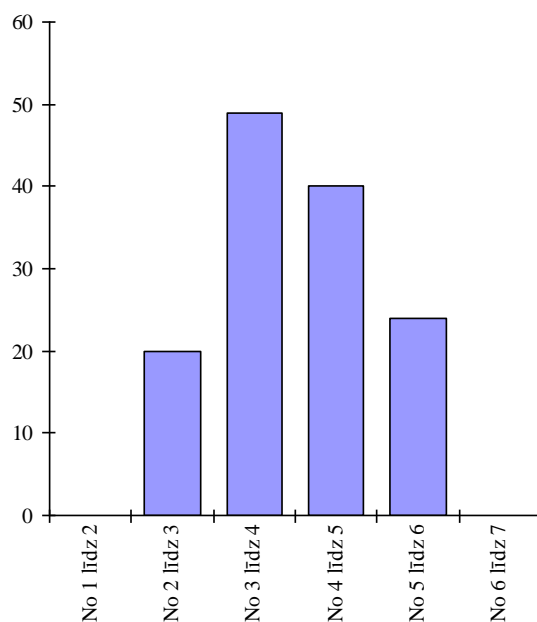


1.4. Veselība un pamatzglītība. Latvija: 5,66; GTPV vidējais: 6,04; STDEV=0,25; Latvija ietilpst modālajā intervālā, taču nesasniedz intervālu, kur ietilpst GTPV vidējais, no tā atpaliekot par 1,47 standartnovirzēm

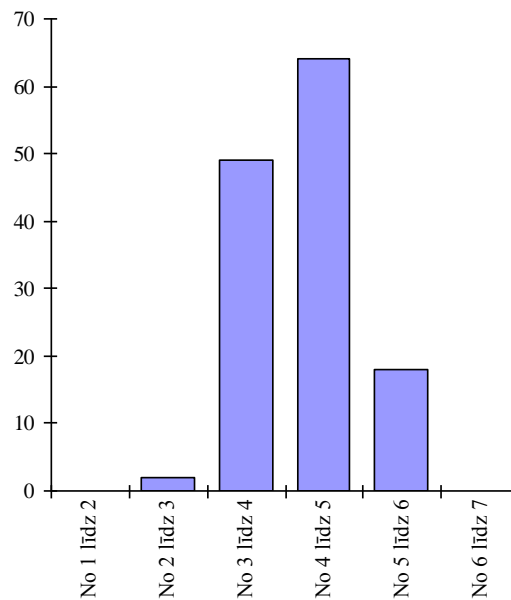
standartnovirzēm no GTPV vid.



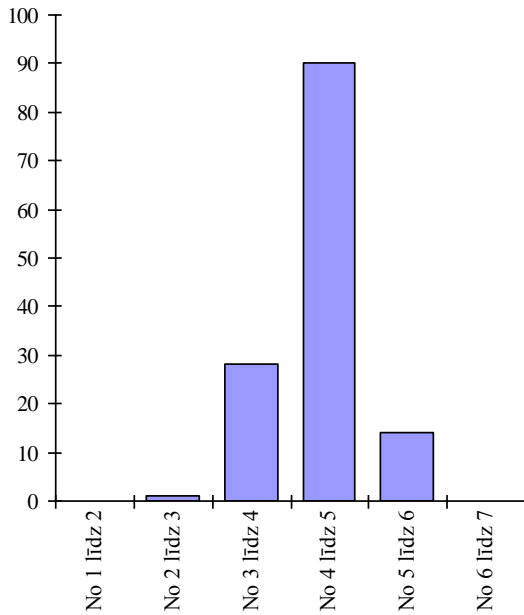
2. Efektivitātes rādītāji. Latvija: 4,21; GTPV vidējais: 4,96; STDEV=0,47; Latvija gluži neietilpst modālajā intervālā, taču atrodas vienā intervālā ar GTPV, kas vērtējams pozitīvi no konkurētspējas viedokļa („iederas”)



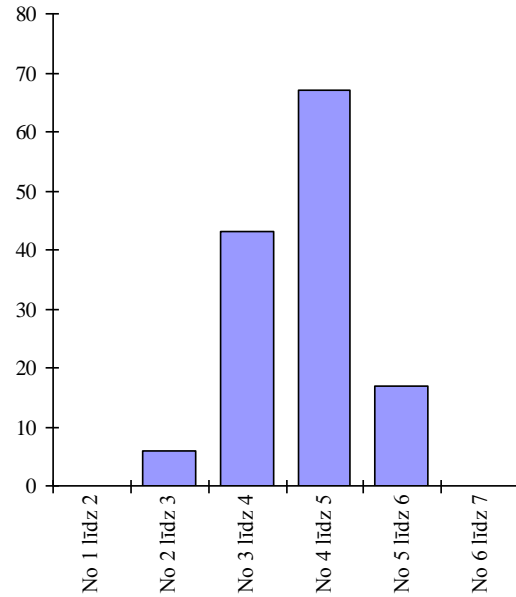
2.1. Augstākā izglītība un apmācība. Latvija: 4,66; GTPV vidējais: 5,20; STDEV=0,54; Latvija atrodas virs modālā intervāla, bet atšķirīgā intervālā nekā GTPV, no to vidējā līmeņa atpaliekot par 0.99 standartnovirzēm.



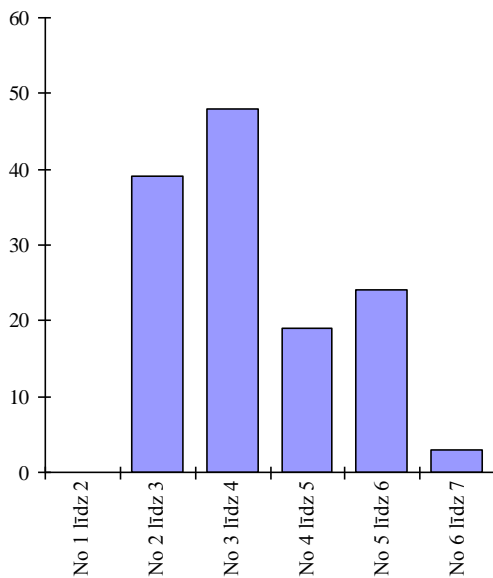
2.2. Preču tirgus efektivitāte Latvija: 4,29; GTPV vidējais: 4,80; STDEV=0,48; Latvija atrodas gan modālajā intervālā, gan vienā intervālā ar GTPV, kas ļauj vērtēt, ka Latvija „iederas” savu GTPV tirgū.



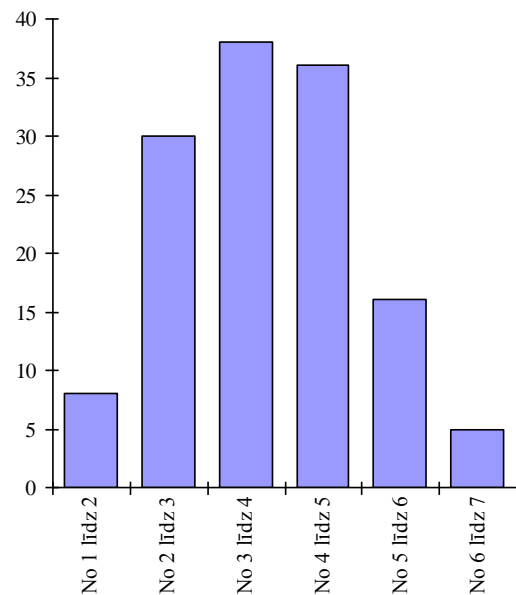
2.3. Darba tirgus efektivitāte. Latvija: 4,70; GTPV vidējais: 4,80; STDEV=0,52; Latvija atrodas gan ģenerālkopas modālajā intervālā, gan vienā intervālā ar GTPV, kas ļauj vērtēt, ka Latvija „iederās” savu GTPV darba tirgū (tikai -0,17 standartnoviržu attālumā no GTPV vidējā)



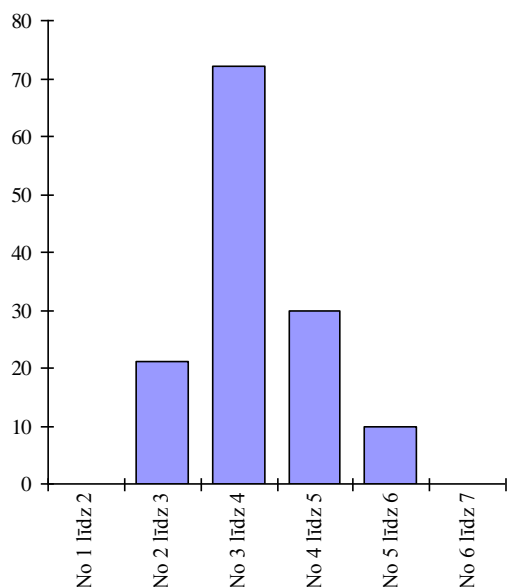
2.4. Finanšu tirgus efektivitāte. Latvija: 4,32; GTPV vidējais: 4,70; STDEV=0,61; Latvija atrodas gan ģenerālkopas modālajā intervālā, gan vienā intervālā ar GTPV vidējo, kas rada sadarbības iespējas.



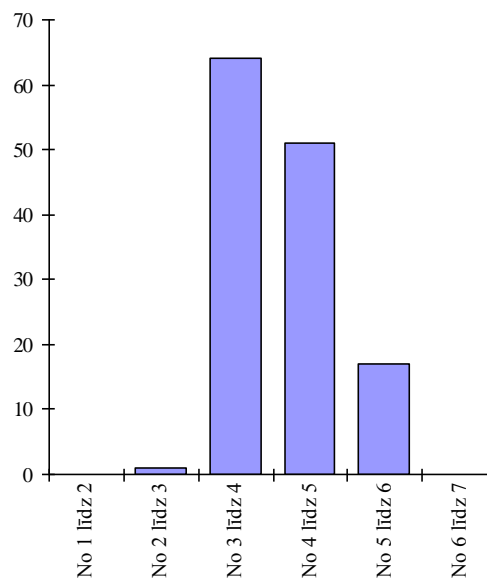
2.5. Tehnoloģiju līmenis. Latvija: 4,00; GTPV vidējais: 5,20; STDEV=0,84; Latvija atrodas ģenerālkopas modālajā intervālā, bet tālu no GTPV vidējo, kas rada sadarbības iespējas



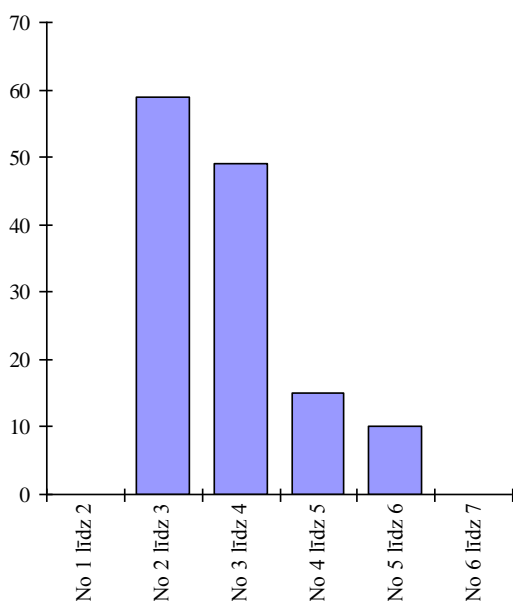
2.6. Tirgus lielums. Latvija: 3,27; GTPV vidējais: 5,10; STDEV=1,07; Latvija atrodas ģenerālkopas modālajā intervālā, taču tās tirgus ir būtiski mazāks nekā vidēji GTPV, apgrūtinot iespēju piedāvāt produkciju lielā apjomā, tai pat laikā radot GTPV mēroga ekonomijas priekšrocību attiecībā pret Latviju



3. Inovācijas. Latvija: 3,36; GTPV vidējais: 4,7; STDEV=0,79; Latvija atrodas ģenerālkopas modālajā intervālā: grafikā redzams, ka vairākums valstu nav inovatīvas, tomēr vairākums Latvijas GTPV – ir, kas norāda uz to, ka šajās valstīs sabiedrības pamatvajadzības tiek nodrošinātas un ekonomikas aktualitāte ir saistīta jau ar vajadzību loka paplašināšanu vai esošo vajadzību nodrošināšanu efektīvākā un ilgtspējīgā veidā.

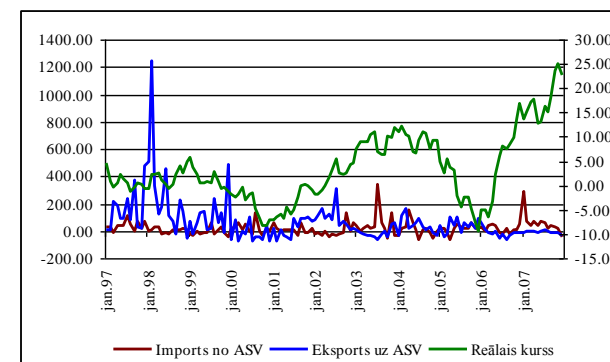
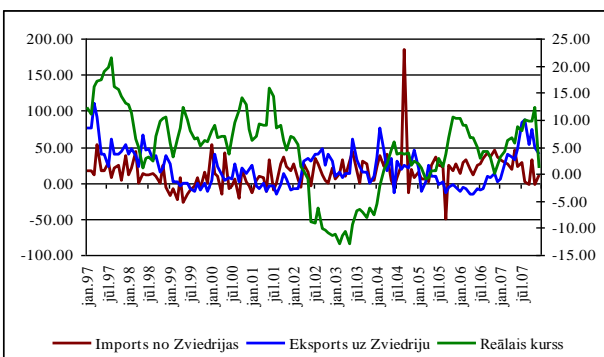
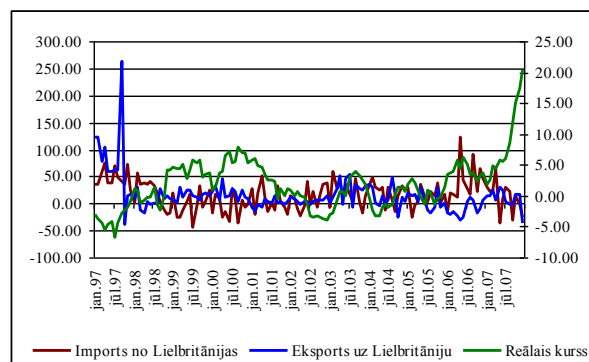
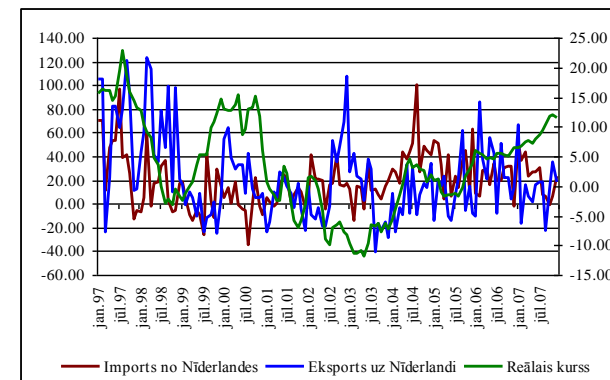
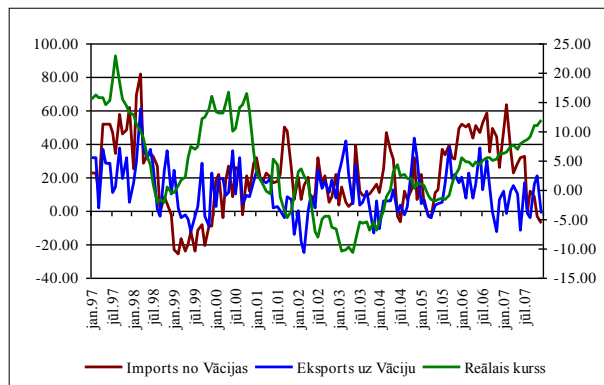
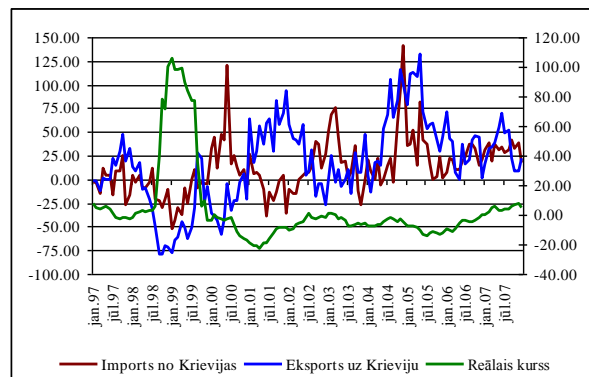


3.1. Biznesa sarežģītība. Latvija: 3,79; GTPV vidējais: 5,00; STDEV=0,70; Latvija atrodas ģenerālkopas modālajā intervālā, bet atšķirīgā intervālā no GTPV vidējā, t.i. Latvijas uzņēmējdarbība ir salīdzinoši „vienkāršāka”.



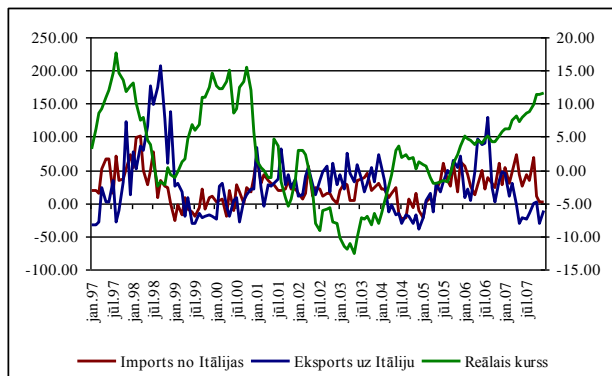
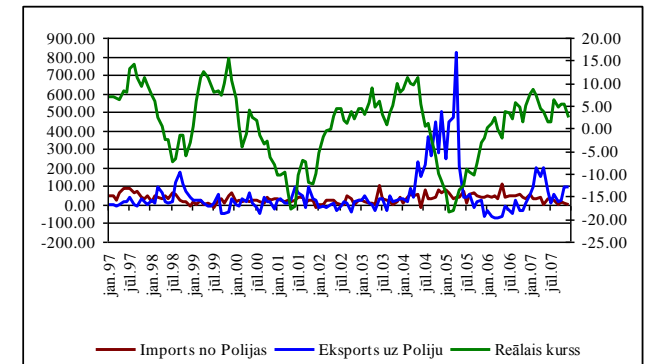
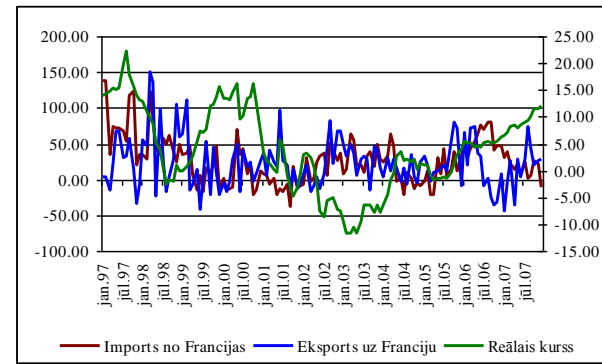
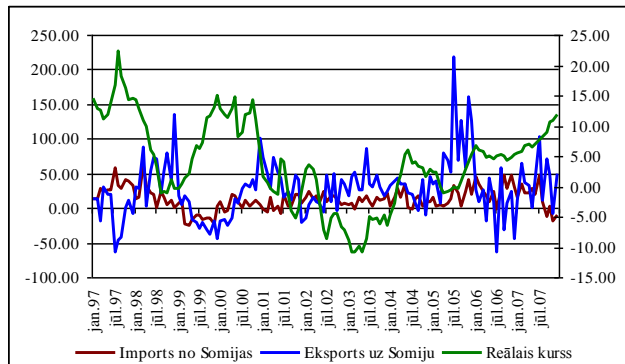
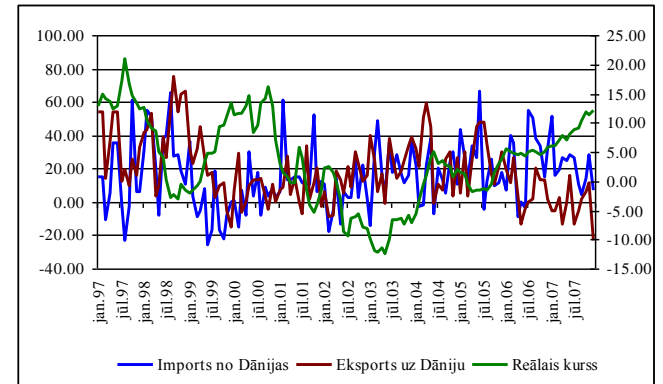
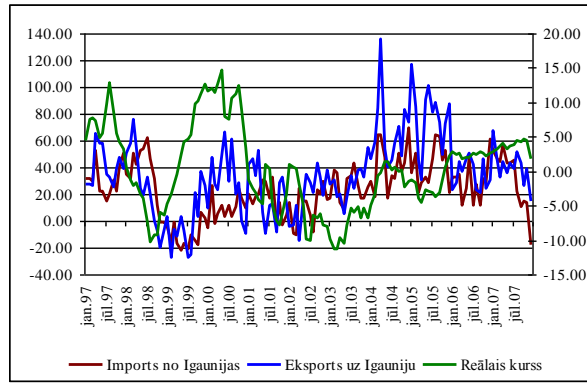
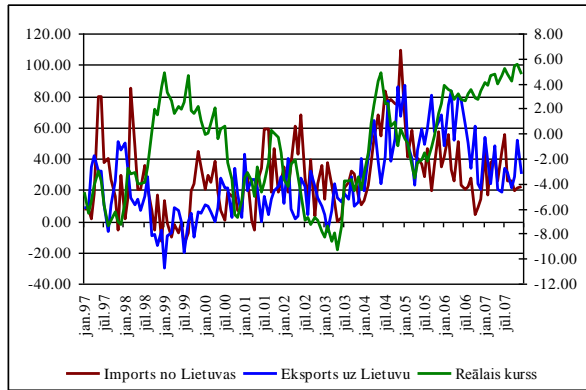
3.2. Inovācijas. Latvija: 2,94; GTPV vidējais: 4,4; STDEV=0,93; Latvija atrodas ģenerālkopas modālajā intervālā, bet būtiski atšķiras no GTPV vidējā.

Lata reālā kursa dinamika pret galveno tirdzniecības partnervalstu valūtām un Latvijas ārējās tirdzniecības dinamika ar šīm valstīm¹



¹ Autors veikti aprēķini, izmantojot Latvijas Bankas valūtas kursa datus, atbilstošo valstu un OECD publicētos datus par patēriņa cenu indeksu pārmaiņām, Eurostat un Goskomstat datus par ārējo tirdzniecību

4.pielikuma turpinājums



REK līdzsvara vērtēšanas problēmas Latvijā

Kointegrācijas vektoru noteikšana REK līdzsvara modelim

Datu trends:	Nav	Nav	Lineārs	Lineārs	Kvadrātisks
Testa veids	Nav konstantes	Konstante	Konstante	Konstante	Konstante
	Nav laika trenda	Nav laika trenda	Nav laika trenda	Ir laika trends	Ir laika trends
Trace	2	2	1	1	2
Max-Eig	2	2	1	0	0

*Kritiskās vērtības pamatojas uz MacKinnon-Haug-Michelis (1999)

Informācijas
kritēriji

Datu trends:	Nav	Nav	Lineārs	Lineārs	Kvadrātisks
Rangs vai	Nav konstantes	Konstante	Konstante	Konstante	Konstante
No. Of Ces	Nav laika trenda	Nav laika trenda	Nav laika trenda	Ir laika trends	Ir laika trends
	Logaritmiskā ticamības funkcija pēc ranga (rindas) un modeļa (kolonnas)				
0	19.40451	19.40451	33.44864	33.44864	35.02229
1	35.65888	37.27936	47.76139	47.86465	48.56810
2	47.50645	49.50399	55.99108	57.22504	57.87320
3	50.62156	56.06219	58.78491	63.48868	63.66033
4	50.62302	58.80758	58.80758	66.25295	66.25295

	Akaike Informācijas kritērijs pēc ranga (rindas) un modeļa (kolonnas)				
0	-0.148022	-0.148022	-0.584723	-0.584723	-0.479230
1	-0.506908	-0.533885	-0.859191	-0.820202	-0.720352
2	-0.674193	-0.674086	-0.869177*	-0.835872	-0.777095
3	-0.461807	-0.567921	-0.642822	-0.716899	-0.680884
4	-0.114044	-0.295982	-0.295982	-0.445780	-0.445780

	Schwarz kritērijs pēc ranga (rindas) un modeļa (kolonnas)				
0	0.488027	0.488027	0.210338*	0.210338*	0.474844
1	0.447166	0.459942	0.253895	0.332637	0.551746
2	0.597905	0.677518	0.561933	0.674745	0.813028
3	1.128316	1.141461	1.106313	1.151495	1.227264
4	1.794103	1.771178	1.771178	1.780392	1.780392

6.2.Pielikums

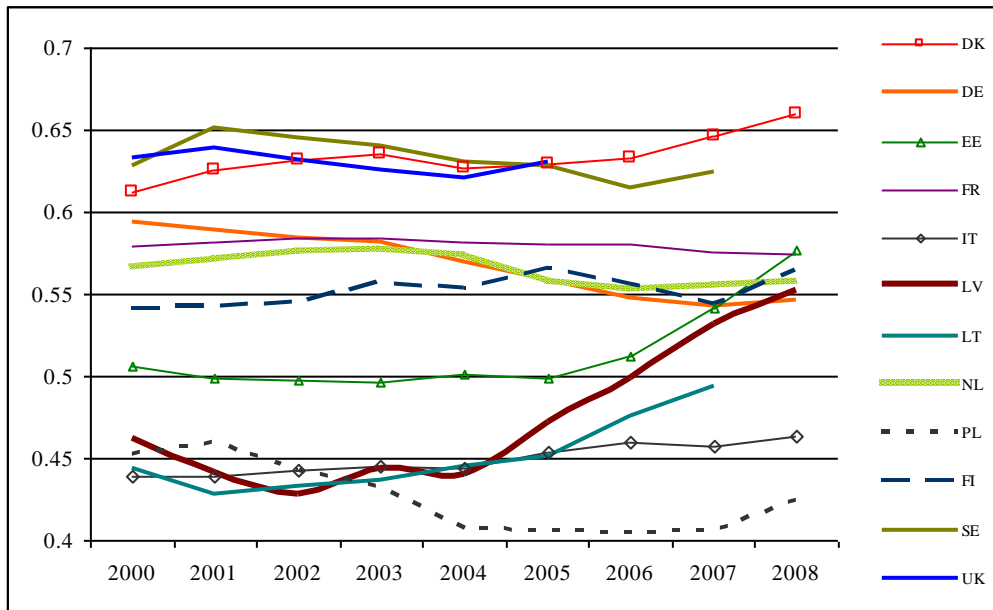
**Kļūdu korekcijas modelis lata REK vērtējumam, izmantojot Fundamentālā līdzsvara
valūtas kursa vienādojumu**

Kointegrācijas v-ms:	CointEq1			
LOG(REK_PCI(-1))	1.000000			
D_I(-1)	0.062252			
	(0.00979)			
LOG(PROD(-1))	0.001756			
	(0.17167)			
OPEN(-1)	0.015713			
	(0.00623)			
C	-6.366000			

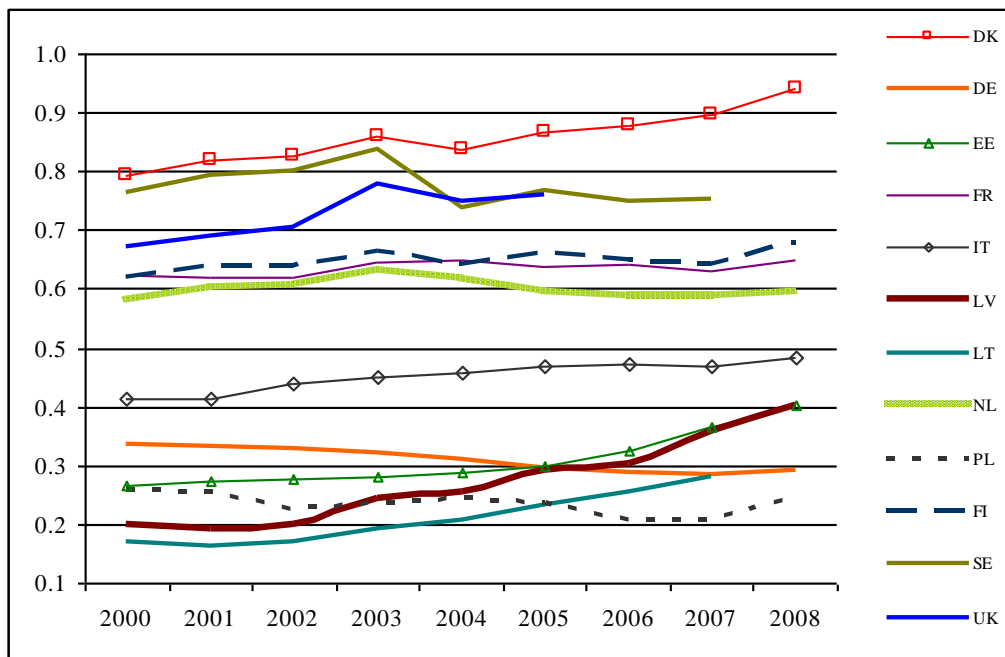
Kļūdu korekcija:	D(LOG(REK_PCI))	D(D_I)	D(LOG(PROD))	D(OPEN)
CointEq1	0.007312	-5.695864	0.004190	-1.123388
	(0.01361)	(1.12240)	(0.01464)	(3.15701)
D(LOG(REK_PCI(-1)))	0.330453	-12.58785	-0.067317	27.30962
	(0.15312)	(12.6315)	(0.16477)	(35.5290)
D(D_I(-1))	-0.000393	0.236478	-0.000161	0.283282
	(0.00136)	(0.11225)	(0.00146)	(0.31573)
D(LOG(PROD(-1)))	-0.089172	0.634126	-0.040943	91.00595
	(0.14873)	(12.2696)	(0.16005)	(34.5111)
D(OPEN(-1))	-0.000592	0.036119	-0.001144	-0.121823
	(0.00067)	(0.05551)	(0.00072)	(0.15613)
C	0.005378	-0.213048	0.017932	-1.781126
	(0.00374)	(0.30826)	(0.00402)	(0.86704)

R ²	0.185829	0.517489	0.069348	0.175358
Koriģētais determinācijas koeficients	Adjusted R ²	0.084058	0.457175	-0.046984
Atlikumu kvadrātu summa		0.012348	84.03828	0.014300
Vienādojuma standartkļūda		0.017570	1.449468	0.018908
F-statistika		1.825949	8.579941	0.596120
				1.701178

Vienības darbaspēka izmaksas Latvijā un tās galvenajās ES tirdzniecības partnervalstīs¹



a) VDI kā nominālā atlīdzība nodarbinātajiem pret nominālo izlaidi



b) VDI kā nominālā atlīdzība nodarbinātajiem pret nominālo izlaidi, koriģēts ar PPP un valūtas kursa pret eiro attiecību.

¹ Autores veikti aprēķini pēc Felipe (skat. darba 2. daļā), izmantojot ANO, nacionālo kontu datus un Eurostat datus par pirktspējas paritātēm un nacionālajiem kontiem, kā arī Latvijas Bankas valūtu kursu datus.

Ekspertu intervijā izmantotā aptaujas jautājumu anketa¹

1) Novērtējiet, lūdzu, atsevišķu apsvērumu svarīgumu, jūsu uzņēmumam plānojot darbību ārpus savas valsts, ar atzīmi no 1 līdz 5:

1 – neapsveram šādu jautājumu;

2 – faktors var būt vērā ņemams (pēkšņi kļūt aktuāls) bet speciāli par to neinteresējamies;

3 – Šis faktors mūs interesē, bet kontekstā ar citiem rādītājiem; nav izšķirošs

4 – faktors ir būtisks, ilgstošas izmaiņas šajā faktorā var likt mainīt investīciju lēmumu vai pamest valsti, kurā jau uzsākta uzņēmējdarbība

5 – šis faktors ir izšķirošs lēmuma pieņemšanā, nelielas izmaiņas tajā tiks tūlīt mainīt investīciju lēmumu pat tad, kad esam jau uzsākuši darbību citā valstī

	1	2	3	4	5
Personiski kontakti ar ārvalstu uzņēmuma, kurā plānojam investēt, pārstāvi					
Profesionālie kontakti (piem., starptautisku izstāžu rezultātā iegūti u.c.) ar ārvalstu uzņēmuma, kurā plānots investēt, pārstāvi					
Uzņēmuma, kurā plānojam investēt, darbības joma					
Uzņēmuma, kurā plānojam investēt, reputācija					
Patēriņa paradumi un patērētāju uzvedības īpatnības valstī, kurā plānojam investēt					
Valsts, kurā plānojam investēt, politiskā stabilitāte					
Valsts, kurā plānojam investēt, makroekonomiskie rādītāji					
Valsts, kurā tiks veiktas investīcijas, starptautiskais kredītreitings					
Starptautisko pētījumu institūtu veidotie konkurētspējas un uzņēmējdarbības vides reitingi (konkrētās valsts pozīcijas numurs starp daudzām pasaules valstīm)					

2) Ja 1. jautājumā vērtējāt makroekonomiskos rādītājus ar „3”, „4” vai „5”, nosauciet, lūdzu, konkrētus rādītājus, kam pievēršat uzmanību!

--

3) Ja 1. jautājumā vērtējāt starptautisko kredītreitingu ar „3”, „4” vai „5”, lūdzu, miniet, kuras kredītreitinga aģentūras viedoklis jums ir svarīgs! Iespējamās vairākas atbildes.

	Atzīmējiet (x), ja to izmantojat
Fitch Ratings	
Standard & Poor's	
Moody's	
Citu (lūdzu, nosauciet)	
Vairākus (lūdzu, nosauciet)	

¹ Autores izstrādāts Ekspertu intervijas jautājumu kopums investoru viedokļa izzināšanai par investīciju lēmumu noteicošajiem faktoriem, investējot ārpus savas valsts, kā arī informācijas iegūšanai par sadarbību starp uzņēmējdarbības un zinātnes sektoru.

- 4) Ja 1. jautājumā esat vērtējuši starptautisko pētījumu institūtu konkurētspējas veidotos reitingus ar „3”, „4” vai „5”, lūdzu, miniet, kuru pētījumu viedoklis ir svarīgs! Iespējams atzīmēt vairākas atbildes

	Atzīmējiet (x), ja to izmantojat
IMD (Institute for Management development)	
WEF (World Economic Forum)	
Pasaules Bankas „ <i>Doing Business</i> ”	
Citu (lūdzu, nosauciet)	
Vairāki (lūdzu, nosauciet)	

- 5) Kā jūs raksturotu jums piemērotu uzņēmējdarbības vidi? (miniet rādītājus, faktoros)

--

- 6) Vai jūsu uzņēmums sadarbojas ar izglītības un / vai zinātnes sektoru inovatīvu risinājumu gūšanas nolūkā?

	Atzīmējiet vajadzīgo ar (x)
Uzņēmumā veicam zinātniski pētniecisko darbu, uzņēmuma vajadzībām; regulāri sadarbojamies ar universitātēm, iesaistām pētnieciskajā darbā studējošos;	
Uzņēmumā veicam specifisku zinātniski pētniecisko darbu, bet nodarbinām tikai savus speciālistus, jo uzņēmuma pētnieciskā darbība ir mūsu noslēpums	
Veicam zinātniski pētniecisko darbu, bet nesadarbojamies ar mācību iestādēm, jo tas radītu nevajadzīgas izmaksas	
Paši neveicam pētniecisko darbu, jo tas ir pārāk dārgi;	
Neveicam zinātniski pētniecisko darbu, jo tas nav īpaši nepieciešams	

- 7) Vai jūs piekrītat apgalvojumam (par savu uzņēmumu) "Mums ir savs izstrādāts, rādītāju un faktoru kopums (standarts), ko izmantojam potenciālo investīciju ārvalstīs lietderības novērtēšanai"? Atzīmējiet vajadzīgo ar x.

Jā	
Nē	

- 8) Lūdzu, īsi raksturojiet savu uzņēmumu!

	Lūdzu, miniet darbības jomu (nozari) un darbinieku skaitu
Galvenokārt ražojam preces	
Galvenokārt sniedzam pakalpojumus	
Darbinieku skaits vidēji 2008. gadā	