

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
Ekonomisko sistēmu vadības teorijas un metožu katedra

**LATVIJAS NEBANKU KREDITĒŠANAS NOZARES
TIRGUS ANALĪZE UN FAKTORU IETEKMES IZPĒTE**

Latvia's non-bank lending industry market analysis
and impact factors analysis

MAGISTRA DARBS

Vadības zinību maģistra studiju programma

Autore: **Kristīne Lahančika**

Studenta apliecības nr.: kl09110

Darba vadītāja: profesore Dr. ekon. Daina Šķiltere

RĪGA 2015

ANOTĀCIJA

Pieaugot alternatīvo finanšu pakalpojumu popularitātei, palielinās arī nepieciešamība pēc nebanku kreditēšanas nozares lomas noteikšanas finanšu sistēmā ar mērķi mazināt domstarpības starp nebanku kredītdevējiem un valsts pārvaldes institūcijām.

Maģistra darba tēma ir „Latvijas nebanku kreditēšanas nozares tirgus analīze un faktoru ietekmes izpēte”, un mērķis ir, balstoties uz pasaules praksi mikrokreditēšanas jomā, Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzkrātajiem datiem un nebanku kreditēšanas tirgus analīzi, identificēt galvenos nozares pakalpojumu pieprasījumu un nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošos faktorus un novērtēt uzņēmumu darbības atbilstību identificēto faktoru ietekmei, kā arī novērtēt tirgus turpmāko attīstību. Darba gaitā tika secināts, ka nebanku kredītdevēju darbības daļēji atbilst galveno ietekmējošo faktoru ietekmei.

Atslēgvārdi: mikrokreditēšana, nebanku kredītdevēji, ekspertvērtējumi, uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana.

ABSTRACT

With increasing popularity of alternative financial services, determination of non-bank lending sector's role in financial system has become significant in order to reduce disagreements between the non-bank lending sector and government institutions.

Master's thesis „Latvia's non-bank lending industry market analysis and impact factors analysis" aim, in accordance with world's practice in the field of micro-lending, Latvia's non-bank lending aggregated data and non-bank lending market analysis, is to identify main factors affecting demand and companies' development in the sector, assess companies' compliance with identified factors, as well as to assess the future development of the market. Author has concluded that the non-bank lenders' activities are partly consistent with main influencing factors.

Keywords: micro-lending, non-bank lenders, expert evaluation, corporate benchmarking.

SATURS

ANOTĀCIJA.....	2
ABSTRACT	3
IEVADS.....	7
1. KREDITĒŠANA UN AR TO SAISTĪTO ASPEKTU RAKSTUROJUMS	10
1.1. Kreditēšanas būtība un teorētiskais pamatojums	10
1.1. Kreditēšanas principi un kredītrisks	13
1.2. Kredītpolitika un aizdevumu novērtēšanas principi	21
1.3. Kredītu klasifikācija un Latvijas kredītu tirgus struktūra.....	26
1.4. Kredītu maksas struktūra un iespējamie kredītu atmaksas nosacījumi	41
2. NEBANKU KREDĪTDEVĒJI KĀ DAĻA NO MIKROKREDITĒŠANAS NOZARES	46
2.1. Mikrokreditēšana kā daļa no mikrofinansēšanas nozares	46
2.1.1. Mikrokreditēšana un to ietekmējošie faktori	49
2.1.2. Mikrokreditēšanas galvenie raksturlielumi.....	53
2.1.3. Mikrokredītu maksas struktūra un pakalpojumu veidi	57
2.1.4. Ar mikrokreditēšanu saistīto viedokļu atšķirības	60
2.2. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus raksturojums	63
2.2.1. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus rādītāju analīze	63
2.2.2. Nebanku kreditēšanas tirgus normatīvais regulējums.....	73
3. LATVIJAS NEBANKU KREDITĒŠANAS TIRGUS IZPĒTE	80
3.1. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgu ietekmējošo faktoru novērtēšana un tirgus attīstības prognozes	82
3.1.1. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgu ietekmējošo faktoru novērtējums	82
3.1.2. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus attīstības prognozes	96
3.2. Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana	98
3.2.1. Uzņēmumu darbības tiešie raksturotāji.....	99

3.2.2. Uz sabiedrības attieksmes veidošanu vērstie uzņēmumu darbības raksturotāji	108
SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI	118
IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI	122
PIELIKUMI	129
1. pielikums Kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas licenci patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai	130
2. pielikums Kavēto aizdevumu īpatsvars nebanku kreditēšanas tirgū sadalījumā pa kredītu veidiem	133
3. pielikums Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijas biedru pārstāvētie zīmoli	134
4. pielikums Ekspertu aptaujas anketa	135
5. pielikums Latvijas nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi	139
6. pielikums Latvijas nebanku distances kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi	140
7. pielikums Latvijas nebanku auto līzings un auto ķīlas kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi	141
8. pielikums Latvijas nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi	142
9. pielikums Latvijas nebanku kredītu pret ķīlu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi	143
10. pielikums Latvijas nebanku kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru ekspertu kopējo novērtējumu rādītāji sadalījumā pa kredītu veidiem	144
11. pielikums Pieprasījumu ietekmējošo faktoru ekspertu novērtējumu rādītāji Latvijas nebanku kreditēšanas tirgum kopumā	145
12. pielikums Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi	146
13. pielikums Nebanku kreditēšanas uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru ekspertu kopējo novērtējumu rādītāji	147

14.	pielikums Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu no jauna izsniegto kredītu sadalījuma kopējās ekspertu prognozes	148
15.	pielikums Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu skaita un no jauna izsniegto kredītu kopējā apjoma ekspertu prognozes	149
16.	pielikums Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu no jauna izsniegto kredītu kopējā apjoma prognozes, izmantojot nelineāro trenda modeli	150
17.	pielikums SIA Aizdevums.lv patēriņa kredītu maksa	151
18.	pielikums SIA E-lats patēriņa kredītu un distances kredītu procentu likmes	152
19.	pielikums SIA Expresscredit patēriņa kredītu procentu likmes.....	153
20.	pielikums AS 4finance distances kredītu procentu likmes	154
	DOKUMENTĀRĀ LAPA.....	157

IEVADS

Viena no visplašāk apspriestajām diskusiju tēmām pasaules mērogā ir iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzība. Pieaugot iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzībai, samazinās arī komercbanku tradicionālo finanšu pakalpojumu pieejamība tai sabiedrības daļai, kurai raksturīgi salīdzinoši nelieli ienākumi. Tas laika gaitā radījis nepieciešamību pēc alternatīviem finanšu līdzekļu avotiem, kas nodrošinātu papildus līdzekļus tai sabiedrības daļai, kas dažādu iemeslu dēļ neizmanto komercbanku pakalpojumus. Latvijā šādus alternatīvo finanšu līdzekļu avotus nodrošina nebanku kreditēšanas tirgus.

Īstermiņa aizdevumi dažādu patēriņa vajadzību apmierināšanai, kas cēlušies no mikrofinansēšanas klasiskajiem pakalpojumu veidiem, ir viens no diskusiju objektiem, kas pašreiz nozares pārstāvju intereses un pakalpojumu nepieciešamības pamatotību pretnostata regulējošo iestāžu centieniem ieviest stingrāku nozares regulējumu. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus ir salīdzinoši nesen izveidojies, līdz ar to ir radušies apstākļi, kas norāda uz nepietiekamu šī tirgus izpēti. Lai rastu priekšstatu par nebanku kreditēšanas pakalpojumu lomu dažādu ekonomiska un sociāla rakstura procesu attīstībā, jāveic dažāda veida neatkarīgi pētījumi, kas sniegtu pilnvērtīgu informācijas bāzi, ko var izmantot lēmumu pieņemšanas procesā, nosakot ekonomiski un sociāli pamatotu normatīvo regulējumu, kas uz doto brīdi ir tikai izstrādes procesā. Viens no aspektiem, ko būtu jāaplūko nozares pētījumu ietvaros, ir šīs nozares pakalpojumu pieprasījumu un uzņēmumu attīstību ietekmējošie faktori un to ietekmes novērtējums.

Maģistra darba **objekts** ir Latvijas nebanku kreditēšanas nozares tirgus, savukārt maģistra darba **priekšmets** ir Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus attīstība un faktoru ietekme uz nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījumu un uzņēmumu darbību.

Maģistra darba **mērķis** ir, balstoties uz pasaules praksi mikrokreditēšanas jomā, Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzkrātajiem datiem un nebanku kreditēšanas tirgus analīzi, identificēt galvenos nozares pakalpojumu pieprasījumu un nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošos faktoros un novērtēt uzņēmumu darbības atbilstību identificēto faktoru ietekmei, kā arī novērtēt tirgus turpmāko attīstību.

Lai sasniegtu izvirzīto darba mērķi, nepieciešams veikt sekojošus **uzdevumus**:

- 1) ar monogrāfiskās metodes palīdzību iepazīties gan ar kreditēšanas teorētiskajiem aspektiem, gan ar kredītu tirgus praktisko saturu;

- 2) izpētīt vispasaules mikrokreditēšanas praksi un mikrokreditēšanas pakalpojumu teorētisko bāzi, identificējot atšķirības starp tradicionālajiem aizdevumu veidiem un mikrokreditiem;
- 3) apkopot Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzkrātos datus un novērtēt nozares līdzšinējo attīstību;
- 4) iepazīties ar Latvijas nebanku kreditēšanas nozares normatīvā regulējuma bāzi un noteikt galvenos tālākās attīstības izaicinājumus;
- 5) izstrādāt Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus pētījuma plānu un ar shematiska atspoguļojuma palīdzību nodalīt galvenos pētījuma posmus;
- 6) izstrādāt Delfi ekspertmetodes struktūru, tajā skaitā iespējamo Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījumu un Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru sarakstu;
- 7) izstrādāt uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas metodes struktūru, nosakot galvenos vērtēšanas kritērijus un izvēlēties vērtēšanas objektus;
- 8) apkopot ekspertmetodes izmantošanas procesā iegūtos datus un veikt Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījuma un Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru un attīstības prognožu analīzi;
- 9) izmantojot uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas metodi, veikt Latvijas nebanku kreditdevēju publiski pieejamās informācijas apkopošanu, nosakot uzņēmumu darbības īpatnības, līdzību un atšķirības, kā arī novērtēt uzņēmumu darbību atbilstoši identificētajiem ietekmes faktoriem;
- 10) veicot abu pētījumu rezultātu sintēzi, formulēt galvenos secinājumus par nozari ietekmējošiem faktoriem un nozares uzņēmumu pašreizējo darbību, atbilstoši iepriekš minētajiem faktoriem;
- 11) balstoties uz secinājumiem, izstrādāt priekšlikumus pašreizējā nozares stāvokļa uzlabošanai.

Maģistra darba uzdevumu pakāpeniska izpilde nodrošina darba satura atbilstību iepriekš noteiktajai **struktūrai**, kas paredz darbu iedalīt trīs daļās. Pirmā daļa paredzēta kreditēšanas pakalpojumu teorētiskās bāzes izveidošanai, papildinot to ar informāciju par Latvijas kredītu tirgus situāciju, tādā veidā nodrošinot izpratni par tradicionālo kreditēšanas pakalpojumu saturu. Savukārt darba otrā daļa veltīta mikrokreditēšanas pakalpojumu teorētiskajam atspoguļojumam, kur pakāpeniski atklāsies atšķirības starp klasisko kreditēšanu un mikrokreditēšanu, un Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus attīstības atspoguļojumam, kas nodrošina informatīvo bāzi darba

trešās daļas izstrādei. Visbeidzot darba trešā daļa paredzēta Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījumu un nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru novērtēšanai, tirgus attīstības prognozēšanai un atsevišķu nozares uzņēmumu darbības izpētei.

Maģistra darba izstrādei tika izmantotas sekojošas **metodes**:

- 1) monogrāfiskā pētījumu metode, kas paredz objektu aprakstošās informācijas apkopošanu, strukturēšanu un analīzi;
- 2) dinamikas rindu analīze, kas izmantota ar mērķi atspoguļot izvēlēta objekta rādītāju līdzšinējo attīstību un ar trenda palīdzību atspoguļot paredzamo attīstību;
- 3) uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas (*banchmarking*) metode, kura tika modificēta atbilstoši pētījuma vajadzībām un paredz objektu aprakstošās un publiski pieejamās informācijas apkopošanu un analīzi;
- 4) Delfi ekspertmetode, kas nodrošina ekspertu individuālos vērtējumus autores izvēlēta objekta raksturlielumiem.

Maģistra darba **pētījuma periods** atbilst Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus uzkrātās dinamikas rindas garumam, iekļaujot laika periodu no 2012. gada 2. pusgada līdz 2014. gada 2. pusgamam. Pētījuma ietvaros tika veiktas prognozes nākamajiem 6 gadiem – no 2015. gada līdz 2020.gadam.

Konfidencialitātes apsvērumu dēļ maģistra darba izstrādes procesā tika konstatēti ar uzņēmumu darbību saistītās informācijas pieejamības **ierobežojumi**, kas faktiski ierobežoja uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas metodes iespējamo pielietojuma plašumu.

Maģistra darba **teorētiskais pamatojums**: darba izstrādes procesā lielākoties tika izmantoti ārzemju literatūras avoti, iekļaujot gan grāmatas, kas sniedza informatīvo bāzi tēmas teorētisko aspektu izklāstam, gan publikācijas zinātnisko rakstu krājumos un periodikā, kas, savukārt sniedza ieskatu klasiskās kreditēšanas un mikrokreditēšanas aktualitātēs. Darba saturs tika papildināts ar Latvijas kredītu tirgus un Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus attīstības rādītāju datiem, kā arī LR normatīvo aktu prasību izklāstu. Tāpat tika izmantoti interneta resursi, kas lielākoties sniedza aktuālo informāciju par mikrokreditēšanas un nebanku kreditēšanas jomu.

1. KREDITĒŠANA UN AR TO SAISTĪTO ASPEKTU RAKSTUROJUMS

Naudas plūsmu efektīva pārvaldība ir viens no galvenajiem priekšnoteikumiem sabiedrības labklājības un tautsaimniecības ilgtermiņa attīstības nodrošināšanā, kuru realizē ar katras valsts un valstu savienību monetāro politiku palīdzību, nodrošinot visu pakļauto finanšu iestāžu darbību atbilstoši noteiktajām stratēģiskajām vadlīnijām. Stratēģiskajiem mērķiem atbilstoša kreditēšana ir viens no galvenajiem monetārās politikas instrumentiem.

1.1. Kreditēšanas būtība un teorētiskais pamatojums

Kreditēšana ir kredītiestādes darbība, kas saistīta ar aizdevumu izsniegšanu, administrēšanu un uzraudzību. Lielākai daļai Latvijas komercbanku tas ir stratēģiski svarīgākais darbības veids¹. Atbilstoši Latvijas Republikas Kredītiestāžu likuma noteiktajai definīcijai, kredīts ir atlīdzības darījums, kurā uz rakstveida līguma pamata kredītdevējs nodod aizņēmējam finanšu kapitālu vai citas lietas īpašumā un kurš aizņēmējam uzliek pienākumu noteiktā laikā un kārtībā atdot aizdevējam nodoto kapitālu vai citas lietas². Pēc būtības, kredīts paredz brīvo finanšu līdzekļu kustību starp kredītdevēju un aizņēmēju uz noteiktu laiku par noteiktu atlīdzību.

Vārds „kredīts” cēlies no latīņu valodas vārda *credare* – ticēt, uzticēties. Kredīta devējs aizņēmējam atvēr lietošanas tiesības uz noteiktu naudas summu (finanšu kredīts), bet aizņēmējs uzņemas saistības pēc atrunātā laika atmaksāt gan aizņemto naudas summu, gan kompensāciju par lietošanas tiesību nodošanu, kas parasti ir izteikti procentu veidā.

Kredīta attiecības veidojas uz kapitāla aprites neviendabīguma pamata, ļaujot vienai pusei atdot brīvos finanšu līdzekļus otrai pusei, kurai ir vajadzība pēc šiem papildus finanšu līdzekļiem.³ Vēsturiski tas izskaidrojams ar apstākļiem, kad noteiktai sabiedrības daļai, dažādu iemeslu dēļ, pieder vairāk resursu nekā pārējai sabiedrības daļai – veidojas tā saucamais līdzekļu „pārpalikums”, ko cita sabiedrības daļa labprāt vēlētos iegūt savā lietošanā⁴. Aizdevuma attiecības veidojas no trim elementiem, t.i., kreditors jeb aizdevējs, naudas aizņēmējs un

¹ **Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 5. lpp.

² LR likums *Kredītiestāžu likums*. 1995. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=37426>

³ **Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 63. lpp.

⁴ **Bullivant G.** *Credit Management*. Gower Published Limited, 6th edition, 2010. 9. p.

aizdevuma kapitāla vērtība, un šīs attiecības ir iespējamas tikai ar nosacījumu, ka sakrīt abu iesaistīto pušu intereses¹.

Skaidrojot kredīta attiecību būtību, literatūrā tiek izceltas „klienta – bankas” attiecības un „bankas – darbinieka” attiecības. Raugoties no „klienta – bankas” attiecību perspektīvas, ir plaši izplatīti psihogrāfiskās segmentācijas pētījumi, kur izmanto tādas segmentācijas pazīmes kā indivīdu personīgās zināšanas par finanšu pakalpojumiem un to izpratne, spēja orientēties finanšu jautājumos, ieinteresētība un iesaistīšanās finanšu pakalpojumu aprītē. Savukārt no „bankas – darbinieka” perspektīvas tiek izceltas optimālas banku organizācijas kultūras formas. Iepriekš minēto vieno trijstūra „banka – klients – darbinieks” koncepts, un, lai nodrošinātu pietiekami konkurētspējīgu pakalpojumu kredītu tirgū, starp visiem trijstūra punktiem ir jāveido skaidras un harmoniskas divvirzienu attiecības².

Kredīta kā pakalpojuma nozīmīgumu var izskaidrot ar tā funkcijām:

1. Pārdales funkcija – ar kredītēšanas palīdzību tiek nodrošināta kapitāla pārdale tautsaimniecībā, īstenojot finanšu līdzekļu virzību dažādu nozaru starpā, dažādu īpašnieku starpā, kas rezultātā padara iespējamu ekonomikas attīstību un līdzekļu koncentrāciju ekonomiski izdevīgākos un perspektīvākos virzienos;
2. Kontroles funkcija – aizdevēja realizētā funkcija, piešķirot aizdevumu un sekojot tā atmaksāšanas kvalitātei;
3. Emisijas funkcija – kredīta līdzekļu faktiskā izveidošana, aizstājot skaidras naudas līdzekļus.
4. Apgrozības izmaksu ekonomijas funkcijas – finanšu līdzekļu ekonomija, kas panākta skaidras naudas maksājumu aizstāšanas rezultātā, nodrošinot finanšu līdzekļu apgrozības ātruma palielināšanos;
5. Valsts ekonomikas regulēšana – tiek regulēta kopējo finanšu līdzekļu aprīte tautsaimniecībā, kas izpaužas kā kredītu resursu ieguldīšana, sašaurinot vai paplašinot naudas kustību, tādā veidā paplašinot vai samazinot maksātspējīgo pieprasījumu³.

Pēc autores domām, ekonomiski nozīmīgākās funkcijas ir līdzekļu pārdales un valsts ekonomikas regulēšanas funkcijas, jo šo funkciju izpildes rezultātā tiek nodrošināta pietuvošanās valsts ekonomiskās sistēmas līdzsvarotībai, kas ilgtermiņā nodrošina labklājības līmeņa celšanos.

¹**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 63. lpp.

²**Kong R., Turvey C., Xu X., Liu F.** *Borrower attitudes, lender attitudes and agricultural lending in rural China*. // International Journal of Bank Marketing, Volume 32, Issue 2, 2014.108. p.

³**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 64. lpp.

Pastāv trīs dažādi kreditēšanas zinātnisko atziņu virzieni jeb kredīta teorijas:

1. Naturālistiskā kredīta teorija – teorija, kuras pamatlicēji ir ekonomikas teorētiķi Ā. Smits (*A. Smith*) un D. Rikardo (*D. Ricardo*), paredz to ka kredīta objekts ir materiāli labumi¹. Šīs kredīta teorijas pamatā ir patēriņa priekšmetu pirkšanas un pārdošanas darījumi, atliekot atmaksas termiņu². Teorijas pārstāvji uzskatīja, ka kreditēšana nerada kapitālu, jo kapitāls rodas tikai ražošanas procesa laikā. Turklāt bankas pilda tikai starpnieka lomu.
2. Kredīta kapitālradošā teorija – teorija, kuras dibinātājs ir skotu ekonomists Dž. Lo (*J. Law*), attīstījās pateicoties banknošu emisijai, kura palielināja finanšu līdzekļu apgrozības sektoru un veicināja ražošanas pieaugumu. Dž. Lo uzskatīja, ka ekonomikas attīstības galvenais dzinējs ir nauda, un ka kreditēšana rada kapitālu un bankas esot kapitāla radītāji nevis starpnieki. Šīs teorijas popularitāti krasi palielināja skotu ekonomists H. Makleods (*H. Macleod*), kurš uzskatīja, ka nauda un kredīts ir „pirktspēks” un tam, kam ir „pirktspēks”, ir bagātība. Bez tam, viņš uzskatīja, ka kreditēšana nes peļņu jeb rada kapitālu un ka bankas ir „kapitāla rūpnīcas”.
20. gs. kredīta praktiskā loma strauji pieauga, paplašinot kredītņēmēju loku. Šī perioda kapitālradošās teorijas spilgtākie pārstāvji bija vācu baņķieris A. Hans (*A. Hans*) un vācu ekonomists I. Šumpēters (*J.A. Schumpeter*), kas apgalvoja, ka banku aktīvās operācijas nāk pirms pasīvajām – kredīts rada depozītus un līdz ar to arī kapitālu³. Šumpēters bankas kredītu definēja kā vienu no trim Kapitālismu raksturojošiem elementiem, kas būtībā iezīmēja modernā kapitālisma sākuma posmu⁴.
3. Kredīta regulēšanas teorija – teorija, kuras pamatlicējs ir britu ekonomists Dž. M. Keins, un kas apgalvoja, ka kredītiem ir galvenā loma ekonomikas attīstībā un, regulējot ekonomiku ar kreditēšanas palīdzību, valsts spēj izvairīties no krīzes un masveida bezdarba. Šī teorija pamatoja valsts iejaukšanās nepieciešamību ekonomikā. Palielinoties iedzīvotāju ienākumiem, relatīvi palielinās uzkrājumi, un Keins uzskatīja, ka uzkrātajiem līdzekļiem jābūt investētiem. Savukārt investīciju apjoms ir atkarīgs no

¹**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 64. lpp.

²**Wray L.R., Innes A.M.** *Credit and State Theories of Money: The Contributions of A.Mitchell Innes*. Edward Elgar Pub, 2004. 51. p.

³**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 65. lpp.

⁴**Earley J.S.** *Schumpeter and Keynes: Dissimilar Twin Revolutionists*// History of Economic Thought Society of Australia, Volume 21, 1994.25. p.

peļņas procenta un kredīta procenta lieluma – jo lielāks ir peļņas procents un mazāks kredīta procents, jo pievilcīgākas ir investīcijas¹.

Atšķirībā no Šumpētera, Keinss neizdalīja banku kredītus no cita veida kredītiem, jo tie visi, pēc Keinsa domām, nodrošina līdzekļus, lai finansētu aizņēmēja papildus izdevumus. Galvenā atšķirība atspoguļojas iegūto finanšu līdzekļu tālākajā izmantošanā².

Pēc Otrā pasaules kara kredīta regulēšanas teorija sadalījās divos apakšvirzienos. Pirmo no šiem virzieniem attīstīja E. Hensens (*A.H. Hansen*) un S. Hariss (*S. Hariss*), pamatojot lētas naudas teoriju (neokeinisms). Savukārt otrs virziens definēts kā elastīga monetārā politika (monetārisms), un tā pamatlicējs bija Čikāgas Universitātes profesors un Nobela prēmijas laureāts M. Frīdmens (*M. Friedman*)³. Monetāristi bija pārliecināti, ka naudas masas kontrole ir būtisks instruments inflācijas līmeņa uzraudzībā. Monetārisma principu īstenošanai bija īpaši nopietna ietekme uz kredītpolitikas un procentu likmju noteikšanu⁴. Tāpat monetārisma koncepcija paredz ierobežotu valsts iejaukšanās politiku – valsts iesaistei jāizpaužas tikai naudas apgrozības kontrolē, jo tirgus ekonomika ir pašregulējoša sistēma, tās disproporcijas ir saistītas ar valsts pārāk izteiktu iejaukšanos⁵.

Uz teorētiskās bāzes pamata izveidojās mūsdienu kreditēšanas prakse, kas, nemainot galvenos pamatprincipus, veidoja jaunus kreditēšanas veidus, kas atbilst mūsdienu vajadzībām.

1.1. Kreditēšanas principi un kredītrisks

Kreditēšanas praksei jāatbilst noteiktiem principiem, ko kredītiestāde sākotnēji ir nedefinējusi, tomēr laika gaitā tie tiek atjaunoti, mainoties, piemēram, regulējošo iestāžu noteiktajām prasībām, vai kredītiestādes stratēģijas maiņas gadījumā. Kredītiestādei jāievēro konkrēti kreditēšanas principi ar mērķi nodrošināt likviditāti, rentabilitāti un drošību.

Likviditāte atspoguļo uzņēmuma, tajā skaitā arī kredītiestādes, spēju pildīt savas saistības. Bankas visbiežāk finanšu līdzekļus iegulda salīdzinoši nelikvīdos aktīvos, savukārt aizdevumi

¹**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 66. lpp.

²**Earley J.S.** *Schumpeter and Keynes: Dissimilar Twin Revolutionists*. // History of Economic Thought Society of Australia, Volume 21, 1994. 25. p.

³**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 66. lpp.

⁴**Vaish M.C.** *Monetary Theory*. Vikas Publication House Pvt Ltd, 16th Revised edition 2005. 290. p.

⁵**Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 67. lpp.

tiek izsniegti galvenokārt no līdzekļiem, kas iegūti īstermiņa saistību izpildes rezultātā. Jo likvidāki ir bankas aktīvi, jo tie ir mazāk ienesīgi, tāpēc bankas cenšas iespējami samazināt likvidākos aktīvus. Tajā pašā laikā kredītiestādei ir jānodrošina pietiekama likviditāte, lai izpildītu savu ieguldītāju pieprasījumu¹.

Sekmīgas kreditēšanas aktivitātes ļauj nodrošināt arī pietiekamu ienesīgumu, kas raksturo uzņēmuma darbības efektivitāti un praksē izpaužas kā finansiālā rezultāta salīdzinājums ar ieguldījumiem². Vēsturiski kreditēšanas aktivitāšu rentabilitāte ir bijusi cikliska un atkarīga no kredītu ņēmēju vajadzībām un iespējām. Būtībā bankas peļņas avots ir starpība, kas veidojas starp procentu likmi par depozītiem un procentu likmi par klientu kreditēšanu. Šajā sakarā ir jāuzsver pēdējo gadu desmitu tendence, kas atspoguļo kredītiestāžu tieksmi palielināt ienākumus un samazināti izdevumus, kas būtībā ir rentabilitātes vadīšana. Šis uzsvars uz peļņas gūšanu nozīmē pastiprinātu uzmanību uz plānu izstrādi un kontroli, kvantitatīvu mērķu noteikšanu un šo mērķu izpildes uzraudzību, stingrāku izdevumu kontroli, it īpaši attiecībā uz darbietilpīgām darbības jomām, agresīvāku cenu politiku.

Modernās banku vadības literatūrā norādīts, ka rentabilitātes vadīšana būtībā ir visaptverošs vadības process nevis tikai uzskaites un analīzes process. Atšķirībā no aktīvu un pasīvu vadīšanas, ienesīguma vadīšana paredz galveno uzsvāru uz peļņu un zaudējumu uzskaiti, piešķirot uzņēmuma bilancei sekundāru nozīmi³. Autore tomēr uzskata, ka gan likviditātes, gan rentabilitātes uzturēšana var notikt, īstenojot efektīvu aktīvu un pasīvu pārvaldīšanu, nevis atsevišķi izdalot tādu procesu kopu kā rentabilitātes vadīšana, jo pēc būtības stratēģiska aktīvu un pasīvu vadīšana paredz augsta līmeņa rentabilitāti kā vienu no galvenajiem mērķiem. Tas, vai nepieciešams izdalīt rentabilitātes vadīšanu kā atsevišķu stratēģisku procesu kopu, ir atkarīgs no kredītiestādes struktūras, lieluma un citiem faktoriem.

Vēl viens svarīgs kreditēšanas procesa faktors ir drošības apsvērumi, kas galvenokārt skar jautājumu loku par to, kā veikt kreditēšanu ar iespējami minimālu risku. Kā viena no būtiskākajām problēmām kredītiestāžu praksē tiek izcelta personāla vadība, kuras mērķis ir nodrošināt darbinieku vēlmi darboties atbilstoši uzņēmumu īpašnieku interesēm. Banku darbības vēsturē ir neskaitāmi negatīva rakstura piemēri visā pasaulē, kad banku darbinieki ir snieguši saviem radiem un draugiem īpašas privilēģijas aizdevumu saņemšanā.

¹**Muraleedharan D.** *Modern Banking: Theory and Practice*. Prentice-Hall of India Pvt.Ltd, 2nd Revised edition, 2014. 184. p.

²**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 87. lpp.

³**Muraleedharan D.** *Modern Banking: Theory and Practice*. Prentice-Hall of India Pvt.Ltd, 2nd Revised edition, 2014. 185. p.

Vēl viens būtisks drošības problēmu aspekts skar sviras efekta līmeni¹. Finanšu svira ļauj uzņēmumam gūt lielāku potenciālo peļņu vai zaudējumus no pozīcijas vai ieguldījumiem nekā tas būtu iespējams, ja uzņēmums realizētu savu līdzekļu tiešu investēšanu. Tiek plaši uzskatīts, ka pārmērīgs finanšu sviras efekts veicinājis globālo finanšu krīzi, tāpēc, lai risinātu šo problēmu, Pasaules Banka ierosina īstenot mērījumus, kas balstīti uz bez-riska kapitālu, jeb izmantot finanšu sviras koeficientu kā vieno no papildus aizsardzības instrumentiem, lai papildinātu minimālās kapitāla pietiekamības prasības. Šī rādītāja izmantošana var samazināt risku, kas saistīts ar pārmērīgu aizņemtā kapitāla uzkrāšanos atsevišķos uzņēmumos un finanšu sistēmā kopumā².

Līdzīgi diskusijām par finanšu sviru pielietošanu, nav viennozīmīga viedokļa par risku diversifikāciju. Tiek plaši diskutēts par risku diversifikācijas ietekmi uz kredītiestādes darbības efektivitāti, riskiem un uzņēmuma vērtību. Diversifikācija nozīmīgi ietekmē gan kredītdevēju riskus, gan to darbības rezultātus kopumā.

Izvēloties kreditēšanas stratēģiju, ir jāņem vērā tas, ka fokusēšanās uz peļņas palielināšanu sniedz pozitīvu efektu uz uzņēmuma kopējo sniegumu, tomēr tas paredz arī lielāku riska pakāpi. Piemēram, ģeogrāfiski fokusētas bankas bieži vien uzrāda zemākus snieguma rezultātus nekā ģeogrāfiski diversificētas bankas, tomēr tās darbojas ar relatīvi mazāku kopējo risku.

Literatūrā tiek atspoguļoti vairāki ieguvumi, ko sniedz kredītiestādes realizētā risku diversifikācija. Viena no galvenajām priekšrocībām ir zemākas kapitāla izmaksas – bankām ar plašāku diversifikāciju ir piekļuve dažādiem kapitāla tirgiem, kas caur lielāku depozītu bāzi var nodrošināt zemākas izmaksas.

Neskatoties uz daudzajām priekšrocībām, ko sniedz kredītiestādes darbības profila paplašināšanās, kredītiestādei ir jānosaka optimāls diversifikācijas līmenis, jo izmaksas, ko rada paaugstināta darbības komplikētība, var aizēnot diversifikācijas sniegtās priekšrocības³.

Risku diversifikācija ir viens no aspektiem, ko paredz kredītiestādes īstenotā kredītriska pārvaldīšana. Kredītrisks, atbilstoši Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (FKTK) izdotajiem noteikumiem, ir zaudējumu rašanās iespējamība gadījumā, ja darījuma partneris nespēs vai atteiksies pildīt saistības pret iestādi tādā kārtībā, kā to nosaka līguma nosacījumi⁴.

¹**Muraleedharan D.** *Modern Banking: Theory and Practice*. Prentice-Hall of India Pvt.Ltd, 2nd Revised edition, 2014. 188. p.

²**D' Hulster K.** *Dealing with the Crisis*. Financial and Private Sector Development Vicy Presidency, The World Bank Group, 2009.6. p.

³**Muraleedharan D.** *Modern Banking: Theory and Practice*. Prentice-Hall of India Pvt.Ltd, 2nd Revised edition, 2014. 192. p.

⁴FKTK normatīvie noteikumi Nr.248 *Kredītriska pārvaldīšanas normatīvie noteikumi*. 2014. Pieejams:<http://likumi.lv/ta/id/269956-kreditrisk-parvaldisanas-normativie-noteikumi> (skatīts 15.03.2015)

Izšķir atsevišķa darījuma kredītrisku un portfeļa kredītrisku. Individuāla darījuma kredītrisks ir iespēja ciest zaudējumus, ja kredītiestādes debitors nepildīs līgumā noteiktās saistības pret banku. Riska avots ir atsevišķs parādnieks¹. Kopš tradicionālā banku sistēma paredz aizdevumu „noturēt” līdz termiņa beigām, pastāv risks, ka līguma termiņa laikā jebkura individuāla aizdevuma atmaksas kvalitāte var pasliktināties². Savukārt bankas aktīvu portfeļa kredītrisks ir bankas aktīvu vērtības samazināšanās varbūtība, kuru ietekmē kredītportfeļa un citu parāda instrumentu portfeļa kvalitāte.

Kredītriska faktori pēc rakstura var būt kā ārējie, tā arī iekšējie. Iekšējie faktori ir atkarīgi no kredītiestādes kreditēšanas procesa organizācijas un darbinieku darbības, savukārt ārējos faktorus kredītiestāde nav spējīga ietekmēt, jo aizņēmējs var neizpildīt savas saistības pret aizdevēju, neskatoties uz aizdevēja ieguldītajām pūlēm. Kredītrisku ietekmējošo faktoru apkopojums atspoguļots 1.1 attēlā³.



1.1.att. Kredītrisku ietekmējošie faktori

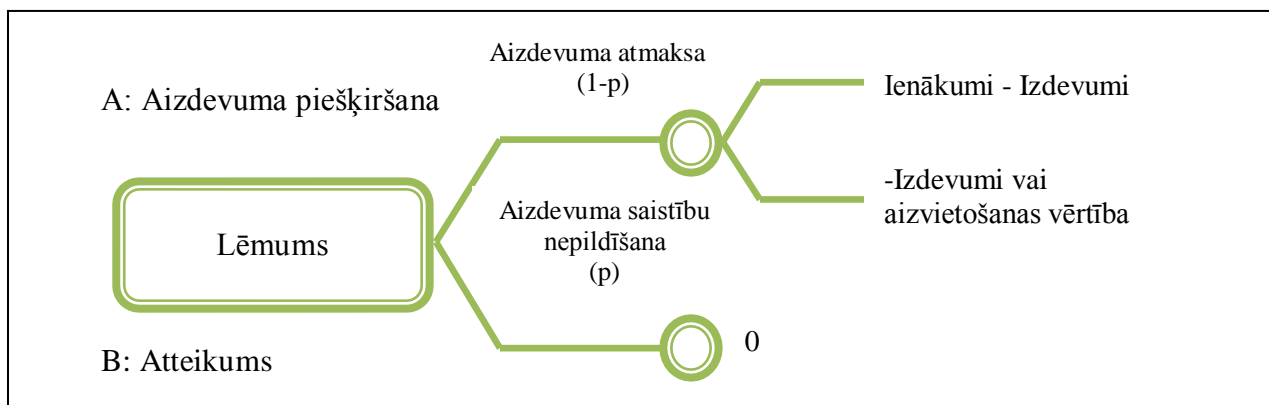
Avots: autore veidots attēls, izmantojot **Kudinska M.** *Kreditēšana, Latvijas Komercbanku asociācijas, Konsultāciju un mācību centrs, 2008, 104. lpp.*

¹**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 103. lpp.

²**Saunders A., Allen L.** *Credit Risk Management In and Out of the Financial Crisis: New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms*. Wiley, 3rd edition, 2010. 4. p.

³**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 104. lpp.

Kredītriska novērtēšanas process paredz modelēt varbūtību, ka darījuma partneris (debitors) nepildīs savas saistības pilnībā vai daļējā apmērā. Aizdevuma piešķiršanas lēmuma shematiskais atspoguļojums redzams 1.2. attēlā.



1.2. att. Kredīta piešķiršanas lēmumashēma

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Brown K., Moles P.** *Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008. 6. p.

Pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu, jācenšas līdzsvarot peļņu attiecībā par kredītriska uzņemšanos, paredzot potenciālos zaudējumus. 1.2. attēlā aplūkotajā lēmumu pieņemšanas modelī tiek ietverti vērtēšanas kritēriji, ko definējis pats uzņēmums, un kas nodrošina signālu par “potenciālo parādnieku”. Tiek izmantotas dažādas pieejas šīs problēmas risināšanai, piemēram, statistiskā modelēšana, kas sniedz iespēju klasificēt aizņēmējus pēc kredīta atmaksas kvalitātes ar mērķi prognozēt saistību nepildīšanas iespējamību.

Lēmumam par aizdevuma piešķiršanu jābilst uz secīgu kredītriska apakšrisku izvērtēšanu, ņemot vērā, piemēram, šādu risku klasifikāciju:

- Koncentrācijas risks – risks, kas var iestāties, ja kredītiestāde nav pietiekami diversificēta, piemēram, ģeogrāfiski vai nozaru mērogā. Nepietiekamas diversifikācijas gadījumā, piedzīvojot nelabvēlīgas tirgus izmaiņas, uzņēmums cieš nozīmīgus zaudējumus. Ja uzņēmumam ir liels aizņēmēju īpatsvars no konkrētas nozares, tam draud nozares koncentrācijas risks¹.
- Nozares risks – koncentrācijas riska paveids, kas saistīts ar nelabvēlīgu apstākļu iestāšanos kādā konkrētā nozarē, kas sekojoši ietekmē visus aizņēmējus, kas piederīgi konkrētai nozarei. Bez tam, vienas nozares darbība var ietekmēt arī citas nozares, piemēram, vienas piegādes ķēdes ietvaros

¹**Horcher K.A.** *Essentials of Financial Risk Management (Essentials Series)*. Wiley, 2011.52. p.

- Norēķinu risks – risks, kas var iestāties norēķinu struktūru traucējumu gadījumā. Risks ir īpaši būtisks tām finanšu institūcijām, kas apstrādā daudz salīdzinoši lielu transakciju¹. Šajā gadījumā riska lielums ir atkarīgs no veiktā maksājuma lieluma.
- Valsts risks – risks, kas var iestāties, valsts pārvaldei veicot grozījumus likumdošanā, ieviešot politiskās vai ekonomiskās izmaiņas, kas var nelabvēlīgi ietekmēt gan konkrētas valsts, gan ārvalstu aizņēmējus. Pat, ja sākotnēji aizņēmēja maksātspēja ir bijusi atbilstoša, aizņēmējam var rasties grūtības pildīt savas saistības vidē, kas kļuvusi finansiāli vai politiski nelabvēlīga². Valsts risks iekļauj vismaz četrus apakšriskus³:
 - politiskais risks, kas var iestāties, mainoties valsts pārvaldei vai tās struktūrai, tieši vai pastarpināti ietekmējot konkrētajā valstī veiktos ieguldījumus⁴;
 - ekonomikas risks, kas saistīts ar ekonomiskās stabilitātes samazināšanos valstī, kur veikti ieguldījumi⁵;
 - valūtas risks, kam parasti tiek pakļautas bankas, kas uztur korespondentbanku attiecības ar ārvalstu bankām vai kas nodrošina saviem klientiem iespēju veikt transakcijas ārvalstu valūtās⁶;
 - saistību izpildes risks, kas saistīts ar aizdevēja un aizņēmēja valstu atšķirīgajām likumdošanas prasībām attiecībā uz saistību izpildi, pieļaujot, ka aizņēmējs var izmantot juridiska rakstura instrumentus, lai izvairītos no saistību izpildes⁷.
- Vides risks – risks, kas var ietekmēt aizdevēju trīs dažādos veidos – tieši, netieši un ietekmējot reputāciju.
 - 1) Tieša vides riska izpausme var izpausties gadījumos, ja valsts likumdošana paredz, ka aizdevējs uzņemas atbildību par maksātnespējīgo aizņēmēju radīto piesārņojumu. Tas var notikt gadījumā, ja aizņēmējs pieņem zemi kā aizdevuma nodrošinājumu, tāpēc aizdevējam jau pirms līguma slēgšanas ir jāizvērtē potenciālie tiešie vides riski.

¹**Brown K., Moles P.***Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008.6. p.

²**Horcher K.A.** *Essentials of Financial Risk Management (Essentials Series)*. Wiley, 2011.50. p.

³**Brown K., Moles P.***Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008.6. p.

⁴**Fight A.** *Understanding International Bank Risk (The Wiley Finance Series)*. Wiley, 1st edition, 2004. 148. p.

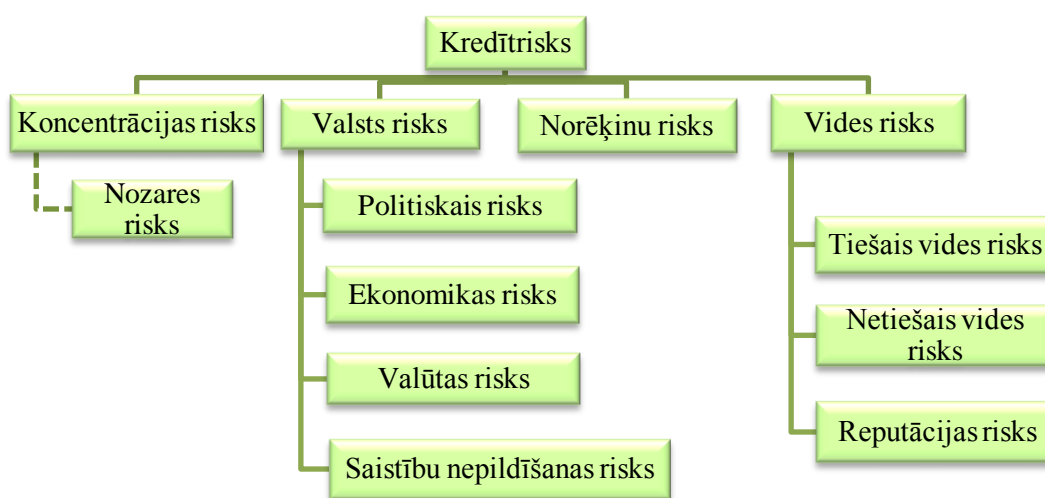
⁵**Brown K., Moles P.***Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008.6. p.

⁶**Bratanovic S. B.***Analyzing Banking Risk (World Bank Training Series)*. World Bank Publications, 3rd edition, 2009. 264. p.

⁷**Brown K., Moles P.***Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008.7. p.

- 2) Reputācijas risks – risks, kas izpaužas gadījumos, kad aizdevējs finansē projektus, kas saistīti ar vides piesārņojumu. Finansējot, piemēram, atomelektrostaciju būvniecību, aizdevējs var neuzņemt atbildību par radīto piesārņojumu, tomēr var ciest no sabiedrības nosodījuma u.tml.
- 3) Netiešs vides risks var ietekmēt aizdevēju, ja aizņēmējs iesaistās vidi piesārņojošos projektos, kas tādējādi var ietekmēt viņa ienesīgumu un spēju veikt aizdevuma atmaksu, piemēram, palielinoties izmaksām, kas rodas pēc stingrāku vides aizsardzības noteikumu ieviešanas¹.

Kredītriska satura atspoguļojums sadalījumā pa apakšriskiem redzams 1.3. attēlā.



1.3. att. Kredītriska sadalījums pa apakšriskiem

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Brown K., Moles P.** *Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008. pp. 6 - 7

Kredītriska iestāšanās ir saistīta ar noteikta apjoma zaudējumiem. Potenciālo zaudējumu aprēķins satur sekojošas komponentes:

- saistību nepildīšanas varbūtība (*probability of default, PD*) – varbūtība, ka darījuma partneris neizpildīs savas saistības pilnā apmērā noteiktajā termiņā;
- riska darījuma lielums saistību nepildīšanas brīdī (*exposure at default, EAD*);
- saistību nepildīšanas zaudējumi (*loss given default, LGD*) – riska darījuma zaudējumu attiecība pret neatmaksāto parāda summu saistību nepildīšanas brīdī²;

¹Rouse N. *Bankers' Lending Techniques*. Global Professional Publishing, 2nd edition, 2002. pp. 7 – 8

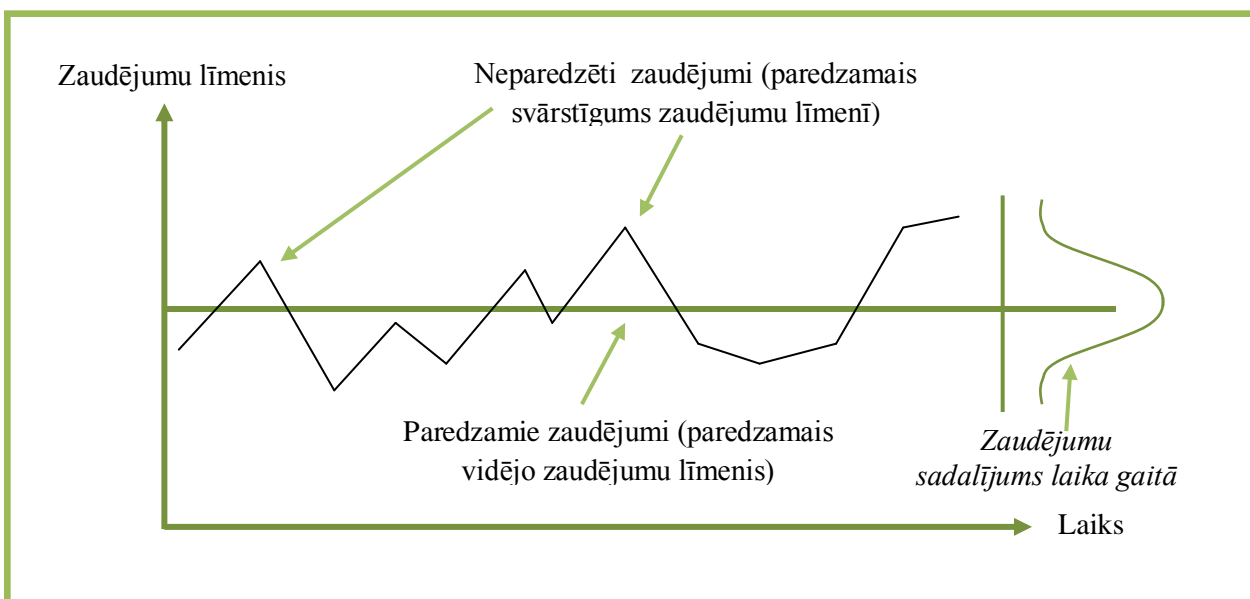
²Global Association of Risk Professionals. *The GARP Risk Series: Credit Risk Management*. Pieejams: <http://www.garp.org/media/489989/credit%20slides.pdf> (skatīts 03.03.2015)

- atgūšanas likme (*recovery rate, RR*) – riska darījuma lieluma proporcija, ko atgūst aizdevējs¹.

Minētās komponentes ļauj noteikt paredzamos zaudējumus saistību nepildīšanas gadījumā atbilstoši [1.1.] formulai.

$$\text{Paredzami zaudējumi} = (1 - PD) * 0 + PD * LGD * EAD = PD * LGD * EAD \quad [1.1.]^2$$

Bez paredzamajiem zaudējumiem, aizdevējs var ciest arī neparedzētus zaudējumus. Attēls 1.4. atspoguļo paredzamo un neparedzēto zaudējumu konceptu.



1.4. att. Paredzamo un neparedzēto zaudējumu koncepts

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Brown K., Moles P.** *Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008. 19. p.

1.4. attēla redzams, ka, izmantojot laika rindas, var noteikt paredzamos zaudējumus, kas pēc būtības ir noteikta laika perioda vidējais zaudējumu līmenis. Tieši šis rādītājs tiek izmantots, ja kredītiestāde vēlas savu produktu cenā iekļaut šo faktoru. Tomēr jāņem vērā, ka pastāv arī svārstības noteiktajā zaudējumu līmenī. Svārstības zaudējumu līmenī var būt kā sekas nozares vai visas valsts ekonomiskās situācijas izmaiņām. Faktiski, neparedzētiem zaudējumiem ir lielāka dispersija, kas nozīmē izteikti lielāku risku kreditēšanā³. To pierāda arī tas, ka paredzamos

¹**Schmid B.** *Credit Risk Pricing Models: Theort and Practice (Springer Finance)*. Springer, 2nd edition, 2004.87. p.

²**Global Association of Risk Professionals.** *The GARP Risk Series: Credit Risk Management*. Pieejams: <http://www.garp.org/media/489989/credit%20slides.pdf> (skatīts 03.03.2015)

³**Brown K., Moles P.** *Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008. 19. p.

zaudējumus aizdevējs kompensē, veidojot uzkrājumus nedrošajiem parādiem. Savukārt neparedzētie zaudējumi ir jākompensē no pašu kapitāla¹.

Ir pamatoti uzskatīt, ka svarīgi ir ne tikai noteikt vidējo zaudējumu līmeni, bet arī zaudējumu sadalījumu laika gaitā. Autore piekrīt Edinburgas Biznesa skolas pārstāvju Kena Brauna (*Ken Brown*) un Pītera Molsa (*Peter Moles*) apgalvojumam, ka zaudējumu sadalījums ir atkarīgs no biznesa modeļa – viena veida modelis var paredzēt lielākus neparedzētus zaudējumus, cits modelis var izcelties ar samērā lieliem paredzamiem zaudējumiem un pavisam nelielu neparedzētu zaudējumu elementu, kas arī veido lielāku vai mazāku asimetriju zaudējumu sadalījumā².

Lai iespējami mazinātu iepriekš aplūkoto risku iestāšanos varbūtību, katrs aizdevējs izstrādā savam biznesa modelim un uzraudzības iestāžu prasībām atbilstošāko kredītpolitiku.

1.2. Kredītpolitika un aizdevumu novērtēšanas principi

Kredītpolitika ir aizdevumu izsniegšanas, administrēšanas un uzraudzības principi, kas tiek izstrādāti ar mērķi pārvaldīt kredītrisku un nodrošināt kredītooperāciju ienesīgumu³. Kredītpolitikai ir jābūt izstrādātai, pamatojoties uz aizdevēja iepriekš iegūto pieredzi, pozīciju nozarē, klientu loku, pieejamajiem resursiem un citiem faktoriem, kas nosaka uzņēmuma darbības raksturu, kā arī ņemot vērā nozari regulējošo iestāžu prasības⁴. Papildus drošas un ienesīgas kreditēšanas principiem, kredītpolitikā jāatspoguļojas kredītiestādes misijai un stratēģiskajiem mērķiem. Šim principu kopumam jākalpo par pamatu ne tikai aizdevumu piešķiršanas lēmumiem, bet jāietver vadlīnijas visam lēmumu kompleksam, ar ko saskaras kredītiestāde⁵. Kredītpolitika atspoguļo:

- sniegto kreditēšanas pakalpojumu ģeogrāfiskās robežas;
- sniegto kreditēšanas pakalpojumu struktūru jeb aizdevumu veidus;
- aizdevumu piešķiršanas noteikumus;
- aizdevumu piešķiršanas termiņus;
- aizdevumu procentu likmju noteikšanas norādījumus;

¹Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 114. lpp.

²Brown K., Moles P. *Credit Risk Management*. Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008. 21. p.

³Krogzeme H. *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. 125. lpp.

⁴Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 6. lpp.

⁵Adams J.L. *Development and Maintenance of an Effective Loan Policy*. Pieejams: <https://www.communitybankingconnections.org/articles/2014/q3-q4/development-and-maintenance-of-an-effective-loan-policy> (skatīts 23.03.2015)

- aizdevumu nodrošinājumu politikas nosacījumus;
- aizņēmēju maksātspējas novērtēšanas principus, atkarībā no pieejamās informācijas;
- aizdevumu veidu koncentrācijas robežas;
- kredītportfeļa pieļaujamo lielumu un struktūru, tā pārraudzības sistēmu;
- aizdevumu izsniegšanas procedūru;
- kredītriska limitu sistēmu¹;
- kreditēšanas procesa iekšējās pārraudzības noteikumu sistēmu².

Izstrādājot kredītpolitiku, ir jāpieņem kompromisa lēmums par dažādām stratēģiskajām nostādnēm. Kredītiestādes, kas vēlas palielināt vidējos ienākumus no viena aizdevuma līguma, noteiks lielākas pieejamās aizdevumu summas, tādējādi palielinot arī kredītrisku. Ņemot vērā to, ka kredītpolitikas pamatā ir kredītriska minimizēšana, ir jāpieņem racionāls kompromisa lēmums starp ienesīgumu no kredītoperācijām un noteiktām riska robežām³.

Kad kredītpolitika ir izstrādāta un apstiprināta, kredītiestādes augstākā vadība uzņemas atbildību par tās īstenošanu un nepārtrauktu uzraudzību, kā arī atjaunošanu, lai nodrošinātu, ka tā ir aktuāla un atbilst pašreizējam risku profilam⁴. Būtībā kredītpolitika savieno pašreizējo kreditēšanas praksi ar nākotnes perspektīvu, kas paredz vēl efektīvāku kreditēšanai pieejamo resursu sadali⁵.

Kredītpolitikas ietvaros, kā jau iepriekš minēts, tiek noteikti aizdevumu piešķiršanas principi, kas parasti tiek atspoguļoti kredītiestādes atsevišķās politikās vai procedūrās. Praksē pazīstami vairāki aizdevumu novērtēšanas principi, piemēram, *CAMPARI*, *5Cs*, *6Cs*, *PARTS*, *PARTLAMPS*, *PARSER*, kā arī citi. Šo novērtēšanas principu izmantošana ir pamatota ar aizdevēja darbības specifiku, piedāvāto kreditēšanas pakalpojumu.

CAMPARI ir viens no senākajiem principiem privātpersonu kreditēšanā. Šis modelis aplūko virkni aspektu, aptverot ne tikai finanšu jautājumus, bet arī potenciālā aizņēmēja personīgo raksturojumu⁶. Atbilstoši šim principam tiek novērtēts:

¹**Krogzeme H.** *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. 125. – 126. lpp.

²**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 7. lpp.

³**Jacobson T., Roszbach K.** *Bank lending policy, credit scoring and value – at – risk*. //Journal of Banking & Finance, 2003. 631. p.

⁴**Adams J.L.** *Development and Maintenance of an Effective Loan Policy*. Pieejams: <https://www.communitybankingconnections.org/articles/2014/q3-q4/development-and-maintenance-of-an-effective-loan-policy> (skatīts 23.03.2015)

⁵**Azariadis C.** *Credit Policy in time of Financial Distress*. // Journal of Macroeconomics, Volume 39, 2014. 345. p.

⁶**Owusu-Dankwa I., Badu G. P.** *Principles and practice of lending in the banking sector: a case study of some selected banks in Ghana*. // Journal of Contemporary Integrative Ideas, Volume 1, Issue 2, 2013. 11. p.

- Klienta raksturs (*CHARACTER*) – klienta raksturojošās īpašības, tajā skaitā, reputācija, kas ļauj aizdevējam novērtēt klienta attieksmi pret aizdevuma atmaksu. Tiek vērtēts godīgums, atbildības sajūta, konsekvence un citas personu īpašības¹. Tāpat šis aspekts paredz novērtēt klienta finanšu darbības pagātņi, tajā skaitā, klienta parādu kārtošanas vēsturi, apgrozījumu klienta kontos, ienākumu apliecināšus dokumentus, darba vietu u.tml². Lai iespējami pārlicinātos par apkopotās informācijas patiesumu un pārbaudītu klienta orientēšanos finanšu jomā, tiek organizētas arī personīgas tikšanās³.
- Spēja aizņemties / spēja aizņemties un atmaksāt (*ABILITY*) – aizdevumu novērtēšanas aspekts, par kuru literatūrā nav vienprātības – daļa autoru norāda, ka šis aspekts attiecas uz aizņēmēja spēju aizņemties un atmaksāt aizdevumu, kas paredz izvērtēt viņa spēju radīt kapitālu un aizdevuma atmaksai atbilstošas naudas plūsmas⁴. Savukārt citi šo novērtēšanas kritēriju apraksta kā aizņēmēja spēju aizņemties no konkrētā aizdevēja – tiek vērtēta gan atbilstība likumdošanas prasībām, gan konkrētā aizdevēja kredītpolitikai.
- Līdzekļi / peļņas procents (*MEANS / MARGIN*) – arī šajā aspektā pastāv dažādi viedokļi – daļa autoru uzskata, ka kritērijs paredz novērtēt, vai aizņēmējam ir pietiekami daudz tehnisku, vadības un finansiālu līdzekļu, lai efektīvi īstenotu uzņēmējdarbību, tādā veidā nosakot potenciālos riskus⁵. Ir autori, kas uzskata, ka šajā vērtēšanas posmā nosaka, vai aizņēmējam ir pietiekama kapacitāte, lai segtu ne tikai aizdevuma pamatsummu, bet arī procentus⁶. Savukārt daļa autoru norāda, ka šis kritērijs attiecas uz situācijām, kad aizdevējs pieprasa „dalīt” aizdevuma riskus, pieprasot aizņēmējam veikt personīgos ieguldījumus. Tipiskākie piemēri ir hipotekārais kredīts un līzings auto iegādei.
- Kredītēšanas mērķis (*PURPOSE*) – aizdevējam ir jāzina aizdevuma ņemšanas mērķi, lai nepieļautu, ka tiks finansētas nelikumīgas darbības, kā arī lai pārlicinātos, ka aizdevums tiks atmaksāts, ņemot vērā aizņēmēja nolūkus⁷. Aizdevumi uzņēmumiem visbiežāk tiek izsniegti apgrozāmā kapitāla finansēšanai, uzņēmējdarbības uzsākšanai un pat citu

¹**Hong Kong Institute of Bankers.** *Bank Lending*. Wiley, 1st edition, 2012. 100. p.

²**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 8. lpp.

³**Coyle B.** *Framework for Credit Risk Management (Risk Management Series)*. Glenlake / Fitzroy Dearborn Publishers, 2000. 37. p.

⁴**Corporation Essvale Corporation Limited.** *Business Knowledge for It in Retail Banking (Bizle Professional S)*. Essvale Corporation Limited, 2007. 97. p.

⁵**Coyle B.** *Framework for Credit Risk Management (Risk Management Series)*. Glenlake / Fitzroy Dearborn Publishers, 2000. 37. p.

⁶**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 9. lpp.

⁷**Corporation Essvale Corporation Limited.** *Business Knowledge for It in Retail Banking (Bizle Professional S)*. Essvale Corporation Limited, 2007. 97. p.

aizdevumu / parādsaistību atmaksai¹. Savukārt privātpersonas visbiežāk piesakās patēriņa kredītiem savu individuālo vajadzību apmierināšanai, hipotekārajiem kredītiem un līzīngiem².

- Aizdevuma apmērs (*AMOUNT*) – aizdevuma summai ir jāatbilst aizdevuma ņemšanas mērķim. Aizdevējam ir jāpārlicinās, ka aizdevuma summa nepārsniedz aizņēmēja kapacitāti aizdevumu atmaksāt pilnā apmērā un termiņā. Aizdevējs nedrīkst piedāvāt konkrētu aizdevuma summu – tā vietā ir jāpārlicinās, vai netiek pieprasīts lielāks aizdevums nekā patiesībā nepieciešams konkrēta mērķa sasniegšanai.
- Aizdevuma atmaksa (*REPAYMENT*) – jau pirms aizdevuma līguma slēgšanas ir jābūt noskaidrotiem finanšu līdzekļu avotiem, kas aizdevējam nodrošinās iespēju atmaksāt aizdevumu. Šī aspekta ietvaros jāvērtē gan naudas plūsmas pagātnē, gan prognozētās naudas plūsmas nākotnē³.
- Apdrošināšana aizdevuma neatmaksāšanas gadījumā (*INSURANCE*) – aizdevējam ir jāpārlicinās, vai aizņēmēja piedāvātās ķīlas jeb nodrošinājuma vērtība atbilst aizdevuma atmaksājama summai. Savukārt nenodrošināto aizdevumu gadījumā, aizdevējs var pieprasīt aizdevuma apdrošināšanu, kas pasargātu aizdevuma atmaksu no tādiem negaidītiem notikumiem kā darbavietas zaudēšana, darba nespēja vai nāve⁴.

Autore uzskata, ka *CAMPARI* modeļa izmantošana sniedz aizdevējam diezgan visaptverošu informācijas klāstu, kas palīdz maksimāli mazināt risku, ka aizņēmējs nepildīs kredītsaistības.

Tikpat plaši tiek pielietot 5Cs modelis, kas paredz novērtēt:

- Klienta raksturs (*CHARACTER*) – līdzīgi kā *CAMPARI* modelī šis punkts paredz veidot aizņēmēja koptēlu, ņemot vērā biznesa plānu, kredītvēsturi un panākumus konkrētajā nozarē, ja aizņēmējs ir uzņēmums.
- Spēja veikt aizdevuma atmaksu (*CAPACITY*) – izšķirošais modeļa aspekts, kas paredz pārlicināties par aizņēmēja iespējām veikt savlaicīgu aizdevuma atmaksu pilnā apmērā, kā arī noteikt, vai aizņēmējam ir alternatīvi ienākumu avoti, ja tā pamatdarbība vairs nespēj nodrošināt līdzekļus saistību pildīšanai.

¹Coyle B. *Framework for Credit Risk Management (Risk Management Series)*. Glenlake / Fitzroy Dearborn Publishers, 2000. pp. 39 – 40

²Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 9. lpp.

³Coyle B. *Framework for Credit Risk Management (Risk Management Series)*. Glenlake / Fitzroy Dearborn Publishers, 2000. 42. p.

⁴Corporation Essvale Corporation Limited. *Business Knowledge for It in Retail Banking (Bizle Professional S)*. Essvale Corporation Limited, 2007. 97. p.

- Klienta kapitāls (*CAPITAL*) – novērtē paša aizņēmēja (uzņēmuma) iepriekš veiktos ieguldījumus uzņēmējdarbībā.
- Darbības apstākļi (*CONDITIONS*) – novērtē pašreizējo ekonomisko situāciju valstī un nozarē, kā arī noskaidro, vai aizņēmējs spēs pildīt saistības ekonomikas apstākļu pasliktināšanās gadījumā.
- Nodrošinājums (*COLLATERAL*) – lai gan aizņēmēja radītā naudas plūsmas vienmēr būs primārais līdzekļu avots aizdevuma atmaksai, aizdevējam ir jāpārlicinās, ka aizņēmējs var nodrošināt atbilstošu ķīlu¹.

No 5Cs modeļa ticis atvasināts 6Cs principu kopums, kas papildus iepriekš minētajiem vērtēšanas kritērijiem novērtē arī atbilstību (*COMPLIANCE*), kas šajā kontekstā paredz atbilstību likumdošanas prasībām, regulējošo iestāžu prasībām un tamlīdzīgi². Savukārt *PARTS* modelis sevī iekļauj tādu vērtēšanas kritērijus kā: *PURPOSE* – mērķis; *AMOUNT* – aizdevuma apmērs; *REPAYMENT* – atmaksas nosacījumi; *TERM* – līguma termiņš; *SECURITY* – nodrošinājums³. Savukārt aizdevumu novērtēšanas princips *PARTLAMPS* paredz novērtēt: *PURPOSE* – aizdevuma mērķi; *AMOUNT* – aizdevuma apmēru; *REPAYMENT* – atmaksas nosacījumus; *TIME* – aizdevuma termiņš; *LAWS* – atbilstība likumdošanai; *ACCOUNT* – naudas plūsmas aizņēmēja kontos; *MANAGEMENT* – aizņēmēja biznesa pārvaldība; *PROFITABILITY* – aizņēmēja biznesa ienesīgums; *SECURITY* – nodrošinājums. Vēl viena alternatīva aizdevuma novērtēšanai ir modelis *PARSER*, kas novērtē: *PERSON* – aizņēmēja raksturojums; *AMOUNT* – aizdevuma apmērs; *REPAYMENT* – atmaksas nosacījumi; *SECURITY* – nodrošinājums; *EXPEDIENCY* – aizdevuma ekonomiskā izdevīguma pamatojums; *REMUNERATION* – aizdevuma sniegtais atlīdzinājums⁴.

Autore uzskata, ka *CAMPARI* modelis ir vispraktiskākais, un to var izmantot aizdevēji ar atšķirīgu darbības specifiku vai gadījumos, ja vēl nav izstrādāts savs modelis.

Kā jau iepriekš minēts, kredītpolitikā tiek formulēta sniegto kreditēšanas pakalpojumu struktūra, kas būtībā ietekmē ne tikai aizdevumu novērtēšanas principu izvēli, bet arī vispārējo uzņēmuma darbības raksturu, klientu bāzi un citus faktorus. Katrs kredīta veids paredz noteiktu aizdevēja rīcību sistēmu, atsevišķas procedūras, politikas un noteikumus, resursu bāzi, un tas viss tiek izstrādāts atbilstoši uzņēmuma stratēģiskajām vadlīnijām.

¹Lussier R.N., Corman J., Kimball D. *Entrepreneurial New Venture Skills*. Routledge, 2014. 368. p.

²Hong Kong Institute of Bankers. *Bank Lending*. Wiley, 1st edition, 2012. 101. p.

³Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 8. lpp.

⁴Hong Kong Institute of Bankers. *Bank Lending*. Wiley, 1st edition, 2012. 5. p.

1.3. Kredītu klasifikācija un Latvijas kredītu tirgus struktūra

Papildus klasiskajām aizdevumu formām, mūsdienās kredītiestādes piedāvā arī specifiskus aizdevumu veidus, un, jo plašāks ir kredītiestādes piedāvāto kredītu veidu klāsts, jo elastīgāka tā ir klientu uztverē. Visu kredītu veidu kopumu var klasificēt pēc atšķirīgām pazīmēm, piemēram:

- 1) atkarībā no nodrošinājuma:
 - nodrošinātie aizdevumi,
 - daļēji nodrošinātie aizdevumi,
 - nenodrošinātie aizdevumi;
- 2) atkarībā no aizdevuma līguma termiņa:
 - īstermiņa aizdevumi (termiņš līdz gadam),
 - vidēja termiņa aizdevumi (termiņš no 1 līdz 5 gadiem),
 - ilgtermiņa aizdevumi (termiņš ilgāks par 5 gadiem);
- 3) atkarībā no aizņēmēja:
 - aizdevumi privātpersonām,
 - aizdevumi juridiskām personām, izņemot bankas,
 - starpbanku aizdevumi¹;
- 4) atkarībā no aizdevēja:
 - banku aizdevumi;
 - nebanku aizdevumi²;
- 5) atkarībā no aizdevuma mērķa:
 - patēriņa kredīti, t.sk., studējošo kredīti,
 - studiju kredīti,
 - juridisko personu aizdevumi apgrozāmo līdzekļu finansēšanai,
 - juridisko personu aizdevumi pamatlīdzekļu finansēšanai,
 - projektu finansēšanai,
 - tirdzniecības darījumu finansēšanai,
 - aizdevums nekustamā īpašuma iegādei,
 - aizdevums kustamā īpašuma iegādei,
 - sezonas aizdevumi;
- 6) atkarībā no procentu likmes veida:

¹Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācijas, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 12. lpp.

²Autores veidots iedalījums.

- ar mainīgu procentu likmi,
 - ar fiksētu procentu likmi¹;
- 7) atkarībā no procentu samaksas veida:
- klasiskie aizdevumi,
 - diskonta aizdevumi;
- 8) atkarībā no saistību dzēšanas veida:
- aizdevumi, kas tiek dzēsti ar vienu maksājumu,
 - aizdevumi, kas tiek dzēsti atbilstoši izveidotam maksājumu grafikam;
- 9) atkarībā no aizdevuma valūtas:
- aizdevums nacionālajā valūtā,
 - aizdevums ārzemju valūtā,
 - multivalūtu aizdevums;
- 10) atkarībā no saistību izpildes riska:
- standarta aizdevumi,
 - paaugstināta riska aizdevumi,
 - pagarinātie aizdevumi,
 - kavētie aizdevumi,
 - zaudētie aizdevumi²;
- 11) atkarībā izsniegšanas īpatnībām:
- overdrafts,
 - kredītlīnija,
 - vekseļu diskonts,
 - hipotekārais kredīts,
 - līzings,
 - sindicētais aizdevums,
 - faktoringa,
 - forfaitinga³.

Lai izprastu kopējās kreditēšanas sistēmas būtību un atšķirīgu pakalpojumu īpatnības, ir svarīgi izdalīt kreditēšanas aizdevumu veidus atkarībā no aizdevēja, tāpēc maģistra darba 1.3.

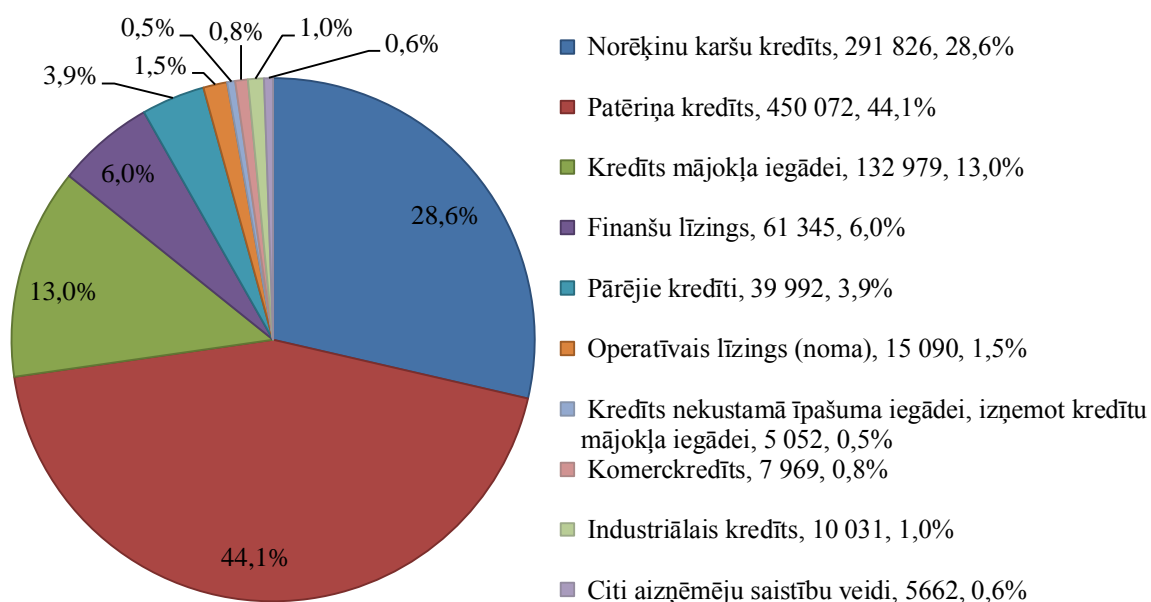
¹**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācijas, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 12. – 13. lpp.

²**Krogzeme H.** *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. 146. – 147. lpp.

³**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācijas, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 13. lpp.

apakšnodaļā lielākoties tiks aplūkoti tradicionālie komercbanku aizdevumu veidi, savukārt nebanku kredītdevēju sniegto pakalpojumu raksturojums un analīze tiks izklāstīta darba 2. un 3. nodaļā.

Aizdevumu veidu izplatība konkrētā valstī atkarīga no pieprasījuma, un pieprasījumu, savukārt ietekmē valsts ekonomiskā situācija, iedzīvotāju maksātspēja un citi faktori. Pēdējā informācija, kas reģistrēta uz 2014.gada 31.decembri, par Latvijas kredītu tirgu liecina, ka no 1 020 018 spēkā esošām saistībām lielākā daļa jeb 44,1 % ir patēriņa kredīti, 28,6 % ir norēķinu karšu kredīti un kredīti mājokļa iegādei sastādīja 13,0% no kopējā spēka esošo saistību skaita¹. Kopējais saistību veidu sadalījums atspoguļots 1.5. attēlā.

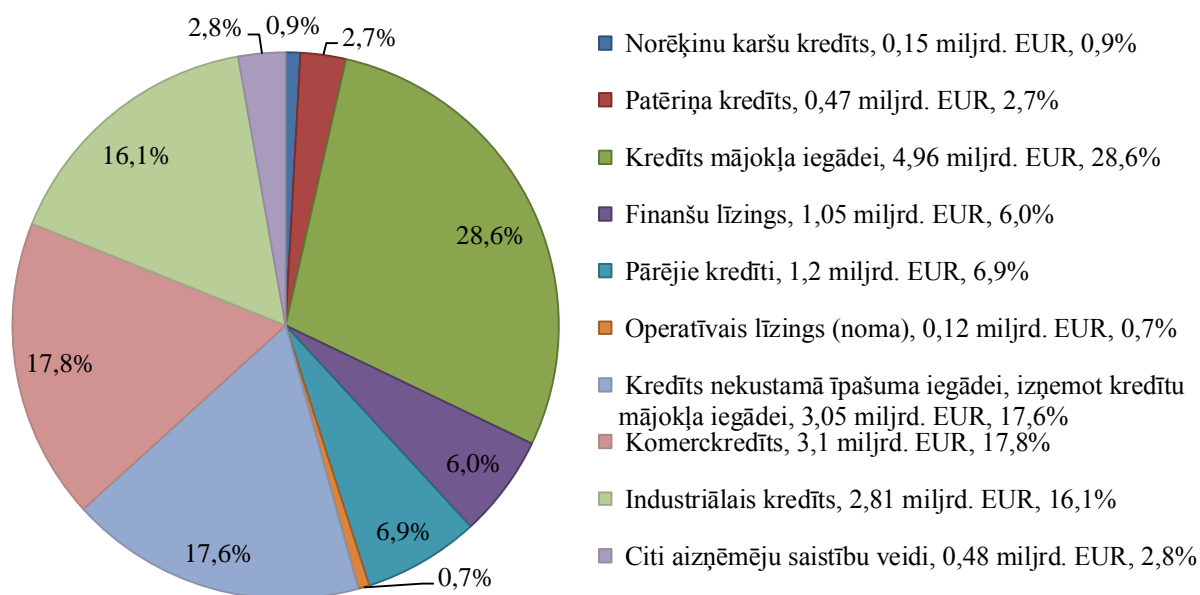


1.6. att. Latvijas kredītu tirgusstruktūra 2014. gada 31. decembrī sadalījumā pa saistību veidiem

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Latvijas Banka**. Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī. Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 28.03.2015)

Saistību veidu skaita sadalījums, kas redzams 1.6. attēlā, būtu jāsalīdzina arī ar saistību faktisko atlikumu, tādā veidā atspoguļojot atšķirību starp aizdevumu apmēriem. Saistību faktisko atlikumu īpatsvaru uz 2014. gada 31. decembri var redzēt 1.7. attēlā.

¹ **Latvijas Banka**. Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī. Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 28.03.2015)



1.7.att.Saistību faktisko atlikumu īpatsvars 2014. gada 31.decembrī

Avots: autores veidots attēls, izmantojot *Latvijas Banka. Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī*.
Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 28.03.2015)

1.7. attēlā var redzēt, ka, piemēram, patēriņa kredītiem līgumu skaita ziņā ir lielākais īpatsvars visā tirgus struktūrā, tomēr patēriņa kredītu saistību faktiskā atlikuma īpatsvars sastāda tikai 2,7%, kas liecina, ka šim aizdevumu veidam ir raksturīgi īsāki termiņi un salīdzinoši nelieli apjomi. Savukārt, lai gan kredītiem nekustamā īpašuma iegādei, izņemot kredītu mājokļu iegādei, komerckredītiem un industriālajiem ir raksturīgs viens no mazākajiem īpatsvaram tirgus struktūrā, sadalījumā pēc aizdevumu skaita, šie aizdevumu veidi veido salīdzinoši lielu daļu no kopējiem saistību faktiskajiem atlikumiem, kas, kā jau iepriekš minēts, apliecina aizdevumu apmērus un termiņu īpatnības.

Lai sekmīgāk izprastu Latvijas aizdevumu tirgus struktūru, ir jāņem vērā katra aizdevuma veida saturs, īpatnības un jāsaista tās galvenokārt ar Latvijas ekonomisko sistēmu, kas tieši ietekmē aizdevumu tirgus attīstību.

Aizdevuma nodrošinājums kalpo par papildus drošības avotu aizdevumam, ko aizdevējs var realizēt gadījumā, ja sākotnējais aizdevums netiek atmaksāts noteiktajā termiņā¹. Bieži vien aizdevuma nodrošinājums ir vienīgais faktors, kas nodrošina, ka aizdevuma līgums tiek noslēgts, kas pretējā gadījumā nebūtu noticis. Nenodrošināto aizdevumu risku aizdevēji cenšas „noslāpēt” ar augstāku procentu likmi, tomēr tas var padarīt pakalpojumu neizdevīgu vai pat nepieejamu

¹Hanif A.M.M. *Modern Accountancy*. Volume 1, Tata Mcgraw Hill, 2nd edition, 2000. 37.20 p.

aizņēmējiem¹. Atbilstoši nodrošinājuma formu klasifikācijai izšķir galvojumu, ķīlu, pie kā pieder komercķīlas, hipotēkas, rokas ķīlas, finanšu aktīvu ķīlas u.tml., kā arī par aizdevuma nodrošinājumu var kalpot dzīvības apdrošināšanas polise, kas noslēgta, kā labu guvēju norādot kredītiestādī². Ja par aizdevuma galvojumu tiek noteikts galvotāja – fiziska vai juridiska persona – pienākums atbildēt par aizņēmēja saistībām, aizdevējam ir jāpārlicinās, vai galvotājam ir atbilstoša maksātspēja, pietiekams resursu daudzums saistību izpildei. Savukārt ķīla, kas var būt gan kustamais, gan nekustamais īpašums, var radīt cita veida izaicinājumu – ķīlas novērtēšana, tālākā ķīlas realizācija un citas problēmas³. Vēl viens sarežģījums, kas var rasties nodrošināto aizdevumu gadījumā, ir nodrošinājuma vērtības samazināšanās līguma termiņa laikā – tādā veidā var rasties daļēji nodrošināti aizdevumi, jo aizņēmēja maksātnespējas gadījumā aizdevējam personīgi nāksies segt starpību starp aizdevuma nodrošinājuma sākotnējo vērtību un vērtību brīdī, kad iestājas aizņēmēja maksātnespēja⁴. Autore uzskata, ka aizdevējam, pieņemot lēmumu par nodrošināto vai nenodrošināto aizdevumu sniegšanu, ir jāizšķiras starp izmaksām, ko var radīt ar aizdevuma nodrošinājumu saistītas aktivitātes, un paaugstinātu risku nenodrošināto aizdevumu gadījumā. Šim nolūkam noteikti var kalpot padziļināta tirgus izpēte, kas ietver ne tikai potenciālo aizņēmēju iespējas un tirgus uzvedību, bet arī īpatnības nodrošinājumu tirgū.

Kā jau iepriekš minēts, kā aizņēmējs var būt privātpersona, juridiska persona, kā arī cita kredītiestāde, visbiežāk banka. Atbilstoši Latvijas Bankas apkopotajai informācijai, uz 2014. gada 31. decembri valstī spēkā esošas saistības, kas uzskaitītas kredītu tirgus dalībnieku bilancēs, bija 648 577 personām, no kurām 95,2 % ir fiziskas personas un 4,8 % juridiskās personas, iekļaujot gan rezidentus, gan arī nerezidentus⁵. Starpbanku aizdevumu tirgus darbība nozīmīgi ietekmē pārējo aizdevumu tirgu. Kā pierādījums tam ir pētījums, ko veica Eiropas Centrālās bankas ekonomists Aleksandrs Popovs (*Alexander Popov*) un šveiciešu profesors Stīvens Ongena (*Steven Ongena*), izmantojot Uzņēmējdarbības vides un uzņēmumu veikspējas aptaujas rezultātus, kas aptvēra laika periodu no 1998. gada līdz 2005. gadam. Analizējot Eiropas

¹**Mc Cormack G.** *Secured Credit under English and American Law (Cambridge Studies in Corporate Law)*. Cambridge University Press, 2004. 15. p.

²**Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 37. lpp.

³**Džondžua M.** *Parādu atgūšana: kredītu pārvaldības tehnoloģija un psiholoģija*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2007. 16. lpp.

⁴**Polinsky A.M., Shavell S.** *Handbook of Law and Economics*. Volume 2, North Holland, 1st edition, 2007. 1065. p.

⁵**Latvijas Banka.** *Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī*. Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 28.03.2015)

Savienības valstu uzņēmumu sniegto informāciju, tika noskaidrots, ka starpbanku tirgus integrācija var nozīmīgi palielināt aizdevumu pieejamību un samazināt procentu likmes¹.

Iepriekš aplūkotā aizdevumu klasifikācijas atspoguļo tikai daļu aizdevumu veidiem, kas sadalīti atkarībā no mērķa. Latvijas kredītu tirgus struktūra liecina, ka lielākā daļa izsniegto aizdevumu ir patēriņa kredīti, kas pēc savas definīcijas ir aizdevumi, kas paredzēti viena vai vairāku cilvēku mājsaimniecības, ģimenes vai personīgajām vajadzībām². Patēriņa kredītu tirgus ieņēmumi pēdējo gadu desmitu laikā ir ievērojami palielinājušies, pateicoties ne tikai vispārējā produktu un pakalpojumu tirgus paplašināšanās tempiem, bet arī aizdevēju sniegto patēriņa aizdevumu veidu dažādošanai, tirgus segmentēšanai un lojalitātes programmu attīstībai³. Ņemot vērā patēriņa kredītu veidu un kredītdevēju izplatībai, tiek veikti arī šo aizdevēju konkurences pētījumi. Kā piemēru var minēt pētījumu ASV, kuru veica Braens Melzers (*Brian T. Melzer*) un Donalds Morgans (*Donald P. Morgan*) un kurā pamatoja, ka banku piedāvātais overdrafts konkurē ar „algas dienas aizdevumiem” (*payday loans*), kas līdzinās Latvijā pazīstamajiem ātriem kredītiem, kurus piedāvā nebanku kredītdevēji. Šiem „algas dienas aizdevumiem” ir raksturīgi čeki, kurus ar atliktu datumu izraksta aizņēmējs. Kad pienācis čekā norādītais termiņš, aizņēmējam tieši jāatmaksā aizdevuma summa vai arī aizdevējs dodas uz banku, kura pārvalda aizņēmēja algas kontu, un iesniedz čeku tur. Savukārt banku overdrafts nodrošina aizdevumu gadījumos, kad uz konta nav pietiekami daudz līdzekļu, lai veiktu darījumu. Brīdī, kad personas kontā tiek ieskaitīta alga vai citi maksājumi, overdrafts tiek dzēsts, paredzot aizdevumu pamatsummas un procentu apmaksu. Pētījumā pierādījās, ka, ierobežojot ātro kredītu izplatību, banku overdraftam palielinās rentabilitāte – samazinās gan pakalpojuma cena, gan pieejamie limiti, tādā veidā samazinot risku⁴.

Visplašākais patēriņa kreditēšanas tirgus ir attīstījies valstīs, tomēr tirgus attīstība ir manāma arī attīstības valstīs, tomēr attīstības temps ir salīdzinoši lēns. Starptautiskie tirgus pētījumu uzņēmumi norāda, ka Eiropas parādu krīze kavēs arī patērētāju kreditēšanas pieaugumu turpmākajos gados⁵.

¹**Ongena S., Popov A.** *Interbank market integration, loan rates, and firm leverage*. Working paper series, European Central bank, 2010. pp. 20 – 21

²**United States National Archives and Records Administration.** *Code of Federal Regulations, Banks and Banking, List of CFR Sections Affected (LSA)*. United States National Archives and Records Administration, 2003. 503. p.

³**Vandone D.** *Consumer Credit in Europe: Risks and Opportunities of a Dynamic Industry (Contributions to Economics)*. Physica, 2009. 134. p.

⁴**Melzer B.T., Morgan D.P.** *Competition in a consumer loan market: Payday loans and overdraft credit*. //Journal of Financial Intermediation, Volume 24, Issue 1, January 2015, pp. 25 – 44

⁵**Euromonitor International.** *Consumer Lending 2014: Trends, Development and Prospects*. Pieejams: <http://www.euromonitor.com/consumer-lending-2014-trends-developments-and-prospects/report> (skatīts 29.03.2015)

Īpatnējs aizdevumu veids ir studiju kredīti, kas tiek paredzēti studiju maksas segšanai, ja personām nav pietiekami daudz resursu, lai veiktu samaksu no personīgā budžeta. Atšķirībā no citiem aizdevumu veidiem, studiju kredīts tiek atmaksāts pēc studiju pabeigšanas / pārtraukšanas no nākotnē paredzamajiem ienākumiem. Pētījumā ASV, ko veica Katrīna Velsmane (*Katrina M. Walsemann*), Gilberts Gī (*Gibert C. Gee*) un Daniela Džentaila (*Danielle Gentile*), atklājās, ka studiju kredīta esamība rada studentam papildus stresu gan studiju laikā, gan pēc absolvēšanas, tādā veidā ietekmējot cilvēka psiholoģisko stāvokli un garīgo veselību. Bez tam, atklājās korelācija starp studentu kredītu līgumu skaitu un vecāku labklājības / ienākumu līmeni¹.

Īpaša loma katras valsts ekonomikā ir biznesa kreditēšanas iespējām. Liela daļa no kopējā biznesa kreditēšanas tirgus veido aizdevumi apgrozāmo līdzekļu finansēšanai, kuru mērķis ir finansēt, piemēram, papildus izejvielu un materiālu iegādi salīdzinoši lielāku darījumu vai palielināta sezonas pieprasījuma gadījumā, operatīvās izmaksas palielināta darba apjoma gadījumā vai arī tad, ja uzņēmuma ienākumi ir pakļauti izteiktām sezonālajām svārstībām². Līdzīgi tiek izmantoti sezonas aizdevumi, kas nodrošina papildus līdzekļus ar mērķi nodrošināt sezonas darbu veikšanu, piemēram, lauksaimniecībā.

Kopumā biznesa kreditēšana saistās ar apjomīgāku aizņēmēju maksātspējas izvērtēšanu. Piemēram, Spānijā veikts ar biznesa projektu finansēšanu saistīts pētījums pierādīja, ka aizdevumi biznesa projektu finansēšanai atkarīgi no katra projekta „veiksmes potenciāla”, kas pēc būtības ir projekta riska līmenis. Atbilstoši šī rādītāja novērtējumam, aplūkotie 323 biznesa projekti tika sadalīti klasteros – projekti ar augstu „veiksmes potenciālu” izvēlējušies finansējumu ar nodrošinājumu un salīdzinoši zemu procentu likmi, savukārt projektiem ar zemu „veiksmes potenciālu” raksturīgi saņemt finansējumu bez nodrošinājuma un augstu procentu likmi³. Savukārt Kanādā veiktā pētījumā nodrošinājuma un procentu likmes kombinācija tika saistīta ar ekonomikas attīstības ciklu – zemas vērtības nodrošinājums kombinācijā ar augstu procentu likmi raksturīgs ekonomikas uzplaukumam, savukārt augstas vērtības nodrošinājums un zema procentu likme raksturīga ekonomikas lejupslīdei⁴. Autore šo novērojumu saista ar valstu centrālo banku īstenoto kredītu pieprasījuma kontroli, ekonomikas uzplaukuma laikā palielinot procentu likmes ar mērķi kavēt iedzīvotāju palielināto patēriņu un nepieļaut ekonomikas „pārkaršanu”.

¹Walsemann K.M., Gee G.C., Gentile D. *Sick of our loans: Student borrowing and the mental health of young adults in the United States.* // Social Science & Medicine, Volume 124, 2015. pp. 87 – 91

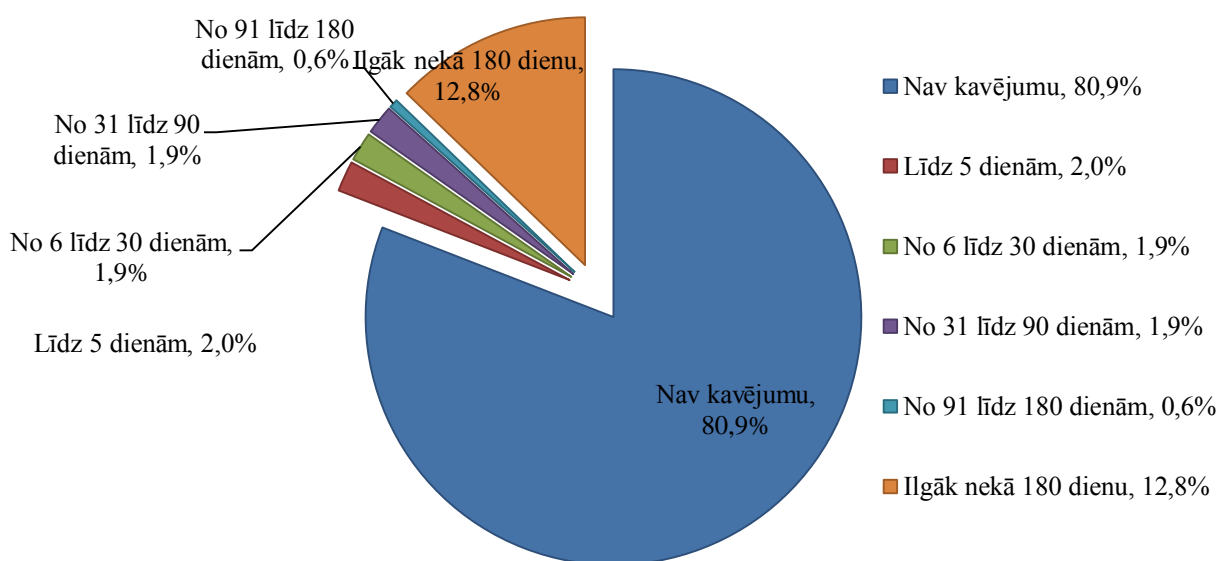
²Nichols T. *Small – Business Loan Request Guide.* Xlibris, 2013. 13. p.

³Comeig I., Del Brio E.B., Fernandez-Blanco M.O. *Financing successful small business projects.* // Journal of Management Decision, Volume 52, Issue 2, 2014. 374. p.

⁴Aivazian V., Gu X., Qiu J., Huang B. *Loan collateral, corporate investment, and business cycle.* // Journal of Banking & Finance, 2014. 10. p.

Atkarībā no aizdevuma mērķa vai citiem faktoriem var tikt izvēlēta atbilstošākā aizdevuma valūta. Vērtējot Latvijas kredītu tirgus struktūru, sadalījumā pa saistību faktisko atlikumu valūtām, var redzēt, ka lielākā daļa jeb 88,0% aizdevumu ir tikuši izsniegti valsts valūtā, 9,7% izsniegti ASV dolāros, 1,0% - Zviedrijas kronās un 0,6% - Šveices frankos, savukārt 0,7% sastāda aizdevumi citās valūtās¹. Arī multivalūtu aizdevumi tiek plaši izmantoti, it īpaši starptautisko korporāciju vidū. Bieži vien viens aizdevums var apvienot divas vai pat vairāk valūtas, sniedzot aizņēmējam iespējas izvairīties no valūtu riska, piemēram, paplašinot savu darbību ārvalstīs. Multivalūtu aizdevumu sniedzēji ne vien nodrošina aizņēmējiem īpašu elastību valūtu izvēlē, bet arī prasa no aizdevēja īpašas pūles daudzo valūtu avotu pārvaldei².

Aplūkojot aizdevumu veidu sadalījumu pēc saistību izpildes riska, atsevišķi izdala kavētos aizdevumus, kuru statistiku Latvijas kredītu tirgū var aplūkot 1.8. attēlā.



1.8.att. Saistību pārkāpumi kavējumu periodu dalījumā uz 2014.gada 31.decembri

Avots: autores veidots attēls, izmantojot Latvijas Banka. Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī. Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 31.03.2015)

1.8. attēlā var redzēt pozitīvu tendenci – aizņēmēju absolūts vairākums pilda savas saistības bez kavējumiem. Tajā pašā laikā visā pasaulē tiek veikti pētījumi par cēloņiem aizdevumu laicīgai neatmaksāšanai. Kā piemēru var minēt pētījumu, kurā par datu avotu izmantoja Ņujorkas federālo rezervju bankas veikto individuālo kredītu paneļanalīzi. Pētījums norādīja uz

¹Latvijas Banka. Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī. Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 28.03.2015)

²Martha R.S.J. *The Financial Obligations in International Law*. Oxford University Press, 1st edition, 2015. 89. p.

acīmredzamu valsts ekonomikas stāvokļa ietekmi uz aizdevumu atmaksu – 2008. gada finanšu krīze, aizdevumu atmaksas kavējumu kontekstā kulmināciju sasniedzot 2009.gada 4. ceturksnī, veicināja bezdarba līmeņa palielināšanos, un, ja mājsaimniecībām nebija veikti uzkrājumi vai arī kredītņēmējs netika apdrošināts pret darba zaudējuma risku, kopējais aizdevumu parāds pieauga līdz kritiskam līmenim. Ekonomikas atveseļošanās sākumposmā tika novērots nekustamā un kustamā īpašuma pirkumu skaita kritums, iedzīvotāju izvairīšanās no aizdevumu ņemšanas¹.

Vēl viens asi diskutēts aizdevumu veids, sadalījumā pēc saistību izpildes riska kritērija, ir paaugstināta riska aizdevumi. Šajā sakarībā jāpiemin vēl viens plaši apspriestais notikums ASV vēsturē – paaugstināta riska hipotekāro aizdevumu krīze. Literatūrā tiek norādīts uz priekšrocībām, ko sniedz šī veida aizdevumi, piemēram, palielināts nekustamā īpašuma iegādes darījumu skaits². Tomēr jāņem vērā, ka paaugstināta riska aizdevumu īpatnība ir pieļaujama aizņēmēju vidējā vai pat vājā maksātpēja, kura standarta aizdevumu gadījumā nebūtu ļāvusi finansēt šādus aizņēmējus. Palielinātais pieprasījums pēc mājokļiem izraisīja krasu cenu kāpumu, un aizņēmējiem ar jau sākotnēji vāju maksātpēju kļuva neiespējami pildīt savas saistības. Turklāt īpašuma pārdošana ar mērķi dzēst saistības bija apgrūtināta augsto cenu dēļ. Aizņēmēju ar pieteiktu maksātnespēju kļuva arvien vairāk, tāpēc ASV kredītiestādes mainīja kredītpolitiku attiecībā uz paaugstināta riska aizdevumiem³.

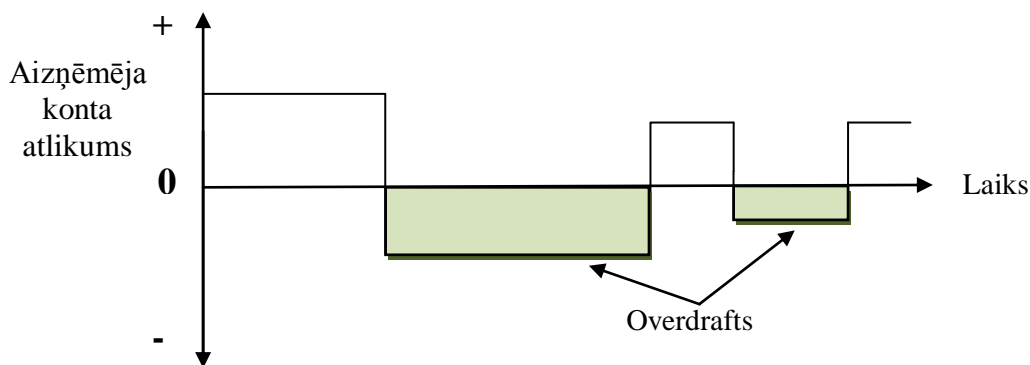
Aizdevumu izsniegšanas īpatnību kritērijs paredz izšķirt tādus aizdevumu veidus kā overdrafts, kredītlīnija, vekseļu diskonts, hipotekārais kredīts, līzings, sindicētais aizdevums, faktoringu un forfaitingu. Jau iepriekš pieminētais overdrafts ir aizņēmēja īstermiņa vienošanās ar banku, kas paredz pieļaut negatīvu aizņēmēja konta atlikumu, nodrošinot aizņēmējam realizēt darījumus, kas faktiski pārsniedz viņam pieejamos līdzekļus. Ņemot vērā izteikto elastību papildus līdzekļu pieejamībā, overdrafta procentu likme bieži vien ir augstāka nekā to paredz standarta aizdevuma līgums, tomēr arī šī aizdevuma veids paredz variēt procentu likmes atkarībā no katra aizņēmēja iepriekš izvērtētas maksātpējas⁴. Shematiski overdrafts ir atspoguļots 1.9. attēlā.

¹**Brown M., Haughwout A., Lee D., Van der Klaauw W.** *The financial crisis at the kitchen table: trends in household debt and credit.* // Current Issues in Economics and Finance, Volume 19, Issue 2, 2013. pp. 4 – 8

²**Spence M., Buckley R.M., Clarke Annez P.** *Urbanization and Growth (Commission on Growth and Development).* World bank publications, 2008. 206. p.

³**Duca J.V.** *Subprime Mortgage Crisis.* Pieejams: <http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/55> (skatīts 02.04.2015)

⁴**Atrill P., Laney E.** *Accounting and Finance for Non-Specialists.* Pearson Education Canada, 6th edition, 2008. 424. p.



1.9. att. Shematisks overdrafta attēlojums

Avots: autores veidots attēls, izmantojot Atrill P., Laney E. Accounting and Finance for Non-Specialists. Pearson Education Canada, 6th edition, 2008. 424. p.

1.9. attēlā redzamajam overdrafta pakalpojumam pēc aizdevuma rakstura samērā līdzīgs kredītiestāžu sniegts pakalpojums ir kredītlīnija, kas pēc būtības ir vienošanās ar kredītiestādi par pieejamo kredītlimitu, kuru var izmantot tad, kad aizņēmējam tas ir nepieciešams. Procentu maksājums tiek aprēķināts tikai no izmantotās aizdevuma summas nevis no visa pieejamā apjoma, tomēr, atkarībā no kredītiestādes darbības rakstura un kredītattieciņām ar aizņēmēju, tā var piemērot papildus samaksu gan par neizmantoto kredītlīnijas daļu, gan vispārīgi par kredītlīnijas atvēršanu¹. Atkarībā no aizņēmēja, izdala divu veidu kredītlīnijas:

- 1) Kredītlīnija, ko banka nodrošina juridiskai vai fiziskai personai;
- 2) Kredītlīnija, ko banka nodrošina citai bankai.

Starptanku kredītlīnija var paredzēt gan kredītlīnijas līguma slēgšanu starp divām komercbankām, gan centrālās bankas nodrošinātu kredītlīniju komercbankai².

Kredītlīnija ir viens no aizdevumu līgumiem, kas bieži vien tiek uzturēts paralēli ar kādu cita veida līgumu, piemēram, jebkāda veida termiņ aizdevumu. Kanādā veiktā pētījumā, kurā pētīja kredītlīniju un citu aizdevumu veidu savstarpējo mijiedarbību atsevišķu aizņēmēju ietvaros, tika secināts, ka kredītiestādēm ir jāvērtē dažādu kredītu veidu potenciālo ietekmi uz aizņēmēja rīcību finansiālu grūtību gadījumā. Pētījums pierādīja, termiņ aizdevumu saistību nepildīšana veicina kredītlīnijas izmantošanu, savukārt kredītlīnijas izmantošana samazina termiņ aizdevuma saistību nepildīšanas varbūtību³. Autore piekrīt pētījuma autoriem, jo viena aizdevuma veida finansēšana no citā aizdevumā saņemtajiem līdzekļiem var vēl vairāk apdraudēt aizņēmēja tālāko

¹Hanson R.O. *The Small Business Controller*. Business Expert Press, 2009. 97. p.

²Singh G. *Banking Crises, Liquidity, and Credit Lines: A Macroeconomic Perspective*. Routledge, 2014. 37. p.

³Bergerès A.S., d'Astous P., Dionne G. *Is there any dependence between consumer credit line utilization and default probability on a term loan? Evidence from bank-customer data.* //Journal of Empirical Finance, 2015. 4. p.

maksājspēju. Tāda aizdevumu finansēšana var būt tikai epizodiska vai pat vienreizēja, iepriekš rūpīgi izvērtējot iespējās sekas.

Biznesam, kas izmanto rēķinu izrakstīšanu, paredzot maksājumu saņemšanu ar atliktu termiņu, noderīgs aizdevumu veids ir vekseļu diskontēšana, kas paredz kredītiestādes iesaisti ar mērķi saņemt aizdevumu, kura vērtība atbilst vekseļa nominālvērtībai. Vekseļa diskontēšana paredz saņemt no aizņēmēja klienta vekselī noteikto darījuma summu, savukārt aizdevuma summa tiks aprēķināta kā proporcija no vekseļa pašreizējās vērtības, ņemot vērā paredzamo atmaksas termiņu un perioda diskonta likmes. Nozīmīgas priekšrocības, ko sniedz vekseļu diskontēšana, ir konfidencialitātes faktors, kas paredz to, ka aizņēmēja klients netiek informēts ar aizdevuma saņemšanu, kā arī kontroles faktors, kas paredz, ka aizņēmējs tādā veidā var uzturēt nezūdošu kontroli pār klientiem un tiem izrakstīto rēķinu atmaksu¹. Šim aizdevumu veidam ir īstermiņa raksturs, savukārt līdzīgs kreditēšanas pakalpojums ar ilgtermiņa raksturu ir faktoringš.

Faktoringš ir pakalpojums, ko sniedz finanšu iestāde jeb faktors, paredzot klientu debitoru parādu nodošanu faktoram, par to saņemot tūlītēju samaksu. Faktors veic ne tikai debitoru parādu uzraudzību un iekasēšanu, bet nodrošina arī izmeklēšanu vai cita veida procesus, kas saistīti ar problemātisku debitoru parādu iekasēšanu, ļaujot klientam samazināt debitoru rēķinu neapmaksāšanas riskus un ieguldīt savus līdzekļus ienesīgākās aktivitātēs². Galvenais ieguvums no faktoringa pakalpojumu izmantošanas, ir tūlītēja debitoru parādu pārvēršana finanšu līdzekļos, kas rezultātā uzlabo uzņēmuma naudas plūsmas³.

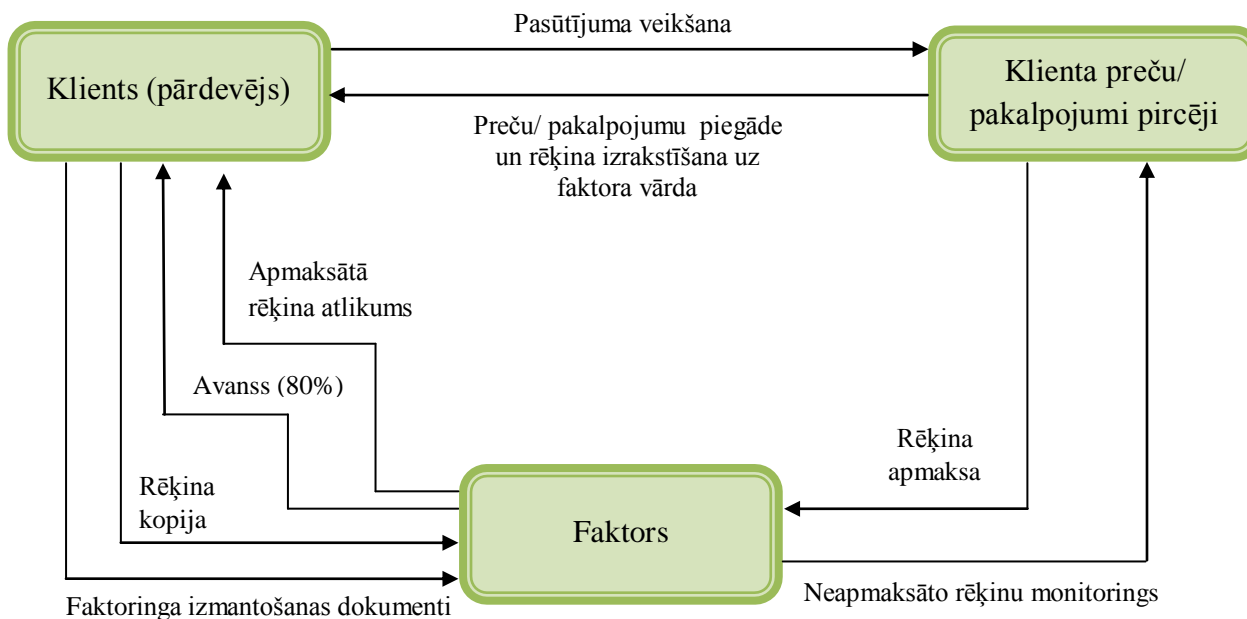
Faktoringa process, kas atspoguļots 1.10. attēlā, paredz, ka pēc rēķina izdošanas pircējam klients saņem aptuveni 80% (proporcija ir atkarīga no vienošanās) no rēķina vērtības, un, faktoram saņemot rēķina apmaksu no pircējiem, tiek segta arī atlikusī debitora parāda vērtība. Tā kā šis pakalpojums klientam nodrošina tūlītēju debitoru parādu likviditāti un 100% rēķinu apmaksas garantiju, maksa par pakalpojumu tiek vērtēta kā samērā augsta⁴.

¹Atrill P., Laney E. *Accounting: An introduction*. Financial Times Prentice Hall, 4th Revised edition, 2007. pp. 598 – 595

²Turpat, pp. 597 – 598.

³Arnold G. *Corporate Financial Management: Includes Myfinancelab*. Financial Times Management, 4th edition, 2008. 489. p.

⁴Kapil S. *Financial Management*. Pearson Education India, 2010. 454. p.



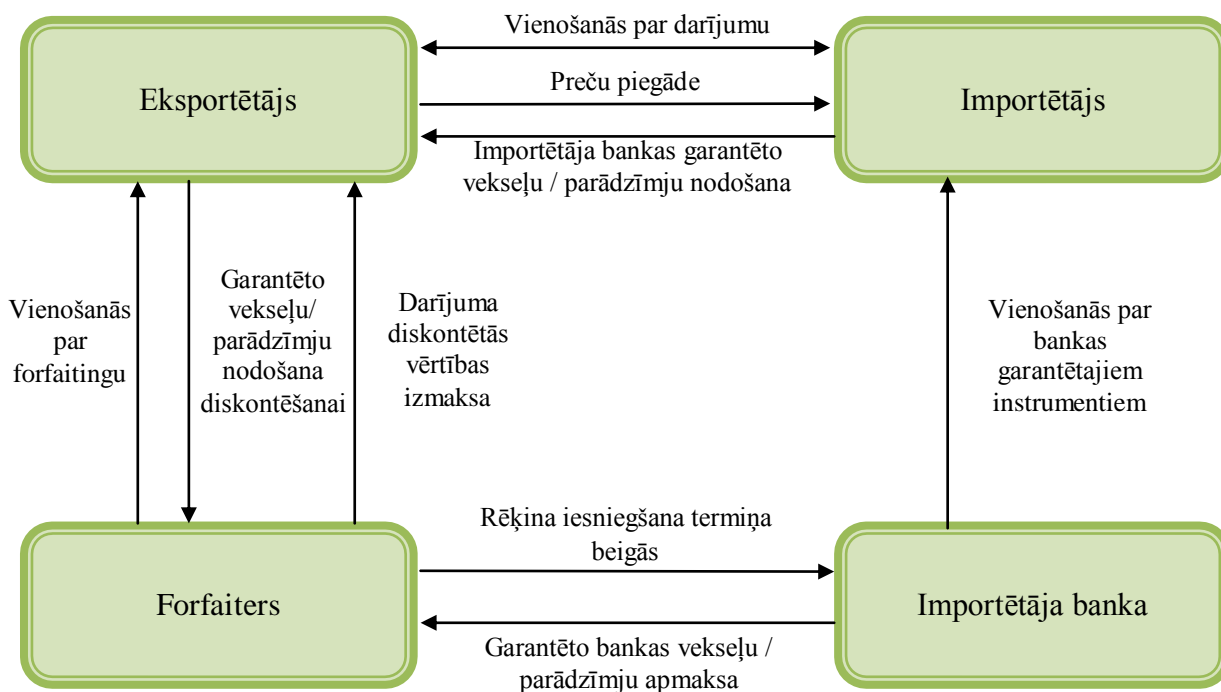
1.10. att. Schematisks faktoringa procesa attēlojums

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Kapil S. Financial Management. Pearson Education India, 2010, 454. p.**

Attēlā 1.10. redzamais faktoringa pakalpojums attiecas uz iekšzemes darījumiem, savukārt starptautiskos darījumus atbalsta forfaitings. Forfaitinga pakalpojums paredz eksportētāju debitoru parādu pārpirkšanu, un, atšķirībā no faktoringa, forfaitera pakalpojuma sniedzējs pārņem nevis visus uzņēmuma debitoru parādus, bet tikai atsevišķos darījumus, visbiežāk starptautiskās tirdzniecības darījumus. Pakalpojuma sniedzējs šajā gadījumā uzņemas papildus riskus, kas saistīti ar starptautiskajiem darījumiem, piemēram, valūtas riskus, tomēr papildus risku uzņemšanās tiek kompensēta ar noteiktu pakalpojuma izmantošanas procentu likmi. Forfaitings būtībā palīdz eksportētājiem iekasēt skaidrā naudā tirdzniecības kredītus.

Forfaitinga process, kas atspoguļots 1.11. attēlā, atšķirībā no faktoringa, paredz vēl viena procesa elementa līdzdalību – iesaistīta ir arī importētāja banka, kas nodrošina bankas instrumentu, piemēram, kredītvēstules, vekseļu, garantēšanu¹.

¹**Kapil S. Financial Management. Pearson Education India, 2010. 456. p.**



1.11. att. Shematisks forfaitinga procesa attēlojums

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Kapil S. Financial Management**. Pearson Education India, 2010, 454. p.

Autore uzskata, ka 1.11. attēlā redzamo forfaitinga pakalpojumu lietderīgi izmantot uzņēmumiem, kuri nav tik pieredzējuši to risku pārvaldībā, kas saistīti ar starptautiskajām transakcijām, vai arī šo risku pārvaldība izmaksā salīdzinoši vairāk nekā forfaitinga pakalpojumi.

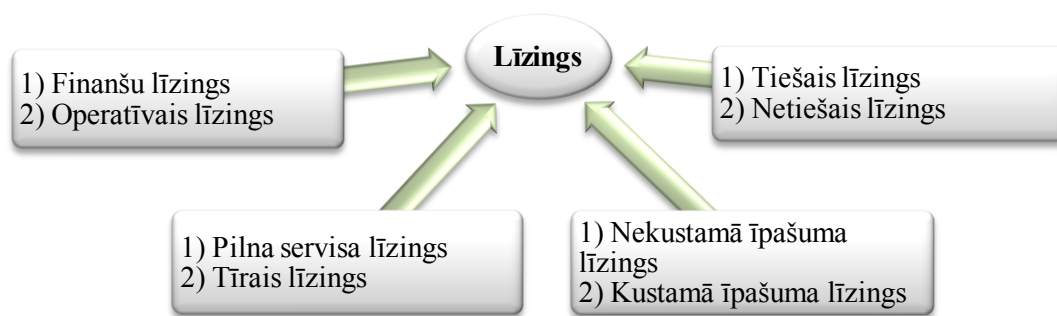
Viens no izplatītākajiem aizdevumu veidiem gan fizisku, gan juridisku personu vidū ir hipotekārais kredīts. Hipotekārā kredīta neatņemama sastāvdaļa ir nekustamā īpašuma iekļājums jeb hipotēka, kas ierakstīts Zemesgrāmatā un ir kā nodrošinājums ar nosacījumu, ka izpildās Civillikuma prasības. Parasti kā aizdevuma nodrošinājums kalpo apbūvēšanai paredzēts zemes gabals, dzīvojamā māja vai dzīvoklis. Visplašāk pazīstamais hipotekārā kredīta veids fizisko personu vidū ir mājokļa kredīts, kas ir aizdevums mājokļa iegādei, rekonstrukcijai vai būvniecībai. Savukārt komercīpašuma kredīts ir piemērots juridiskām personām, kas vēlas iegādāties, rekonstruēt vai būvēt īpašumu, kur tiks realizēta komercdarbība¹.

Jau iepriekš tika pieminēta ASV hipotekāro kredītu krīze, kuru izraisīja kredītpolitika, kas paredzēja paaugstināta riska aizdevumu izsniegšanu. Ņemot vērā iepriekšējo pieredzi hipotekāro kredītu tirgu savstarpējā mijiedarbībā ar saistītajiem nozaru tirgiem, vēl joprojām tiek pētīta, piemēram, hipotekāro aizdevumu veidu izvēles saistība ar nekustamo īpašumu tirgu. ASV pētījums, kuru veica pētniece no Ziemeļkarolīnas universitātes Pembrūkā Šinjana Šī (*Xinyan*

¹**Krogzeme H.** *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010, 150. – 152. lpp.

Shi) un pētniece no Ziemeļkarolīnas universitātes Čapelhīlā Sāra Railija (*Sarah T. Riley*), atklāja saikni starp mājokļu tirgus cenām, aizdevumu veida izvēli un saistību neizpildes līmeni. Tika secināts, ka, pirmkārt, ja novērojamas izteiktas mājokļu cenu izmaiņas, tad aizdevēji izvēlēšies piedāvāt dažāda veida līgumus paaugstināta un zema riska aizņēmējiem – paaugstināta riska aizņēmējiem tiks piedāvāti aizdevumi ar mainīgu procentu likmi, savukārt zema riska aizņēmēji varēs saņemt aizdevumus ar fiksētu procentu likmi. Ja mājokļu cenu izmaiņas nebūs tik ievērojamas, tad aizdevējiem izdevīgi ir piedāvāt vienāda tipa līgumus. Otrkārt, izteiktu mājokļu cenu izmaiņu gadījumā fiksētas procentu likmes aizdevumu piedāvāšanai visiem aizņēmējiem vai aizdevumu veidu nodalīšanai ir raksturīgs zemāks saistību neizpildes līmenis, savukārt nenozīmīgu mājokļu cenu izmaiņu gadījumā zemāku saistību neizpildes līmeni nodrošina mainīgas procentu likmes aizdevumu piedāvāšana visiem aizņēmējiem¹. Autore uzskata, ka pētījums sniedz atzinumus, kurus var izmantot kredītdevēji risku novērtēšanas procesā, tādā veidā vēl vairāk mazinot saistību nepildīšanas varbūtību.

Vēl viens īpaši izplatīts aizdevumu veids Latvijā un visā pasaulē ir līzings. Centrālās statistikas pārvaldes sniegtā šī aizdevuma veida definīcija paredz to, ka līzings ir „finanšu pakalpojums, kura rezultātā līzinga devējs nodod līzinga ņēmējam tiesības izmantot līzinga objektu apmaiņā pret līgumā noteiktajiem maksājumiem”. Lai gan līzinga līgumiem ir vairāki paveidi, kas atspoguļoti 1.12. attēlā, visus līzinga veidus vieno šo līgumu neatņemama sastāvdaļa – līzinga objekts, kas var būt gan kustama, gan nekustama manta². Būtībā līzings ir izdevīgs tikai gadījumos, kad līzinga ņēmējam nav pietiekami daudz līdzekļu, lai iegādātos iepriekš minēto objektu uzreiz³.



1.12. att. Līzinga veidu klasifikācija

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 33. lpp.

¹Shi X., Riley T.S. *Mortgage choice, house price externalities, and the default rate*. //Journal of Housing Economics, Volume 26, 2014. 147. p.

²Krogzeme H. *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. 156. lpp.

³Hanson R.O. *The Small Business Controller*. Business Expert Press, 2009. 96. p.

Galvenās atšķirības starp 1.12. attēlā redzamo finanšu līzingu un atgriezenisko līzingu ir saistītas ar īpašuma tiesību maiņu un riska uzņemšanos līguma termiņa laikā – operatīvā līzīga gadījumā, līguma termiņa laikā visu atbildību par objektu uzturēšanu un ar to saistītās izmaksas uzņemas līzīga devējs, un pēc līguma termiņa beigām līzīga ņēmējam tiek sniegta iespēja objektu izpirkt vai arī atstāt līzīga devēja īpašumā, savukārt finanšu līzings paredz līzīga ņēmēja atbildību par objekta uzturēšanu līguma termiņa laikā un īpašuma tiesības uz objektu, beidzoties līguma termiņam¹. Pilna servisa līzings paredz līzīga devēja sniegtus papildus pakalpojumus līguma termiņa laikā, ko sevī neiekļauj tīrais līzings. Savukārt tiešais līzings paredz to, ka līzīga devēja un objekta pārdevēja lomā ir viena un tā pati juridiskā persona, bet netiešā līzīga gadījumā tās ir divas dažādas juridiskas personas².

Arī līzīga tirgu mijiedarbība ar saistīto nozaru tirgiem ir viens no visplašāk pētāmajiem jautājumiem saistībā ar līzīga līgumiem. Pētījumā, kuru veica eksperti no Hūllas Universitātes un Austrumanglijas Universitātes, tika atklāts, ka automašīnu tirgus cenusvārstīgums izraisa strauju izkliedi līzīga tirgus cenās³. Arī šī pētījuma secinājums, iespējams, varētu tikt lietderīgi izmantots abu nozaru darbības pārraudzībai un darbības uzlabošanai.

Samērā īpatnējs aizdevuma veids, kas īpašu popularitāti ieguvis attīstītajās valstīs, ir sindicētie aizdevumi. Sindicēts aizdevums ir liela apjoma aizdevums, ko vienam aizņēmējam sniedz grupakredītdevēju jeb sindikāts. Sindicētie aizdevumi būtībā ir piemēroti aizņēmējiem, kuriem salīdzinoši īsā laikā ir nepieciešamas relatīvi lielas aizdevumu summas⁴. Lai gan aizdevuma sniegšanā piedalās vairāki aizdevēji, kas iegulda visbiežāk dažādas aizdevuma daļas, sindikātu pārstāv tikai viena – galvenā banka. Katras iesaistītās aizdevēja pozīcija un pienākumu loks sindikātā ir viens no galvenajiem izaicinājumiem, kas jārisina vēl pirms sindicētā aizdevuma līguma slēgšanas⁵. Ir raksturīgas konfliktu situācijas gadījumos, kad atsevišķas bankas intereses nesaskan ar visa sindikāta interesēm. Sliktākajā gadījumā no izveidotā sindikāta var izstāties kāda no iesaistītajiem aizdevējiem, kas var apdraudēt sindikāta statusu⁶.

Aizvien pieaugoša popularitāte sindicēto aizdevumu sniegšanā ir nebanku kredītdevēju nozarē, pat vairāk – sindicēto aizdevumu tirgus atsevišķās valstīs lielākoties pieder nebanku

¹Centrālā statistikas pārvalde. *Līzīga un faktoringa portfelis: definīcijas*. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/metodologija/lizinga-un-factoringa-portfelis-36275.html> (skatīts 02.04.2015)

²Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 32. lpp.

³Andrikopoulos A., Markellos R.N. *Dynamic interaction between markets for leasing and selling automobiles*. // Journal of Banking & Finance, Volume 50, 2015. 268. p.

⁴Graham J., Smart S.B. *Introduction to Corporate Finance: What Companies Do*. Cengage Learning, 3rd edition, 2011.407. p.

⁵Graham R. *Law Relating to International Banking*. Woodhead Publishing, 1st edition, 1997. pp. 78 – 79

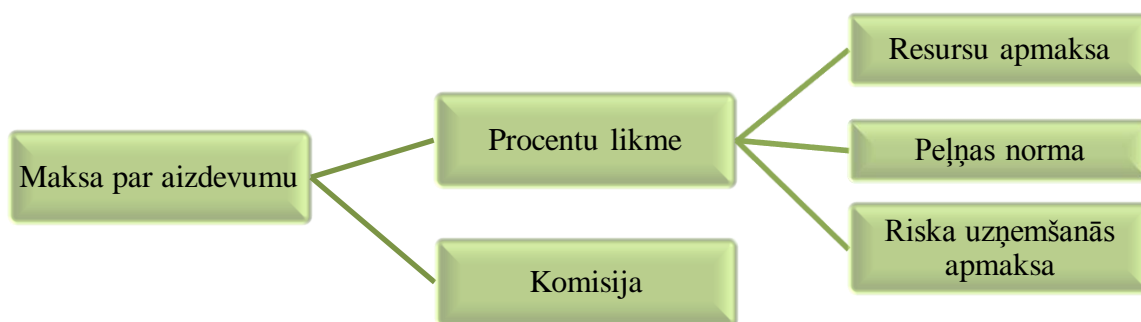
⁶Mugasha A. *The Law of Multi-Bank Financing*. McGill-Queen's University Press, 1998. pp. 164 – 165

kreditdevējiem. Viens no iemesliem šādam tirgus sadalījumam tika atklāts pētījumā, ko veica eksperti no dažādām ASV universitātēm Džonga Lims (*Jongha Lim*) un Bernadete Mintonā (*Bernadette A. Minton*) un eksperts no Zviedrijas Finanšu izpētes institūta Maikls Vaisbeks (*Michael S. Weisbach*) – bieži vien potenciālie aizņēmēji vērsas pie nebanku kredītētājiem tad, ja bankā ir saņemts atteikums aizdevumam. Atklājās, ka daļai nebanku kredītdevēju ir raksturīgi augstāki ienesīguma rādītāji nekā bankām, lai gan piedāvāts viens un tas pats finanšu instruments. Tas ir saistāms arī ar faktu, ka nebanku kredītdevēji pieprasa lielāku procentu likmju maksājumus par saviem pakalpojumiem. Vēl viens ietekmējošais faktors ir nebanku kredītdevēju izplatība, kas nozīmīgi paaugstina aizdevumu pieejamības līmeni¹. Ņemot vērā nebanku kredītdevēju izplatību un līdzdalību noteiktu kredītu veidu tirgos, autore paredz, ka nākotnē banku sektors iespēju robežās mainīs kredītpolitiku ar mērķi samazināti nebanku kredītdevēju pārņemto tirgus daļu.

Katram aizdevuma veidam ir raksturīgi savi aizdevumu atmaksas nosacījumi, kas daļēji jau tika pieminēti aizdevumu veidu izklāstā, tomēr ir lietderīgi aplūkot vispārpieņemtos principus aizdevumu samaksas aprēķināšanā.

1.4. Kredītu maksas struktūra un iespējamie kredītu atmaksas nosacījumi

Samaksai par aizdevumu ir jāparedz kredītiestādes uzņemtā riska kompensāciju un segtu visas ar aizdevumu saistītās izmaksas, ņemot vērā arī nozari regulējošo prasību ievērošanu². Aizdevuma maksas struktūra ir redzama 1.13. attēlā.



1.13.att.Kredīta maksas struktūra

Avots: autore veidots attēls, izmantojot **Krogzeme H.** *Finanses un nodokļi*, Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. 179. lpp.

¹**Lim J., Minton B.A., Weisbach M.S.** *Syndicated loan spreads and the composition of the syndicate.* //Journal of Financial Economics, Volume 111, 2014. 65. p.

²**Kudinska M.** *Kreditēšana.* Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 59. lpp.

Attēlā redzamā aizdevuma maksa sastāv no diviem pamatelementiem – procentu likmes un komisijas. Aizdevuma procentu likme visbiežāk ir galvenais kapitāla izmantošanas maksas elements, kas tiek rēķināts no kopējās aizdevuma summas par kādu noteiktu periodu, piemēram, dienu, mēnesi vai gadu. Savukārt komisija paredz papildus samaksu par aizdevumu, piemēram, komisijas par līguma noformēšanu. Komisiju veidi un to apmērs ir atkarīgs galvenokārt no aizdevuma veida, bet var arī atšķirties kredītiestādes darbības īpatnību dēļ¹. Ne mazāk nozīmīgs aizdevuma līguma elements ir gada procentu likme jeb GPL (*Annual Percentage Rate – APR*), kas atbilstoši Ministru Kabineta noteikumiem Nr.1219 Par patērētāju kreditēšanu ir „kredīta kopējās izmaksas patērētājam, izteiktas gada procentos no patērētājam piešķirtās kredīta kopējās summas”. Šie noteikti paredz, ka pirms aizdevuma līguma slēgšanas aizdevēja pienākums ir sniegt pilnvērtīgu informāciju, kas ietver galvenos aizdevuma līguma elementus, t.sk., aizdevuma maksas apmērus. Šim nolūkam var izmantot Eiropas patēriņa kredīta standartinformācijas formu vai izmantot paša aizdevēja nodrošinātu informācijas nesēju².

Tā kā procentu likme nosedz kredītdevēja izmantoto aizdevumu resursu izmaksas, administratīvās izmaksas, kompensāciju par riska uzņemšanos un aizdevēja noteiktās peļņas normas, to var uzskatīt par galveno instrumentu aizdevumu tirgus veidošanā. Tomēr procentu likmes ietekmes mērogs nerobežojas ar pašu kredītdevēju – kredītu procentu likmes mijiedarbojas ar visas valsts ekonomikas stāvokli, kapitāla pieprasījumu un citiem faktoriem. Vērtējot šo ietekmi, nominālās procentu likmes vietā tiek izmantota reālā procentu likme³. Atšķirībā no nominālās procentu likmes, kura tiek uzrādīta aizdevumu līgumos, reālā procentu likme, kura tiek aprēķināta pēc [1.2.] vai [1.3.] formulas, iekļauj inflācijas ietekmi, tādā veidā mazinot aizdevēja sniegtā kapitāla pirktspēju⁴.

$$\text{Nominālā procentu likme} - \text{Inflācijas līmenis} = \text{Reālā procentu likme} \quad [1.2.]^5$$

$$(1 + \text{nominālā procentu likme}) / (1 + \text{inflācijas līmenis}) = (1 + \text{reālā procentu likme}) \quad [1.3.]^6$$

¹**Corporation Essvale Corporation Limited.** *Business Knowledge for It in Retail Banking (Bizle Professional S)*. Essvale Corporation Limited, 2007. pp. 99 – 100

² MK noteiktumi Nr. 1219 *Noteikumi par patērētāju kreditēšanu*. 2011. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=223797#piel1&pd=1> (skatīts 02.04.2015)

³**Krogzeme H.** *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. pp. 179 – 180

⁴**Clark H.** *Microfinance Distance Learning Course*. United Nations Capital Development Fund, 2002. 63. p.

⁵Turpat, 63. p.

⁶Turpat, 63. p.

Ja ir nepieciešams rast tikai vispārīgu priekšstatu par reālās procentu likmes būtību, var izmantot pirmo formulu, kas ir mazāk precīza un izmantojama tikai zemas inflācijas apstākļos. Savukārt precīzajiem rezultātiem, kā arī augstas inflācijas gadījumā ir jāizmanto [1.3.] formula. Abu formulu nosacījums ir vienāds nominālās procentu likmes un inflācijas rādītāja periods, piemēram, gads, ceturksnis, nedēļa vai pat diena¹.

Literatūrā tiek plaši diskutēti par faktoriem, kas ietekmē procentu likmju apmēru. Daļu no faktoriem var iedalīt sekojošās kategorijās:

- Aizņēmēja kredītrisks – kategorija iekļauj tādus faktoros kā aizņēmēja iepriekšējā kredītvēsture, ienākumi, esošo kredīsaistību attiecība pret ienākumiem, kredītreitings, kredīta nodrošinājuma vērtība, likviditāte. Šie faktori jāvērtē kombinācijā ar citiem, ar kredītrisku saistītiem faktoriem, kas nodrošina, ka maksa par kapitāla izmantošanu iekļauj arī potenciālos zaudējumus saistību nepildīšanas gadījumā.
- Aizdevuma procentu likmes risks un aizdevuma nosacījumi – ietekmējošie faktori atkarīgi no aizdevuma veida un iekļauj līguma termiņu, fiksētu vai mainīgu procentu likmi, pamatlikmi, aizdevuma likmes izmaiņu biežums, atmaksas nosacījumi, aizdevuma priekšlaicīgas atmaksas ierobežojumi vai līgumsodi, kas visizplatītākie faktori paaugstināta riska aizdevumu maksas noteikšanā.
- Atbalsta programmas – iekļauti faktori, kas saistīti ar valsts atbalsta programmām konkrētām sabiedrības grupām, noteiktiem mērķa tirgiem, kas paredz īpašus nosacījumus, akcijas, atvieglojumus un tamlīdzīgi². Latvijā viens no piemēriem šādai atbalsta programmai saistīts ar lauksaimniecības nozares potenciāla attīstību, paredzot īpašus nosacījumus nozares pārstāvjiem³.
- Nodrošinājuma aspekti – faktori, kas saistīti ar nodrošinājuma vērtību, tā veidu.
- Papildus iespējas aizņēmējam/aizdevuma veidam – iekļauti faktori, piemēram, aizņēmēja dzīvības apdrošināšanu, procentu likmes samazināšanas iespējas (*buy-down-points*), saistītie darījumi, piemēram, mājokļa apdrošināšanu, aizdevuma priekšlaicīgas atmaksas iespējas.
- Aizņēmēja sarunu prasmes – pētījumi pierāda, ka aizņēmēja orientēšanās kreditēšanas jomā un sarunu prasmes arī var ietekmēt aizdevuma maksas apmēru, līguma nosacījumus

¹Clark H. *Microfinance Distance Learning Course*. United Nations Capital Development Fund, 2002. 63. p.

²Abrahams C.R., Zhang M. *Fair Lending Compliance: Intelligence and Implications for Credit Risk Management*. Wiley, 1st edition, 2008. 89. p.

³ MK noteikumi Nr. 381 *Valsts atbalsta piešķiršanas kārtība lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādei lauksaimniecības produkcijas ražošanai*. 2012. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=248801> (skatīts 02.04.2015)

un tamlīdzīgi¹. Pētījumā, kurā piedalījās sešas lielākās Vācijas bankas un trīs lielākās Itālijas bankas, tika secināts, ka uzņēmumi, kas uzturēja ciešākas attiecības ar bankas aģentiem, nodrošinot aģentiem paplašinātu informācijas bāzi par aizņēmēju, tādā veidā mantojot īpašu uzticību, saņēma īpašus nosacījumus aizdevumiem².

- Tirgus / cenu risks – iekļauti tādi faktori kā tirgus ienesīgums un cenu izmaiņas.
- Konkurences ietekme – aizdevumu apmaksas apmērs ir viens no instrumentiem konkurences cīņā ar citiem tirgus dalībniekiem, tāpēc procentu likmi mēdz ietekmēt potenciālie konkurences draudi no agresīviem tirgus dalībniekiem.
- Pārdošanas kanāls – no tirdzniecības viedokļu raugoties, ir vērojamas aizdevuma maksas atšķirības dažādu pārdošanas kanālu starpā. Interneta starpniecība var paredzēt atlaides maksai, savukārt brokeru pakalpojumu izmantošana par paredzēt papildus uzcenojumu dažādu administratīvu izdevumu veidā³.

Ņemot vērā iepriekš minēto un citu faktoru ietekmi uz aizdevuma maksas noteikšanu, aizdevējam arī jāpieņem lēmums par mainīgas vai fiksētas procentu likmes noteikšanu. Mainīga procentu likme paredz reaģēšanu uz naudas tirgū novērojamiem pieaugumiem un kritumiem⁴. Komercbankas Latvijā, nosakot mainīgās procentu likmes, visbiežāk tās piesaista LIBOR un EURIBOR indeksiem. LIBOR indekss ir Londonas starpbanku tirgus likme, ko nosaka Britu Baņķieru asociācija. Būtībā tā ir procentu likme, ar kādu bankas aizņemas finanšu kapitālu Londonas starpbanku tirgū. Savukārt EURIBOR ir Eiropas Banku federācijas noteiktā procentu likme, ar kādu bankas aizņemas kapitālu Eiropas Savienības valstu starpbanku tirgū. Abu likmju atjaunošana notiek katru dienu⁵. Fiksētā procentu likme, savukārt tiek noteikta visam aizdevuma līguma termiņam. Fiksētas procentu likmes gadījumā aizdevuma atmaksas grafiku var sastādīt visam termiņam, bet mainīga procentu likme paredz, ka atmaksas grafiks tiek sastādīts konkrētam periodam līdz likmes pārskatīšanai.

Klasificējot aizdevumu veidus, tika minēts, ka aizdevuma atmaksu var veikt ar vienreizēju maksājumu vai atbilstoši noteiktam maksājumu grafikam. Kā piemēru vienreizēja maksājuma aizdevumam var minēt jau iepriekš aprakstīto overdraftu. Savukārt maksājumu grafikam ir

¹**Abrahams C.R., Zhang M.** *Fair Lending Compliance: Intelligence and Implications for Credit Risk Management*. Wiley, 1st edition, 2008. 90. p.

²**Moro A., Fink M.** *Loan managers' trust and credit access for SMEs*. //Journal of Banking & Finance, Volume 37, Issue 3, 2013. 935. p.

³**Abrahams C.R., Zhang M.** *Fair Lending Compliance: Intelligence and Implications for Credit Risk Management*. Wiley, 1st edition, 2008. 90. p.

⁴**Atrill P.** *Financial Management for Decision Makers*. Financial Times Management, 5th edition, 2009. 251 p.

⁵**Latvijas Banka.** *LIBOR un EURIBOR indeksi*. Pieejams: <https://www.bank.lv/statistika/naudas-tirgus-index/euribor-un-libor>(skatīts 03.03.2015)

sastopamas variācijas, piemēram, grafiks, kura pamatā ir anuitātes metode, lineārs vai individuāls grafiks.

Maksājumu grafiku sastādīšanai visplašāk izmanto anuitātes metodi, kas paredz periodiskus vienādu summu maksājumus, kas aprēķināti pēc [1.4.] formulas. Šie maksājumi tiek veidoti no pamatsummas daļas un procentiem, kas aprēķināti no atlikušās neatmaksātās pamatsummas.

$$A = S * p / 1 - (1 + p)^{-n} \quad [1.4.]^1$$

kur

A – anuitātes maksājuma summa;

S – aizdevuma summa;

p – perioda procentu likme, izteikta decimāldaļās;

n – aizdevuma maksāšanas periodu skaits.

Tiek piemērots arī lineārā maksājuma grafiki, kas līdzīgi anuitātes metodei arī paredz procentu aprēķināšanu no neatmaksātās pamatsummas daļas, tomēr šī metode paredz vienādus pamatsummas maksājumus. Retāk sastopami individuālie maksājumu grafiki, kad aizdevuma atmaksas kārtība ir pieskaņota aizņēmēja naudas plūsmai, pieļaujot atliktos pamatsummas vai procentu maksājumus jeb kredītu brīvdienas, kā arī pašam aizņēmējam izvēloties atbilstošāko pamatsummas un procentu maksājumu kombināciju². Visbiežāk individuālo grafiku sastādīšana notiek gadījumos, kad ar esošā aizdevuma atmaksu radušās grūtības³.

Aplūkojot kredītiestāžu kredītpolitikas saturu, kur īpaša uzmanība veltīta kredītriska pārvaldīšanai, aizdevumu veidu daudzveidību un to atmaksas variantus, autore secina, ka pārdomāta gan bankas, gan aizņēmēju darbība kreditēšanas jomā var sniegt nozīmīgu ieguldījumu visas valsts ekonomikas attīstībā. To pierāda arī piemēri par valsts ekonomiskās situācijas ietekmi uz kredītu tirgu. Tomēr ne mazāk svarīgs aspekts ir alternatīvo finansēšanas veidu ienākšana fizisko un juridisko personu kreditēšanas nozarē, kas rada izteikti diskutablus konkurences apstākļus. Ir svarīgi apzināt šo alternatīvo finansēšanas veidu īpatnības, tirgu ietekmējošos faktorus un iemeslus, kāpēc nebanku kreditētājiem pēdējā laikā ir pievērsta pastiprināta uzmanība gan Latvijā, gan visā pasaulē.

¹Kudinska M. *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komercbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 62. lpp.

²Turpat, 61. – 62. lpp.

³Swedbank. *Kredītsaistību pārstrukturēšanas iespējas privātpersonām*. Pieejams: https://www.swedbank.lv/pakalpojumi_privatpersonam/kreditsaistibu_parstrukturesanas_iespejas_privatpersonam/ (skatīts 03.04.2015)

2. NEBANKU KREDĪTDEVĒJI KĀ DAĻA NO MIKROKREDITĒŠANAS NOZARES

Dažādu finanšu nozares satricinājumu iespaidā komercbanku kredītpolitika visā pasaulē kļuva arvien striktāka, paredzot minimālu risku personu kreditēšanā. Tas radīja vēl lielāku plaisu starp sabiedrības daļu, kas klasificējās komercbanku finansējuma saņemšanai, un pārējo sabiedrības daļu, kam bija liegta piekļuve papildus finansējumam savu vajadzību apmierināšanai, uzņēmējdarbības uzsākšanai vai veicināšanai, kā arī citiem mērķiem, kuru realizāciju centās panākt ar alternatīviem finansēšanas veidiem, kurus visbiežāk nodrošina nebanku kreditēšanas tirgus dalībnieki.

Autore uzskata, ka, ņemot vērā klasiskās kreditēšanas teorētiskos aspektus, kas atspoguļotas 1. nodaļā, ir vērtīgi izpētīt mikrokreditēšanas nozares īpatnības, kas vistuvāk atbilst Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumiem.

2.1. Mikrokreditēšana kā daļa no mikrofinansēšanas nozares

Mikrofinansēšanas nozares attīstības pirmsākumi meklējami 20. gs. 70. gados, kad vienīgā palīdzība iedzīvotājiem ar zemu ienākumu līmeni bija subsidētie kredīti lauksaimniekiem. Mikrofinansēšana tiek definēta kā ekonomikas attīstības pieeja, kuras mērķis ir atbalstīt pilsētu un lauku teritoriju iedzīvotājus ar zemiem ienākumiem, tajā skaitā arī pašnodarbinātos, uzsvāru liekot uz sieviešu tiesību aizsardzību finanšu jautājumos¹. Šie finanšu pakalpojumi parasti nodrošina operēšanu ar nelieliem finanšu līdzekļu apjomiem – mazi aizdevumi, mazi uzkrājumi u.t.m. – līdz ar to apzīmējumiem „mikrofinansēšana” palīdz nošķirt šos finanšu pakalpojumus no klasiskajiem bankas pakalpojumiem². Šo finanšu pakalpojumu klāsts parasti ietver:

- Ietaupījumu / uzkrājumu veidošanu – ņemot vērā faktu, ka vēl joprojām daļai sabiedrības nav savu bankas kontu, kur veidot finanšu uzkrājumus, mikrofinansēšanas uzņēmumi sniedz atbilstošu alternatīvu drošai ietaupījumu veidošanai;
- Nelielus aizdevumus – pakalpojums, ko komercbanka nesniedz augsto administratīvo izmaksu dēļ un kas guvis lielu popularitāti zema ienākuma līmeņa iedzīvotāju vidū pat ņemot vērā salīdzinoši augstās procentu likmes;

¹Ledgerwood J. *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998. 2.p.

²Kiva Microfunds. *About Microfinance*. Pieejams: <http://www.kiva.org/about/microfinance#II> (skatīts 05.04.2015)

- Pārskaitījumu pakalpojumus – lai nepakļautu iedzīvotājus riskiem, kas rodas veicot skaidras naudas darījumus / skaidras naudas fizisku transportēšanu, mikrofinansēšanas uzņēmumi piedāvā naudas pārskaitījumu pakalpojumus pirkumu veikšanai vai pārskaitījumus citām personām;
- Apdrošināšana – tā saucamais „mikro – apdrošināšanas” pakalpojums, kas sniedz finansiālu atbalstu iestājoties negadījumiem. Ņemot vērā dzīves apstākļus atsevišķās valstīs un reģionos, kur tiek sniegti mikro – apdrošināšanas pakalpojumi, atspoguļojas nenoliedzama nepieciešamība pēc risku apdrošināšanas, tomēr tas arī paredz izteiktas grūtības risku profila veidošanā¹.

Bez finanšu starpniecības šie uzņēmumi nodrošina arī sociālo starpniecību, kas paredz, piemēram, pašattīstības, lasītprasmes un veselības aprūpes apmācības, apmācības finanšu un biznesa vadības jautājumos. Lai gan sociālajai starpniecībai ir īpaša nozīme mikrofinansēšanas uzņēmumu darbībā, šī funkcija parasti netiek iekļauta mikrofinansēšanas vispārīgajās definīcijās.

Mikrofinansēšanas nozari veido tādi tirgus dalībnieki kā nevalstiskās organizācijas, krājaizdevumu sabiedrības un to apvienības, valsts bankas, specializētās bankas, nebanku finanšu institūcijas. Augļotāji, lombardi, mainīgās krājaizdevumu asociācijas (*Rotating Saving and Credit Association*) ir neformālie mikrofinansēšanas nozares pārstāvji². Nozarei attīstoties, arvien acīmredzamāks kļūva tirgus potenciāls, kuru vēlējās izmantot arī komercbankas, kas ar laiku arī kļuva par mikrofinansēšanas nozares pārstāvjiem. Bieži vien komercbankas veido īpašas iekšējās struktūrvienības vai apakšuzņēmumus, kas sniedz mikrofinansēšanas pakalpojumus. Vēl viens iemesls, kāpēc komercbankas iesaistītās šajā nozarē ir konkurences apstākļi finanšu sektorā³.

Kā iepriekš minēts, mikrofinansēšanā ir veltīta īpaša uzmanība sieviešu līdzdalībai finanšu pakalpojumu izmantošanā. Vēl joprojām ir valstis, kur sievietēm ir ierobežotas iespējas piedalīties darba tirgū, sieviešu izglītībai ir sekundāra nozīme, kā arī citas sabiedrību kultūru īpatnības, kas kopumā sievietes izslēdz no finanšu aprites mehānisma. Šo apstākļu iespaidā, mikrofinansēšanas uzņēmumi izvēlējās fokusēties uz sieviešu integrācijas vairošanu finanšu aprītē⁴.

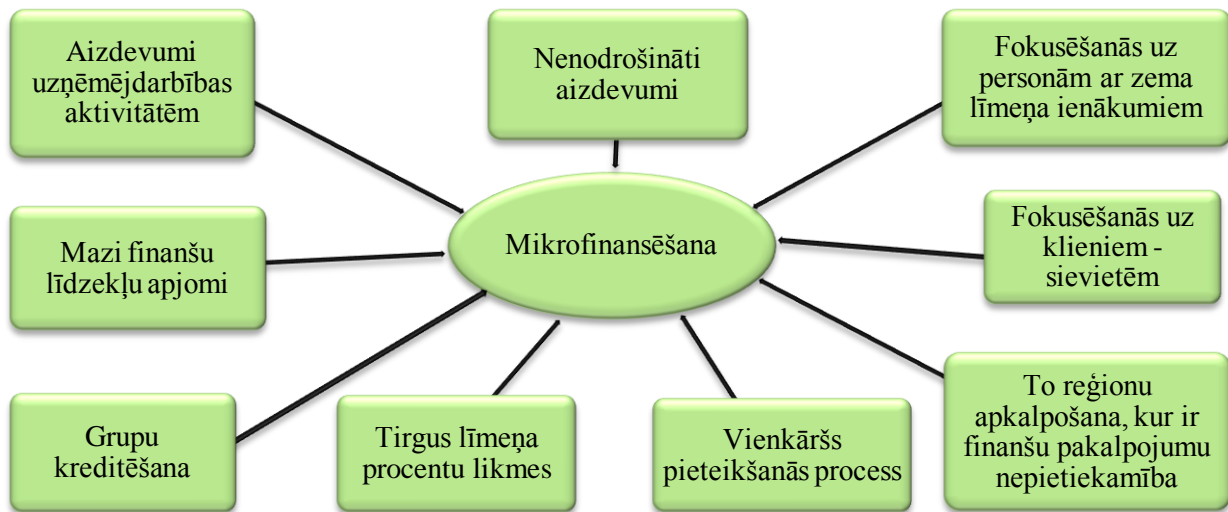
¹**Microfinance Initiative Liechtenstein.** *What services do microfinance institutions offer?* Pieejams: <http://www.microfinance.li/what-services-do-microfinance-institutions-offer/> (skatīts 05.04.2015)

²**Ledgerwood J.** *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998. pp. 1 – 2

³**Isern J., Porteous D.** *Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success*. Focus Note, Number 28, 2005. 2.p.

⁴**Ledgerwood J., Earne J., Nelson C.** *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. 23. p.

Apkopotā veidā galvenās mikrofinansēšanu raksturojošās iezīmes redzamas 2.1. attēlā.



2.1.att.Mikrofinansēšanu raksturojošās iezīmes

Avots: autores veidots attēls, izmantojot **Labie M., Armendariz B.** *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Company, 2011. 21. p.

2.1. attēlā redzami raksturlielumi atbilst klasiskajam mikrofinansēšanas konceptam – laika gaitā ir mainījušies tirgus apstākļi, klientu loks un citi faktori, kas, nepamainot nozares pamatnostādnes, ļāva mikrofinansēšanas tirgum iegūt papildus „šķautnes”. Ir krasi mainījusies mikrofinansēšanas mērķa tirgus definīcija – sākotnēji šie finanšu pakalpojumi bija paredzēti tikai īpaši trūcīgākajai sabiedrības daļai ar mērķi radīt priekšnoteikumus, lai pakalpojumu saņēmēji iegūtos līdzekļus investētu savas labklājības vairošanā. Tagad mikrofinansēšanas pakalpojumus izmanto arī personas ar vidējiem ienākumiem, kas dažādu iemeslu dēļ neizmanto komercbanku pakalpojumus¹. Mūsdienu finanšu pakalpojumu sniedzēju aptvertais tirgus, sadalījumā pēc sabiedrības ienākumu līmeņa, acīmredzami parāda mikrofinansēšanas sniegto ieguldījumu kopējās finanšu sistēmas stiprināšanā, vairojot finanšu pakalpojumu pieejamību arī „banku neapkalpotajos” (*unbanked*) sabiedrības līmeņos². Autore uzskata, ka mikrofinansēšana nodrošina to, ka visa pasaules sabiedrība ir iekļauta finanšu aprites sistēmā, kopā ar komercbankām un citiem klasisko finanšu pakalpojumu sniedzējiem veidojot sinerģijas efektu, kas rada priekšnoteikumus visaptverošai sabiedrības labklājības līmeņa ilgtermiņa attīstībai.

Autores uzskatu par mikrofinansēšanas nozīmi sabiedrības labklājības līmeņa celšanā pastiprina literatūrā atspoguļotie mikrofinansēšanas nozares attīstības iemesli:

¹**Labie M., Armendariz B.** *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Company, 2011. pp. 21 – 22

²**Kiva Microfunds.** *About Microfinance*. Pieejams: <http://www.kiva.org/about/microfinance#II> (skatīts 05.04.2015)

- Atbalsts nabadzības skartajai sabiedrības daļai ar mērķi sniegt iespēju vairot mājsaimniecību personīgo kapitālu;
- Atbalsts finansiālā ilgtspējīguma nodrošināšanai – finansējums tiek paredzēts sabiedrības locekļu finansiālās neatkarības nodrošināšanai;
- Tas ir finanšu tirgus potenciāls, kas izveidots uz tradicionālās sistēmas bāzes – mikrofinansēšanas pakalpojumi savā būtībā ir līdzīgi klasiskajiem finanšu pakalpojumiem, tomēr tiem ir raksturīgs paaugstināts elastīgums un mērķa tirgum pieņemama pakalpojumu maksa;
- Mikrofinansēšanas sniegtais ieguldījums esošās finanšu sistēmas stiprināšanā un paplašināšanā;
- Veiksmes stāstu skaita nemitīgais pieaugums – aizvien pieaug atbilstoši dokumentētu un inovatīvu veiksmes stāstu skaits, kas kontrastā ar komercbanku darbības pārskatiem akcentē rezultātus nabadzības mazināšanā un finanšu pakalpojumu pieejamības paplašināšanā¹.

Viens no galvenajiem veiksmes stāstiem visā mikrofinansēšanas attīstības vēsturē pieder Muhamedam Junisam (*Muhammad Yunus*), kas saņēma Nobela prēmiju par Bangladešas *Grameen Bank* dibināšanu un mikrokreditēšanas koncepta izstrādi, kas bija pirmā un vēl joprojām galvenā mikrofinansēšanas forma².

2.1.1. Mikrokreditēšana un to ietekmējošie faktori

Līdzīgi kopējais mikrofinansēšanas definīcijai, mikrokreditēšana paredz maza apjoma aizdevumu izsniegšanu personām ar zemu ienākumu līmeni, kurām nav pieejami komercbanku pakalpojumi. Lielākā daļa 2.1. attēlā redzamo mikrofinansēšanu raksturojošo pazīmju tieši attiecas uz mikrokreditēšanu, tomēr, kā jau iepriekš minēts, tās ir konceptuālās nozares pamatiezīmes, kuras mūsdienās ir tikušas paplašinātas:

- Aizņēmēju profils – atkarībā no valstu ekonomisko situāciju atšķirībām, dažādo kreditēšanas programmu atšķirībām, ir mainījies mikrokreditēšanas pakalpojumu saņēmēju loks. Dažādās valstīs ir atšķirīgs skaidrojums apzīmējumam „trūcīga persona”, kā arī pastāv atšķirības starp paredzamo aizņēmēju loku dažādu kreditēšanas programmu

¹Ledgerwood J. *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998, pp. 3 – 4

²Arnold R.A. *Economics*. South-Western College Pub, 9th edition, 2008.630. p.

ietvaros, piemēram, finansējums var tikt paredzēts konkrētas saimnieciskās darbības veicējiem un tamlīdzīgi. Bez tam, laika gaitā ir palielinājusies šo finanšu pakalpojumu izplatība, aptverot arī valstis, kur mikrokreditēšanas pakalpojumus izmanto iedzīvotāji ne tikai ar zemiem, bet arī ar vidējiem ienākumiem¹. Svarīgi ir arī tas, ka pat sākotnējo programmu veidotājs *Muhammad Yunus* laika gaitā strauji paplašināja mērķa tirgus segmentu, piedāvājot finanšu pakalpojumus personām, kuru ienākumu līmenis ir tālu virs nabadzības robežas².

- Aizdevuma mērķis – atbilstoši mikrokreditēšanas koncepcijai, sākotnēji aizdevumi tika paredzēti tikai saimnieciskās darbības nolūkiem, ko veic mikrouzņēmēji, pašnodarbinātie, tomēr laika gaitā veidojās mikrokreditēšanas programmas, kas paredzēja, piemēram, patēriņa aizdevuma izsniegšanu dažādu vajadzību apmierināšanai.
- Izplatība – sākotnēji mikrokredīti tika sniegti tikai nabadzības skartajās valstīs, lielākoties Āfrikas kontinentā³. Tomēr laika gaitā, parādoties dažādām mikrokredītu formām un attīstoties jauno tehnoloģiju izmantošanai finanšu pakalpojumu patērēšanā, šis kreditēšanas veids paredzēja izplatību vairāk attīstītās valstīs⁴.

Neskatoties uz jauniem vai atvasinātiem mikrokredītu veidiem, vēl joprojām ir izplatīta arī klasiskā mikrokreditēšanas forma. Viens no piemēriem Latvijā ir Valsts akciju sabiedrība „Latvijas Attīstības finanšu institūcija Altum”, kas sniedz atbalstu individuālajiem komersantiem, individuālajiem uzņēmumiem, zemnieku vai zvejnieku saimniecībām, fiziskām personām, kas Valsts ieņēmumu dienestā reģistrētas kā saimnieciskās darbības veicējas ar mērķi palīdzēt biznesa uzsākšanas vai attīstīšanas procesa realizēšanai⁵. Tāpat var pieminēt tādus nebanku kredītdevējus kā AS Capitalia un SIA Grand Credit, kas mikrouzņēmējiem un MVU piedāvā klasisko mikrokredītu formas finansējumu⁶.

Kā jau iepriekš minēts, pastāv zināma variācija starp iemesliem, kāpēc mikroaizdevumi tiek pieprasīti, tomēr ne mazāk svarīgs aspekts ir lēmumu ietekmējošie faktori. Viens no pētījumiem, kas pārbaudīja iepriekš definētu faktoru ietekmi uz lēmumu par mikrokredītu izmantošanu,

¹**Labie M., Armendariz B.** *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Company, 2011. pp. 21 – 22

²**Hulme D., Arun T.** *Microfinance: A Reader (Routledge Studies in Development Economics)*. Routledge, 1st edition, 2009. 256. p.

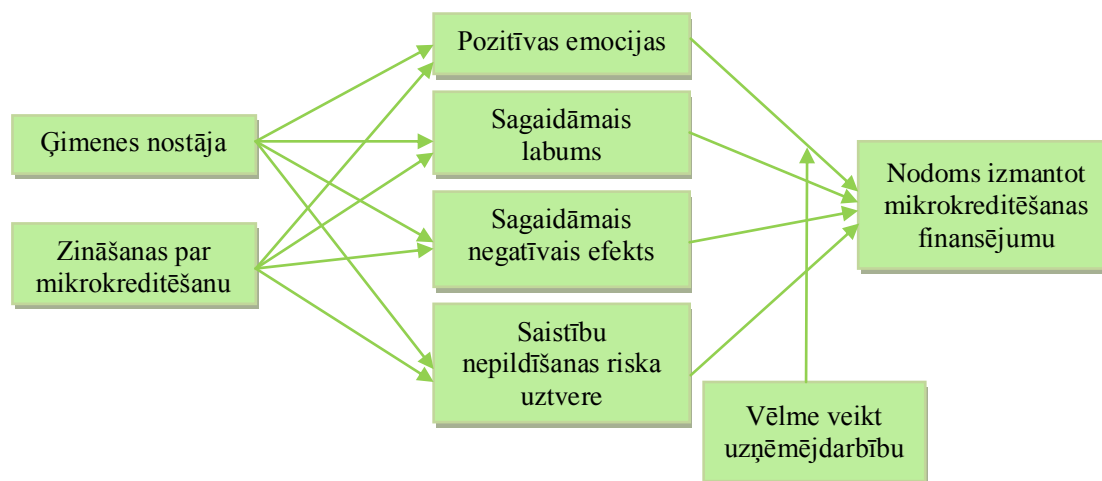
³**Labie M., Armendariz B.** *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Company, 2011. pp. 22 – 23

⁴**Ledgerwood J., Earne J., Nelson C.** *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. 41. p.

⁵**Valsts akciju sabiedrība “Latvijas Attīstības finanšu institūcija Altum”.** *Mikrokreditēšanas programma*. Pieejams: http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/mikrokreditesanas_programma (skatīts 09.04.2015)

⁶**Latvijas Garantiju Aģentūra.** *Mikroaizdevums*. Pieejams: <http://www.lga.lv/index.php?id=198> (skatīts 05.04.2015)

izmantoja izlasi no 1250Šrilankas Ziemeļu provinces jauniešiem. Pētījums, kuru veica austrāliešu pētnieki *Charles Jebarajakirthy* un *Antonio Lobo*, izmantoja 2.2. attēlā redzamo faktoru ietekmes shēmu, atbilstoši kurai tika pārbaudītas vairākas hipotēzes par faktoru ietekmes nozīmīgumu.



2.2.att. Mikrokreditēšanu ietekmējošo faktoru pārbaudes shēma

Avots: autores veidots attēls, izmantojot Jebarajakirthy C., Lobo A. A study investigating attitudinal perceptions of microcredit services and their relevant drivers in bottom of pyramid market segments. // Journal of Retailing and Consumer Services, Volume 23, 2015. pp. 39 – 48

Pētījums atklāja, ka konkrētajā izlasē pozitīva nostāja un entuziasms pozitīvi ietekmē lēmuma pieņemšanu par mikrokreditu izmantošanu. Tā kā jaunieši ir vairāk pakļauti emociju ietekmei, tad šim tirgus segmentam tas ir būtisks ietekmes faktors. Savukārt sagaidāmais labums, kas ietver cerības, ka mikrokreditēšanas finansējums uzlabos indivīda personīgo finansiālo stāvokli un sabiedrības vispārējo labklājību, jauniešu vidū rada nenozīmīgu ietekmi uz nodomu par šī pakalpojuma izmantošanu. Sagaidāmajam negatīvajam efektam, savukārt izrādījās nozīmīga negatīva ietekme uz nodomiem izmantot mikrokreditdevēju pakalpojumus, kas liecina, ka jauniešus biedē augtā procentu maksa, komisijas maksājumi, nodrošinājuma nepieciešamība vai pārmērīgā formalitāte kredīta saņemšanas procesā. Turpretī saistību nepildīšanas risks šos jauniešus nebiedē – šī faktora ietekme izrādījās nenozīmīga¹. Autore uzskata, ka šādus novērojumus var izmantot tālākajās mārketinga komunikāciju programmās, pielietojot divējādu stratēģiju – pozitīvu emociju vairošanai un šaubu par sagādāmajiem negatīvajiem efektiem mazināšanu.

¹*Jebarajakirthy C., Lobo A. A study investigating attitudinal perceptions of microcredit services and their relevant drivers in bottom of pyramid market segments. // Journal of Retailing and Consumer Services, Volume 23, 2015. pp. 45 – 46*

Pētījumā atklājās arī indivīdu ģimenes nostājas un zināšanu par nozari netiešā ietekme uz viņu nodomiem izmantot mikrokreditēšanas finansējumu. Pārbaudot hipotēzes par ģimenes nostājas ietekmi, atklājās, ka:

- ja jaunieša ģimene atbalstīs viņa nodomus izmantot mikrokredītus, tas radīs nozīmīgu ietekmi uz personas pozitīvajām emocijām attiecībā pret šiem finanšu pakalpojumiem;
- ja jaunieša ģimene atbalstīs mikrokredītu izmantošanu, tas nozīmīgi vairo pārliecību par sagaidāmajām priekšrocībām, ko sniedz šo finanšu pakalpojumu izmantošana;
- ja jaunieša ģimene atbalstīs mikrokredītu izmantošanu, tas nozīmīgi mazinās šaubas par sagaidāmajiem negatīvajiem efektiem šī finanšu pakalpojuma izmantošanā;
- ģimenes nostājai nav nozīmīgas ietekmes uz personas saistību nepildīšanas riska uztveri.

Savukārt hipotēžu pārbaude par zināšanām un orientēšanos mikrokreditēšanas nozarē atklāja, ka:

- orientēšanās mikrokreditēšanas nozarē un zināšanas par to nozīmīgi ietekmē personas pozitīvās emocijas un nostāju pret šo pakalpojumu izmantošanu;
- zināšanas par šo nozari nozīmīgi vairo pārliecību par sagaidāmo labumu no šo pakalpojumu izmantošanas;
- tāpat zināšanas par nozari nozīmīgi pastiprina bailes par sagaidāmajiem negatīvajiem efektiem un saistību nepildīšanas risku.

Un visbeidzot, vēlme veikt uzņēmējdarbību vairo pozitīvās emocijas attiecībā pret mikrokredītu finansējuma izmantošanu, tādējādi pozitīvi ietekmējot nodomus izmantot šos pakalpojumus. Savukārt vēlme veikt uzņēmējdarbību nepastiprina / nemazina sagaidāmā labuma un saistību nepildīšanas riska uztveres ietekmi uz nodomu izmantot mikrokredītus. Toties šis faktors nozīmīgi mazina sagaidāmo negatīvo efektu ietekmi uz nodomu izmantot šos finanšu pakalpojumus, kas nozīmē, ka orientēšanās nozarē kļūst bailes par mikrokreditēšanas iespējamajiem negatīvajiem efektiem¹.

Autore uzskata, šādu faktoru ietekmes modeli var papildināt ar tādiem faktoriem kā valsts pārvaldes institūciju nostāja, masu mediju darbība, mikrokreditēšanas nozares pārstāvju iniciatīva un citi faktori. Ne mazāk svarīgs faktors vispārējā kredītu tirgū ir informācijas pieejamība un tās kvalitāte. Šis faktors kļūva arvien svarīgāks pēc mikrokreditēšanas tirgus uzplaukuma, jo šī tirgus ietvaros tiek apkalpoti patērētāji, kam lielākoties nav iepriekšējās kredītvēstures. Konkurences saasinājums radīja vēl lielāku nevēlēšanos dalīties ar informāciju par saviem klientiem, kas laika

¹**Jebarajakirthy C., Lobo A.** *A study investigating attitudinal perceptions of microcredit services and their relevant drivers in bottom of pyramid market segments.* // Journal of Retailing and Consumer Services, Volume 23, 2015. 46. p.

gaitā radīja priekšnoteikumus neatkarīgu uzņēmumu izveidei, kas nodarbojas ar nepieciešamās informācijas uzkrāšanu un nodošanu kredītdevējiem, par to saņemot samaksu¹. Citu faktoru ietekmes atklāšanai ir nepieciešama plašāka dažādo mikrokreditēšanas aspektu izziņāšana, paredzot galveno raksturlielumu izpēti.

2.1.2. Mikrokreditēšanas galvenie raksturlielumi

Lai sekmīgāk izprastu atšķirību starp tradicionālajiem komercbanku kredītiem un mikrokredītiem, ir svarīgi izpētīt šī finanšu pakalpojuma saturu atbilstoši galvenajiem raksturlielumiem: iespējamās atbilstības struktūras, kreditēšanas metode, apmērs, termiņš, atmaksas nosacījumi, nodrošinājums, maksa par aizdevumu, aizdevuma veids.

Klasiskā mikrokreditēšana paredz trīs veidu atbildības struktūras:

- „Solidaritātes grupas” (*Solidarity Groups*) – atbildības struktūra, kas atbilst klasiskajam „Grameen modelim”, paredzot piecu personu solidaritātes grupu, kurā katrs no grupas dalībniekiem sniedz garantiju par pārējo grupas locekļu veikto aizdevuma atmaksu. Ja kāds no grupas dalībniekiem nespēj pildīt savas saistības, pārējiem grupas dalībniekiem ir jāveic šīs aizdevuma daļas maksa vai arī tiek zaudēta pieceja turpmākajiem aizdevumiem nākotnē.
- „Ciemata kreditēšana” (*Village Banking*) – „Solidaritātes grupas” koncepcijas piemērošana plašākai grupai (15 – 30 personas), paredzot iekšējo aizdevuma pārvaldību gan izsniegšanas, gan atmaksas procesā.
- Individuālā kreditēšana – aizdevumu saņem un atmaksu garantē tikai persona. Tas ir mikrokreditēšanas veids, kuram ir izteiktākā līdzība ar tradicionālajiem kreditēšanas pakalpojumiem. Nozīmīga atšķirība ir skar nodrošinājuma nepieciešamību – par cik nenodrošināti aizdevumi ir mikrokreditēšanas pamatā, gadījumos, kad aizdevējs tomēr pieprasa nodrošinājumu, šim objektam var būt zema tirgus vērtība, tomēr tam jābūt apveltītam ar augstu personīgo vērtību priekš aizņēmēja, lai maksimāli garantētu aizdevuma vērtību².

Autore uzskata, ka „Ciemata kreditēšanas” modeļa pielietošanas gadījumā būtiska nozīme ir sociālās starpniecības nodrošināšanai, jo parādās nepieciešamība pēc zināšanām par racionālu

¹Janvry A., McIntosh C., Sadoulet E. *The Supply and Demand Side Impacts of Credit Market Information*. Federal Reserve Bank of San Francisco, 2006. 45 p.

²Labie M., Armendariz B. *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Company, 2011. 23. p.

finanšu pārvaldību, kā arī vispārējiem vadības procesiem, kas nodrošinātu, ka visi grupas dalībnieki savlaicīgi veiks aizdevuma atmaksu.

Kreditēšanas metode ir tieši atkarīga no aizdevuma saņēmēja. Šis kritērijs ietekmē arī iepriekš pieminēto atbildības struktūras modeli. Izvēlēta kreditēšanas metode ietekmē gan finanšu pakalpojuma saturu, klientu atlasī, pieteikšanās un aizdevumu piešķiršanas procesu, aizdevuma atmaksas procesu, monitoringa īstenošanu un kredītportfeļa pārvaldīšanu, gan arī paša kredītdevēja institucionālo struktūru un personāla vadību, tajā skaitā apmācības un atalgojumu. Izšķir divas kreditēšanas metodes veidus:

- Grupu kreditēšana – viena aizdevuma piešķiršana vairāku personu grupai. Šī metode iekļauj iepriekš minēto „Solidaritātes grupu” un „Ciematu” kreditēšanu. Grupu kreditēšanas metode samazina kredītdevēja darījumu izmaksas, aizdevumu atmaksas monitoringa izmaksas, nozīmīgi mazina kredītrisku, kā arī ļauj saņemt aizdevumu arī personām, kurām būtu grūtības saņemt pat individuālu mikrokredītu. Tajā pašā laikā pastāv arī zināmi trūkumi, piemēram, salīdzinoši ierobežots produktu sortiments, konfidencialitātes trūkums, kā arī kovariācijas risks, kas izpaužas gadījumos, kad visi grupas dalībnieki vienlaicīgi tiek pakļauti vienam un tam pašam riskam, kas saistīts ar līdzīgām saimnieciskām darbības veidiem vai konkrētiem notikumiem.
- Individuālā kreditēšana – metode paredz detalizētāku sākotnējo aizņēmēja analīzi, kā arī ciešāku kontaktu līguma termiņa laikā. Lēmums par aizdevuma piešķiršanu un aizdevuma apmērs šajā gadījumā ir tieši atkarīgs no aizņēmēju raksturojošiem faktoriem. Sākotnēji īpaša nozīme tika pievērsta norādītajam aizdevuma mērķim, tomēr laika gaitā tas kļuva par sekundāru faktoru, jo aizdevuma mērķis bija izsecināms no analizējamās aizņēmēja naudas plūsmas, nodarbošanās un tamlīdzīgi.

Naudas plūsmu analīze primāri ir raksturīga tikai individuālās kreditēšanas metodei, un paredz visaptverošu izmaksu struktūras analīzi, lai noteiktu paredzamos izdevumus līguma termiņa laikā, kas ļaus noteikt aizņēmēja maksātspēju. Šim nolūkam var izmantot arī dažādus palīginstrumentus, piemēram, kredītreitinga noteikšanu, kredītspējas vērtēšanu, psihometriskos novērojumus vai citus instrumentus, atkarībā no pieejamības konkrētajā tirgū. Psihometrisko novērojumu pielietošana ir salīdzinoši jauna aizņēmēja maksātspējas vērtēšanas metode, kas paredz virkni speciālistu jautājumu, atbildes uz kuriem sniedz priekšstatu par personas raksturu, dzīves skatījumu un tamlīdzīgi. Savukārt, lai izmantotu kredītspējas vērtēšanas metodi klientam, kuram nav

kredītvēstures, analīzes procesā mēdz izmantot komunālo rēķinu apmaksas, telefona rēķinu apmaksas, īres apmaksas vēsturi¹.

Autore uzskata, ka mikrokreditēšana aizņēmējiem sniedz iespēju iegūt vismaz minimālu kredītvēsturi, kas nākotnē viņu var pietuvināt iespējai saņemt klasiskos finanšu pakalpojumus, tādā veidā stiprinot un attīstot vispārējo finanšu sistēmu un vairojot personu labklājību.

Aizdevuma apmērs ir viens no galvenajiem kritērijiem, kas, pēc autores domām, visvairāk atšķir komercbanku īstenoto kreditēšanu no mikrokreditēšanas. Aizdevuma apmērs var būt no 5 ASV dolāriem līdz 20 000 ASV dolāru un vairāk, atkarībā no aizdevuma veida, tomēr summas var atšķirties valstu un reģionu starpā. Klientam pieejamo kredītlimitu laika gaitā iespējams palielināt atbilstoši vajadzībām, maksāspējai un uzkrātajai kredītvēsturei, tomēr kredītlimita apmēram nevajadzētu pieaugt lineārā progresijā². Būtībā mikro–aizdevumiem jābūt pietiekoši maziem, lai piesaistītu iedzīvotājus ar zema līmeņa ienākumiem un pietiekami lieliem, lai nosegtu darījumu izmaksas³. Autore uzskata, ka kreditējot personas ar salīdzinoši zema līmeņa ienākumiem, ir īpaši rūpīgi jāizvērtē aizdevuma apmēra atbilstību aizdevuma mērķim, jo personām, kas iepriekš nav saņēmušas šādus finanšu pakalpojumus, var rasties sarežģījumi pieņemt racionālu lēmumu par nepieciešamo aizdevuma apmēru. Individuālās kreditēšanas gadījumā šim nolūkam izmanto jau iepriekš pieminēto cieša kontakta uzturēšanu ar klientu.

Aizdevuma summai atbilstošs atmaksas termiņš ir vēl viens svarīgs mikrokreditēšanas aspekts. Lielākā daļa klasisko mikroaizdevumu termiņš ir no 3 mēnešiem līdz gadam vai ilgāk. Grupu aizdevumiem parasti ir īsāki termiņi nekā individuālajiem aizdevumiem, jo apkalpoti tiek riskantāki klienti. Aizdevumi lauksaimniecības darbu veikšanai var būt pieskaņoti sējas un ražas novākšanas periodiem, savukārt hipotekārie kredīti paredz garākus termiņus, atkarībā no nekustamā īpašuma vērtības.

Nosakot konkrētu aizdevuma termiņu, ir jādefinē arī termiņam atbilstoši aizdevuma atmaksas nosacījumi, kas maksimāli atbilst aizņēmēja paredzamajām finanšu līdzekļu plūsmām. Parasti mikrokredīti tiek atmaksāti vienreizējā maksājumā vai veicot periodiskus, visbiežāk vienādus, maksājumus konkrētā aizdevuma termiņa laikā. Šie maksājumi parasti sastāv gan no aizņemtā kapitāla, gan no procentu likmes par kapitāla izmantošanu, un tie var tikt veikti reizi nedēļā, reizi divās nedēļās vai reizi mēnesī, atkarībā no aizdevuma struktūras. Biežāk veikti

¹Ledgerwood J., Earne J., Nelson C. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. pp. 214 – 216

²Turpat, 213. p.

³Haase D. *The Credibility of Microfinance: Studies of Impact and Performance*. BRILL, 2013. 66. p.

maksājumi būtiski samazina kredītrisku, tajā pašā laikā palielinot klienta darījuma izmaksas, padarot aizdevumu mazāk nepieejamu aizņēmējam¹. Svarīgs aspekts ir arī priekšlaicīgas aizdevuma atmaksas iespējas – klientam tas nozīmē mazāku risku piedzīvot maksātnespējas iestāšanos, savukārt aizdevējam tas ļauj ātrāk atjaunot kredītportfeli, piesaistot arvien jaunus klientus². Autore uzskata, ka, ņemot vērā mikrokreditēšanas pakalpojumu patērētāju raksturojošās iezīmes, ir svarīgi nodrošināt iespējami elastīgus aizdevumu atmaksas nosacījumus.

Kā jau iepriekš minēts, mikroaizdevumu saņemšanai parasti nav nepieciešams nodrošinājums, tomēr ir gadījumi, kad aizdevējs to var pieprasīt. Personām ar zemu ienākumu līmeni parasti ir grūtības nodrošināt atbilstošu nodrošinājumu kustamo un nekustamo īpašumu formā, tāpēc aizdevēji mantiskā nodrošinājuma vietā piedāvā izmantot dažādus alternatīvus nodrošinājuma veidus:

- Grupas galvojums – izpaužas jau iepriekš pieminētajos grupas aizdevumos, kad katrs grupas dalībnieks galvo par kopējā aizdevuma atmaksu. Ir gadījumi, kad aizdevējs grupai pieprasa veidot garantiju fondu, kas tiks izlietots gadījumā, ja kāds no grupas dalībniekiem nespēs pildīt savas saistības.
- Uz raksturu balstīta kreditēšana – aizdevuma piešķiršanas lēmums tiek pamatots ar aizņēmēja labo reputāciju, kas šajā gadījumā darbojas kā aizdevuma nodrošinājums. Informācija par aizņēmēja reputāciju tiek saņemta ar aizņēmēju saistītās iestādēs.
- Biežas vizītes – šāds nodrošinājums ir reāls gadījumā, ja to pieļauj aizdevēja un aizņēmēja ģeogrāfiskais izvietojums. Biežas vizītes ļauj aizdevējam ne tikai pārliecināties par aizņēmēja veikto saimniecisko darbību, dzīvesveidu un priekšstatu par maksāspēju, bet arī nodibināt ciešāku kontaktu ar aizņēmēju.
- Obligātie uzkrājumi – aizdevēja pieprasīts uzkrājumu fonds, kas jāveido aizņēmējam un kas nevar tikt izmantots, kamēr aizdevums nav atmaksāts pilnā apmērā.
- Personīgais galvojums – gadījumi, kas aizdevuma atmaksu garantē trešā persona³.

Salīdzinājumā ar klasisko kreditēšanu, pēc autores domām, minētajiem mikrokredītu nodrošinājumiem ir raksturīgs paaugstināts risks un izmaksas, jo, salīdzinājumā ar tradicionālo kreditēšanu, nav iespējams veikt, piemēram, ķīlas realizāciju. Bez tam, ja par aizdevuma

¹Ledgerwood J., Earne J., Nelson C. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. 214. p.

²Ledgerwood J. *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998. pp. 1 – 135

³Ledgerwood J., Earne J., Nelson C. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. pp. 217 – 218

nodrošinājumu kalpo aizņēmēja reputācija, pastāv augsts subjektivitātes un nepatiesas informācijas sniegšanas risks.

Ja tomēr aizņēmējam ir iespēja sniegt mantisku nodrošinājumu, tad aizdevējam nav tik svarīga nodrošinājuma objekta tirgus vērtība, cik nozīmīgums priekš paša aizņēmēja, tādā veidā garantējot, ka aizņēmējam būs vērtīgs motivācijas avots aizdevuma atmaksāšanai¹.

2.1.3. Mikrokredītu maksas struktūra un pakalpojumu veidi

Ņemot vērā mikrokreditēšanas mērķa auditoriju, ne mazāk svarīgs aspekts ir maksa par izmantoto kapitālu. Līdzīgi klasiskajai kreditēšanai, maksa par mikrokredītu sastāv no procentu maksājuma, komisijas un atsevišķos gadījumos atrunāti līgumsodi par aizdevuma atmaksas kavēšanu². Svarīgi ir tas, ka lielākoties mikrokreditēšanas klienti nav jūtīgi pret procentu likmju apmēra izmaiņām, tas ir, viņi nesāks aizņemties mazāk vai vairāk, mainoties procentu likmei. Un tas, ka procentu likme ir nozīmīgi augstāka par komercbanku piedāvātajām likmēm, neattur no vēlēšanās aizdevumu saņemt, kam cēlonis ir tradicionālo finanšu pakalpojumu nepieejamība³. Autore uzskata, ka aizņēmēju nejūtīgums pret procentu likmju apmēriem paredz paaugstinātu aizdevēju atbildību par adekvātas maksas par aizdevumu noteikšanu, lai tādā veidā neciestu visas sabiedrības labklājības līmenis.

Nosakot procentu likmi, līdzīgi kā komercbankas, mikrokredītu sniedzēji paredz nosegt izmaksas, un izmaksu struktūra parasti sastāv no:

- ārējā kapitāla izmantošanas izmaksām,
- operatīvajām izmaksām,
- uzkrājumiem nedrošiem parādiem,
- resursu cenas.

Izmaksu struktūra būtībā ir atkarīga no kredītdevēja veida, jo, piemēram, organizācijai, kas kreditēšanu īsteno no ziedotiem finanšu līdzekļiem, būs minimālas ārējā kapitāla izmantošanas izmaksas⁴.

¹Ledgerwood J. *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998. pp. 1 – 138

²Ledgerwood J., Earne J., Nelson C. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. 218.lpp.

³Ledgerwood J. *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998. pp. 1 – 138

⁴Ledgerwood J. *Microfinance Handbook (Sustainable Banking with the Poor)*. World Bank Publications, 1998. 139. p.

Pastāv vairākas metodes, kā aprēķināt aizdevuma procentu maksājumus, tomēr populārākās ir degresīvā metode, kas paredz procentu maksājumu rēķināt no atlikušās pamatsummas, un vienotas likmes metode, kas, savukārt paredz procentu maksājumu aprēķināt no sākotnējās aizdevuma summas. Tiek atzīmēts, ka biežāk tiek izmantota vienotas likmes metode vienkāršoto aprēķinu dēļ, tomēr šī metode paredz arī lielākas aizņēmēja izmaksas salīdzinājumā ar degresīvo metodi. Lai gan vienotas likmes metode sniedz zināmas priekšrocības kredītdevējam, godīgāka metode attiecībā pret aizņēmēju noteikti ir degresīvā metode.

Bez procentu likmes, mikroaizdevumu sniedzēji ietur arī komisijas maksu par aizdevuma noformēšanu / apkalpošanu un tamlīdzīgi. Aizdevēji nereti šos komisijas maksājumus izmanto lielākas peļņas gūšanai, jo izmaksas jau ietver procentu likmes apmērs. Daļa aizdevēju komisijas maksu ietur slēdzot aizdevuma līgumu, savukārt citi kredītdevēji komisijas maksājumu ieskaita aizdevuma mēneša maksājumā.

Arī šajā nozarē ne mazāk svarīga ir aprēķinātā gada procentu likme, kas parāda aizņēmēja kopējās izmaksas. Mikrokredītiem šī procentu likme sastāv ne tikai no procentu maksājuma, komisijas un citiem klasiskajiem aizņēmēja izdevumiem, bet arī obligātajiem iekrājumiem un grupas fondiem, kas raksturīgi tikai šai nozarei. Būtībā gada procentu likmes apmēru ietekmē arī procentu maksājumu aprēķina metode, tāpēc tas var kalpot par noderīgu aizdevēju piedāvājumu salīdzināšanas instrumentu gadījumā, ja aizņēmējs neizprot aizdevēja izmantoto aprēķina metodi.

Kā jau iepriekš minēts, aizdevuma mērķi arī mikrokreditēšanas nozarē ir dažādi, tāpēc nozarē pastāv dažādi pakalpojumu veidi, kas atbilst konkrētam aizdevuma mērķim, piemēram:

- finanšu līdzekļu plūsmas vadība, kam atbilst tādi aizdevumu veidi kā patēriņa kredīti, aizdevumi apgrozāmo līdzekļu finansēšanai;
- risku vadība, kam atbilst aizdevumi ārkārtas gadījumiem un kredītlīnijas;
- aktīvu veidošana un produktīvā investēšana, kam atbilst aizdevumi pamatlīdzekļu finansēšanai, līzings un mājokļu aizdevumi.

Aizdevumi apgrozāmo līdzekļu finansēšanai bija sākotnējais aizdevumu veids mikrokreditēšanas nozarē. Savukārt patēriņa aizdevumi iemantoja lielāku popularitāti privātpersonu vidū, ļaujot īstenot gan ikdienas patēriņa vajadzību apmierināšanu, gan lielāku pirkumu veikšanu, kas saistīti ar dažādiem personu dzīves posmiem un notikumiem, piemēram, kāzām, bērēm, ārkārtas gadījumiem vai studijām. Šādi aizdevumi palīdz izlīdzināt mājāsaimniecību naudas plūsmu, kas mazina atkarību no ienākumiem plūsmas, it īpaši, ja ienākumi nav regulāri. Tiek atzīmēts, ka gadījumos, kad kredītdevējs formāli nepiedāvā patēriņa

aizdevumus, aizņēmējs pieteiksies aizdevumam apgrozāmo līdzekļu finansēšanai, bet izmantos patēriņam.

Risku vadības nolūkiem kredītdevēji piedāvā aizdevumu ārkārtas gadījumiem, kas parasti paredz ātru aizdevuma noformēšanas procesu un balstās uz jau nodibinātu ciešu kontaktu starp aizņēmēju un kredītdevēju, kā arī kredītlīnijas, kuras nodrošina, ka pie esošā mikroaizdevuma tiek pievienots papildus aizdevums ar nosacījumu, ka pieprasītā summa ir salīdzinoši neliela. Gan ārkārtas gadījumu aizdevumu, gan kredītlīniju gadījumā tiek stingri vērtēta iepriekšējā kredītvēsture, kas izveidojusies pie konkrētā aizdevēja.

Savukārt aizdevumi pamatlīdzekļu finansēšanai paredz nosacījumu, ka iegādātais objekts ilgtermiņā kalpos ienākumu radīšanai, kas uzlabos aizņēmēja spēju pildīt savas saistības pret kreditoru. Līdzīgi tradicionālajam finanšu pakalpojumam, arī mikrokreditēšana paredz aizņēmēja iespēju izmantot kustamu objektu, par to veicot regulārus maksājumus līdz brīdim, kad tiks nomaksāta visa aizdevuma summa, kurā ietilpst objekta vērtība un maksa par aizdevumu. Bez tam, arī mikrokreditēšana paredz gan finanšu līzinga, gan operatīvā līzinga iespējas.

Pastāv salīdzinoši nozīmīga atšķirība starp komercbanku piedāvātajiem hipotekārajiem kredītiem un mikrokredītdevēju piedāvātajiem mājokļu aizdevumiem. Ja komercbankas nodrošina ilgtermiņa aizdevumus nekustamā īpašuma iegādei, kurā par nodrošinājumu ir tas pats nekustamais īpašums, tad mikrokredītdevēji saviem klientiem piedāvā aizdevumu esošo mājokļu renovēšanai vai paplašināšanai, jaunu mājokļu būvniecībai, pamata infrastruktūras ierīkošanai vai zemes iegādei. Daudzi kredītdevēji laika gaitā sāka piedāvāt tradicionālās hipotēkas personām ar zema līmeņa ienākumiem, tādā veidā saglabājot mikrokreditēšanas elementus. Tomēr tiek norādīts, ka mikrokreditēšanas pakalpojumu patērētāji neizrāda nozīmīgu interesi par tik liela apjoma un tik gara termiņa aizdevumiem, dodot priekšroku cita veida aizdevumiem, piemēram, patēriņa kredītiem, kas paredzēti studijām un citiem notikumiem, kam šo aizņēmēju skatījumā ir prioritāra nozīme¹.

Viennozīmīgi var teikt, ka mikrokreditēšana radīja ietekmi uz daudzām sabiedrības dzīves jomām. Mikrokreditēšanas koncepcijas veidotājs, iepriekš pieminētais *Muhamaad Yunus*, uzsver, ka visa finanšu sistēma, kurā tagad ietilpst arī mikrofinansēšanas sektors, ir atbildīga par to, lai globalizācijas radītie apstākļi nabadzības skartās personas pietuvinātu vispasaules attīstības līmenim nevis vēl vairāk nošķirtu tās sabiedrības daļas, kas klasificējas klasiskos finanšu pakalpojumu izmantošanai. Globalizācijai ir jāvairo harmoniju un sadarbību starp maziem un

¹Ledgerwood J., Earne J., Nelson C. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. pp. 223 – 227

lieliem uzņēmumiem, paredzot, ka brīvā tirdzniecība nozīmē brīvību arī priekš sabiedrības finansiāli „vājākajiem” dalībniekiem¹.

Nozīmīgās pārmaiņas, ko sekmēja mikrokredītu parādīšanās, izraisīja plašas diskusijas par mikrokreditēšanas reālo ietekmi uz sabiedrības daļu, kas izmanto šos pakalpojumus, kā arī finanšu sistēmu kopumā. Šajā kontekstā jāvērtē arī ietekmes heterogenitāte. Kā piemēru var minēt pētījumu, ko veica Monašas universitātes asociētais profesors Asaduls Islams (*Asadul Islam*), izveidojot izlasi no mājsaimniecībām Bangladešā, kurām raksturīga atšķirīga mikrokredītu izmantošanas pieredze, t.sk., kredītu neizmantošana. Atklājās, ka mikrokredītu izmantošanai ir nozīmīga ietekme uz mājsaimniecību patēriņa apmēru. Sadalot mājsaimniecības pēc ienākumu kritērija, atklājās, ka mikrokreditēšana vairāk ietekmē mājsaimniecību grupu ar zemāko ienākumu līmeni, savukārt mājsaimniecības ar augstāka līmeņa ienākumiem un zemes platību īpašumā mikrokreditēšanas ietekmi izjūt nozīmīgi mazāk. Šāda veida pētījumu rezultāti var palīdzēt kredītdevējiem segmentēt tirgu ar mērķi uzlabot savus piedāvājumus priekš segmenta, kam šis produkts ir īpaši nepieciešams². Autore uzskata, ka arī neveiksmīga kreditēšanas prakse var palīdzēt izprast tirgus reakciju uz konkrētu produktu / pakalpojumu, tomēr šādi pētījumi var palīdzēt priekšlaicīgi signalizēt par nepieciešamajām pārmaiņām kreditēšanas praksē.

2.1.4. Ar mikrokreditēšanu saistīto viedokļu atšķirības

Kā jau iepriekš minēts, nereti mikrokreditēšanu nodrošināja, piemēram, bezpeļņas organizācijas, kas šim nolūkam izmantoja ziedotos līdzekļus. Rezultātā tika secināts, ka aizņēmēji ir vienīgie, kas maksā par jebkāda veida palīdzību šajā līdzekļu aprites posmā. Tas radīja spiedienu uz nozares dalībniekiem – bija nepieciešama plašāka komercializācija, uz peļņas gūšanu orientētas aktivitātes, kā arī tirgus līmeņa procentu likmju noteikšana. Sakārtojot arī šos aspektus, arvien pieauga gan mikrokredītdevēju, gan aizņēmēju skaits.

Lai gan plaši tika apspriesta nozares pozitīvā ietekme uz nabadzības mazināšanu, praksē trūka pārliecinošu pierādījumu par nozares sniegto ietekmi. Tā vietā valstu valdību lielākā daļa uzmanības tika veltīta mikrokreditēšanas attīstībai, novārtā atstājot ne mazāk svarīgās mazās un

¹**Yunus M., Jolis A.** *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. PublicAffairs, last printing edition, 2008. 273. p.

²**Islam A.** *Heterogeneous effects of microcredit: Evidence from large-scale programs in Bangladesh.* //Journal of Asian Economics, Volume 37, 2015. pp. 56 – 57

vidējās uzņēmējdarbības (MVU) attīstību¹. Šajā kontekstā jāpiemin pētījumi, kas parāda atšķirību starp vienas valsts, šajā gadījumā Bangladešas, MVU darbiniekiem un pašnodarbinātajiem vai mikrouzņēmējiem, kas izmanto mikrokreditēšanas pakalpojumus – MVU darbinieku dzīves līmenis ir salīdzinoši augstāks, kas netieši norāda uz nepieciešamību pievērst pastiprinātu uzmanību MVU attīstībai².

Jāatzīmē, ka sākotnējos pētījumus par nozares ietekmi veica paši mikrokreditēšanas tirgus dalībnieki, kas radīja šaubas par pētījumu rezultātu patiesumu. Tālākie pētījumi, ko veica neatkarīgi pētnieki, lielākoties dažādu universitāšu pārstāvji, apšaubīja iepriekš iegūto pētījumu rezultātu precizitāti un ticamību. Piemēram, Estere Duflo (*Esther Duflo*), kas ir franču ekonomiste un Masačūsetsas tehnoloģiju institūta profesore zinātnes jomās par nabadzības mazināšanas un ekonomikas attīstību, veica izpēti, par pamatu ņemot izlasi no 5000 Marokas mājsaimniecībām, un atklāja nenozīmīgu ietekmi uz patēriņu, uzņēmējdarbības attīstību, izglītības iegūšanu un tamlīdzīgi. Lielākā daļa neatkarīgo pētījumu pierādīja, ka vēl joprojām nav izmērāmu pierādījumu par mikrokreditēšanas pozitīvo ietekmi. Savukārt nozares pārstāvji norāda, ka izmērāmu rezultātu iegūšana ir apgrūtināta metodoloģisku iemeslu dēļ.

Tiek apsvērti vairāki iemesli, kāpēc mikrokreditēšana neattaisnoja savas sākotnējās ideoloģiskās ieceres. Viens no iemesliem ir šo aizdevumu izmantošanu patēriņam, kas no vienas puses izlīdzināja mājsaimniecību naudas plūsmu, bet no otras puses radīja parādu draudus, ko veicināja jau tā zemais ienākumu līmenis. Bez tam, arvien pieaugošas grūtības pildīt saistības radīja palielinātās procentu likmes, kas, atbilstoši *Muhamaad Yunus* izveidotajam sākotnējam modelim, bija jānosaka iespējami zemā līmenī, tomēr konkurences pieauguma rezultātā tika palielinātas līdz tirgus līmenim vai pat augstāk. Tādā veidā tika atspoguļota mikrokreditēšanas izraisītā finanšu līdzekļu aizplūšana no nabadzīgās sabiedrības daļas nevis kapitāla radīšana, kā tas bija sākotnēji atspoguļots šāda finansēšanas veida koncepcijā.

Vēl viens faktors, kas neattaisnoja mikrokreditēšanas sākotnējās ieceres, ir pieprasījums. Pētījumi pierādīja, ka tirgū atspoguļojās samērā ierobežots pieprasījums pēc vienkāršām precēm, kuras nodrošināja pašnodarbinātie un mikrouzņēmēji, kuri izmantoja mikrokreditēšanas finansējumu. Svarīgs aspekts ir arī mikrouzņēmumu darbības neveiksmju īpatsvars – liela daļa uzņēmumu neturpina darbību, jo nespēj pildīt saistības pret kreditoriem. Tomēr ekonomisti

¹**Bateman M.** *Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?* Overseas Development Institute, Background Note, 2011.1.p.

²**Bauchet J., Morduch J.** *Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance.* //World Development, Volume 43, 2013. 295. p.

norāda, ka šāda situācija ir izveidojusies institucionālās vides dēļ – uzņēmumiem trūkst funkcionāla atbalsta, ko būtu jāsniedz visa veida institūcijām¹. Papildus pierādījumus tam, ka mikrokreditēšana var sniegt pozitīvu ieguldījumu uzņēmējdarbības attīstībā un vispārējās labklājības nodrošināšanā tikai ar nosacījumu, ka ir nodrošināta atbilstoša ekonomiskā vide un piemēroti finanšu instrumenti tālākai uzņēmumu attīstībai, sniedz pētījums, ko veica Spānijas, Kanādas un Lielbritānijas atsevišķu universitāšu profesori Marta Kliova (*Myrto Chliova*), Džans Brinkmens (*Jan Brinckmann*) un Nina Rozenbuša (*Nina Rosenbusch*). Pētījuma ietvaros tika veikta plaša meta analīze, sintezējot 545 kvantitatīva rakstura empīriskas atziņas no 90 pētījumiem, kas veikti dažādos laika posmos². Autore uzskata, ka meta analīze ir atbilstošākā pētījumu metode uz šo brīdi tādas nozares pētīšanai kā mikrofinansēšana / mikrokreditēšana, jo nozares pētījumi sniedz diskutabla / konfliktējoša rakstura rezultātus, tāpēc lietderīgi veikt iepriekš veikto pētījumu sintēzi ar mērķi gūt vispārējo priekšstatu par mikrokreditēšanas nozares darbības reālajiem rezultātiem, ņemot vērā pretēju viedokļu aspektu.

Viens no mikrokreditēšanas nozares nepilnību rezultātiem ir 2010. gada Indijas mikrofinansēšanas krīze. Agresīvā pārdošanas un cenu politika mikrokreditēšanas nozarē izraisīja īpaši augstu pieprasījumu to Indijas iedzīvotāju vidū, kam lielākoties raksturīgs zems ienākumu līmenis. Laika gaitā mikrokredītu ņēmēju vidū tika reģistrēts nozīmīgs skaits pašnāvības gadījumu, kuru saistīja ar nespēju pildīt savas saistības. Papildus šai informācijai, tika publicēti ietekmīgāko mikrokreditētāju atzinumi par viņu mērķiem gūt peļņu, kas būtībā neatbilst sākotnējai mikrokreditēšanas koncepcijai. Tas izraisīja masu protestus, kas izpaudās demonstratīvā saistību nepildīšanā, mikrokreditētāju grūtības pildīt saistības pret komercbankām, kā arī valsts pārvaldes institūciju spiedienu par nepietiekami sakārtotu maksāspējas izvērtēšanas procesu. Valsts pārvalde arī atzina, ka ir nepieciešams atbilstošs nozares regulējums, kas iepriekš nebija nodrošināts. Savukārt mikrokreditēšanas nozares pārstāvji atzina, ka krīzi izraisīja nepietiekami detalizēta un padziļināta aizņēmēju maksāspējas izvērtēšana³.

Neveiksmes un asā kritika sekmēja to, ka nozare visā pasaulē tiek „sakārtota”, arvien parādās jauns valstu pārvaldes institūciju regulējums un citas aktivitātes, kas padara šo alternatīvo

¹**Bateman M.** *Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?* Overseas Development Institute, Background Note, 2011. 4. p.

²**Chliova M., Brinckmann J., Rosenbusch N.** *Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations.* //Journal of Business Venturing, Volume 30, Issue 3, 2015. 479. p.

³**Levin G.** *Critique of Microfinance as a Development Mode.* The Journal of Undergraduate Research at the University of Tennessee, Volume 4, 2012. pp. 109 – 117

finansēšanas formu maksimāli drošu patērētājam. Latvijas nebanku kredītdevēju tirgus šajā procesā nav izņēmums.

2.2. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus raksturojums

2.1. nodaļa norādīja uz mikrokreditēšanas tirgus īpatnībām un attīstību, kas sekmēja jaunu kreditēšanas pakalpojumu izveidošanos, fokusēšanos uz īstermiņa patēriņa aizdevumiem, tiešsaistes finansēšanas pakalpojumu parādīšanos un citas pārmaiņas. Šāds tirgus saturs ir raksturīgs Latvijas nebanku kreditēšanas tirgum, kas pēc būtības ir daļa no nebanku finanšu institūcijām¹. Latvijā tikai nedaudzi nebanku kredītdevēji piedāvā klasisko mikrokredītu formu – liela daļa kredītdevēju sniedz tādus finanšu pakalpojumus, kas pēc raksturlielumiem atbilst mikrokreditēšanas pakalpojumiem, tomēr tiek definēti citādāk. Autore uzskata, ka Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus lielākoties satur atvasinātus mikrokredītu pakalpojumus / finanšu pakalpojumus ar mikrokreditēšanas elementiem, tāpēc vērtīgi izmantot 2.1. nodaļā gūto priekšstatu par mikrokreditēšanas nozares būtību un saturu, lai izprastu Latvijas nebanku kreditēšanas nozares saturu.

2.2.1. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus rādītāju analīze

Prakse rāda, ka ne tikai Latvijas, bet arī citu valstu nebanku kreditēšanas nozare gūst arvien lielāku popularitāti patērētāju kreditēšanā, it īpaši pēc dažādiem finanšu sistēmas satricinājumiem, kas radīja izaicinājumu banku sektoram². Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus izveidojies samērā nesen – 2007. gadā Latvijā ienāca pirmais nebanku kreditēšanas uzņēmums, kas deva pirmo impulsu nebanku kreditēšanas tirgus izveidei. Tajā laikā strauji pieauga nozares dalībnieku skaits, kas izskaidrojams gan ar augsto pieprasījuma līmeni, gan ar noteikta nozares regulējuma neesamību³.

Atbilstoši Tirgus un sabiedriskās domas pētījumu centra SKDS sniegtajai informācijai, pieprasījums lielākoties tiek balstīts uz trim iemesliem: salīdzinoši ilgstošais banku aizdevumu

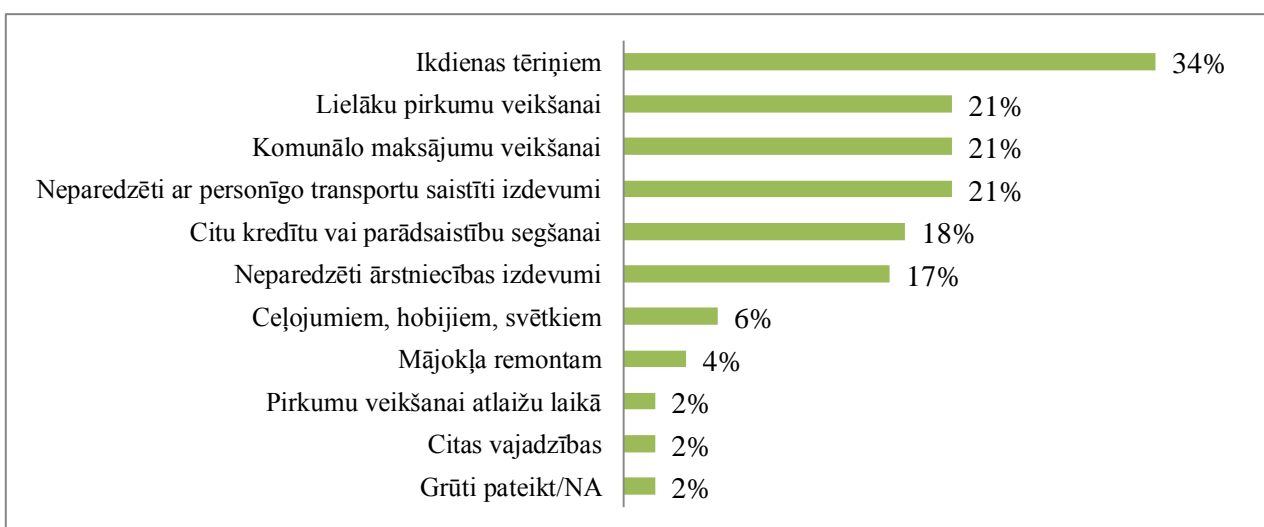
¹The World Bank. *Global Financial Development Report: Nonbank financial institution*. Pieejams: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23268764~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html> (skatīts 10.04.2015)

²Worthington S., Welch P. *Banking without the banks*. // International Journal of Bank Marketing, Volume 29, Issue 2, 2011. pp. 200 – 201

³Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 2. lpp.

saņemšanas process, bankas aizdevumu saņemšanas procesa sarežģītība, mazo aizdevumu summu nepieejamība bankās¹. Autore uzskata, ka 2.1. nodaļā aplūkotā mikrokreditēšanas nozare, tajā skaitā arī Latvijas nebanku kreditēšanas nozare, ir pielāgota tai sabiedrības daļai, kas iepriekš minēto, kā arī daudzu citu iemeslu dēļ neizmanto tradicionālos komercbanku aizdevumus.

Rejs Watsons, kas ir viens no Lielbritānijas patērētāju kreditēšanas ekspertiem, uzsver, ka galvenokārt nebanku kredītdevēju pakalpojumi nepieciešami, jo lielai sabiedrības daļai vēl joprojām nav pieejami tradicionālie komercbanku aizdevumi. Ne mazāk nozīmīga nebanku kredītdevēju pakalpojumu priekšrocība ir salīdzinošā operatīvāte līdzekļu saņemšanā, kas īpaši būtiska, piemēram, ārkārtas gadījumu aizdevumiem. Īstermiņa aizdevumu izlietojuma mērķi, atbilstoši SKDS veiktajai aptaujai, ir redzami 2.3. attēlā.



2.3.att.Latvijas nebanku kredītdevēju sniegto īstermiņa aizdevumu izlietojuma mērķi

Datu avots: autore veidots attēls, izmantojot Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 12. lpp.

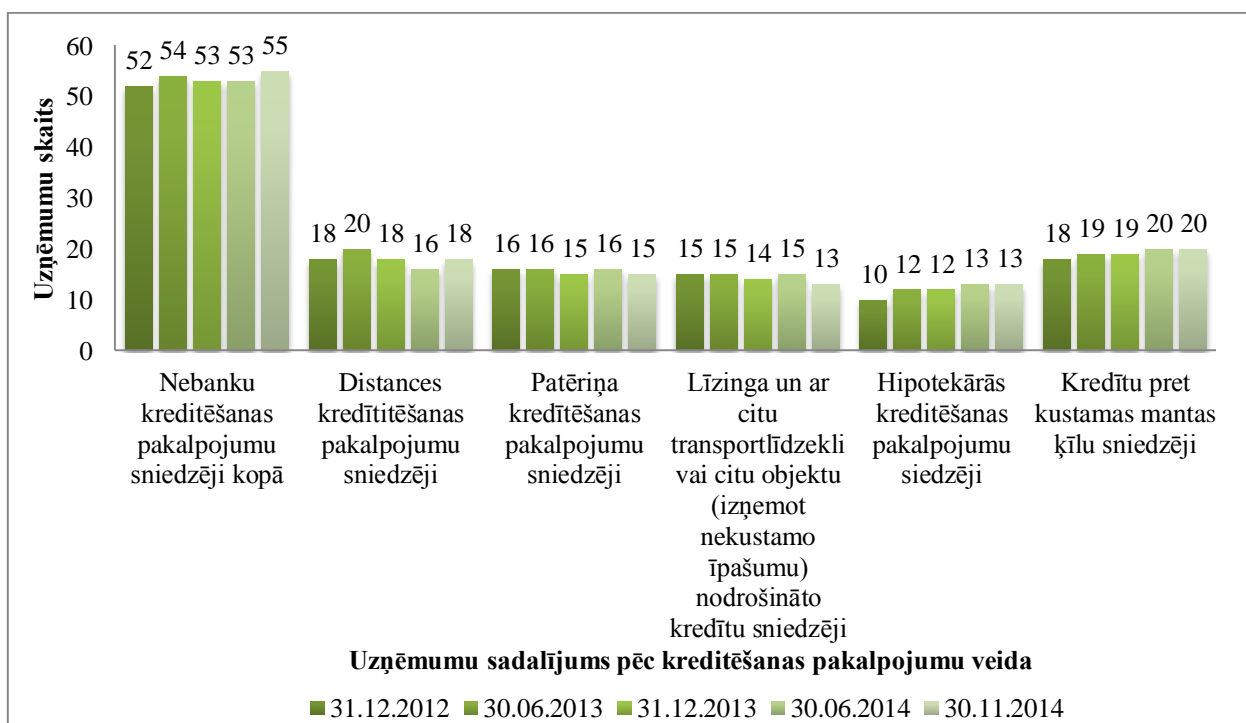
Konkrētās aptaujas rezultāti liecina, ka 43% Latvijas iedzīvotāju finanšu līdzekļu pietiek ikdienas precēm, bet ilgtermiņa preču iegāde ir apgrūtināta, savukārt katram trešajam Latvijas iedzīvotāja pat apģērba iegāde rada finansiālas grūtības. 10 % no aptaujātajiem ir pietiekami daudz līdzekļu ilgtermiņa preču iegādei, bet īpašuma iegāde sagādātu grūtības². Autore uzskata, ka šādas tendences iedzīvotāju materiālajā nodrošinājumā un norādītie nolūki aizdevumu izlietojumam norāda galvenokārt uz iedzīvotāju ienākumu līmeņa neatbilstību patēriņa vajadzībām, kā arī uz apdrošināšanas pakalpojumu nepieejamību vai informācijas trūkumu par

¹Turpat, 4. lpp.

²Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 12. lpp.

tiem, medicīnisko pakalpojumu nepieejamību, nepietiekamu iedzīvotāju vēlmi vai iespējas veikt uzkrājumus un, iespējams, atsevišķu kredītdevēju nepilnvērtīgu klientu maksāspējas izvērtēšanu. Tāpat autore uzskata, ka aizdevumu ņemšana citu aizdevumu vai parādu segšanai ir maksimāli jāierobežo, jo tas palielina patērētāju kopējo kredītsaistību slogu.

Pašreiz nozarē darbojas 58 kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas licenci patērētāju kredītēšanas pakalpojumu sniegšanai¹ (skat. 1. pielikumu). Nozares uzņēmumu skaita dinamiku par periodu no 2013.gada pirmā pusgada līdz 2014. gada pirmā pusgamam sadalījumā pa kredītēšanas veidiem var redzēt 2.4. attēlā.



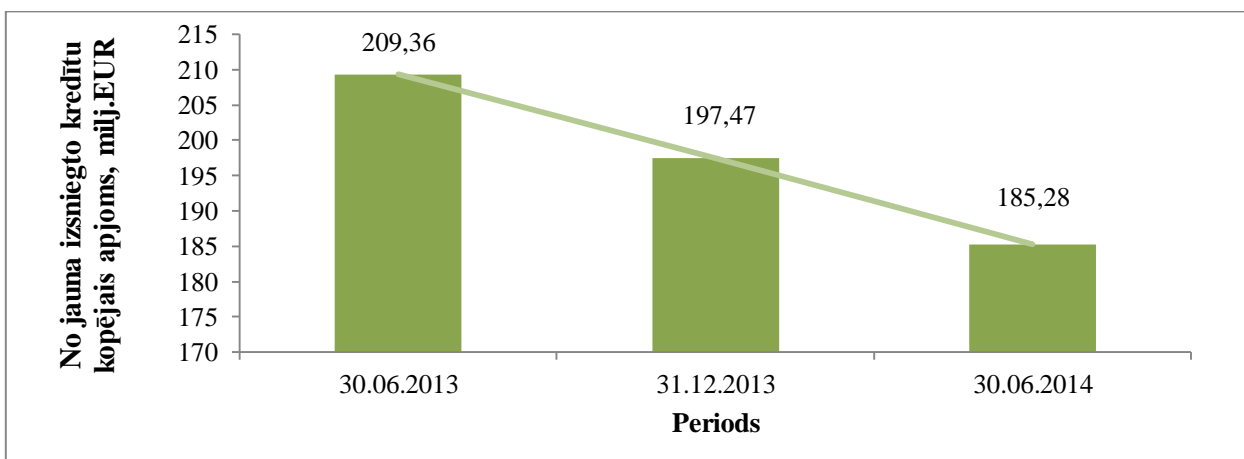
2.4.att.Latvijasnebanku kredītdevēju skaits sadalījumā pa kredītēšanas veidiem

Datu avots: autores veidots attēls, izmantojot **Patērētāju tiesību aizsardzības centrs**. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf (skatīts 10.04.2015)

2.4. attēlā redzamā uzņēmumu skaita dinamika parāda, ka šajā periodā nav bijušas būtiskas izmaiņas uzņēmumu kopējā skaitā. Svārstības uzņēmumu sadalījumā pēc kredītēšanas veidiem norāda uz uzņēmumu stratēģiju maiņu, pārfokusējoties uz kādu noteiktu kredītēšanas veidu vai palielinot diferenciacijas līmeni savos pakalpojumos.

¹Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. Kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas speciālo atļauju (licenci) patērētāju kredītēšanas pakalpojumu sniegšanai. 2015. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/lv/table/kapitalsabiedribas-kuras-sanemu-licenci-pateretaju-krediteanas-pakalpojumu-sniegsanai> (skatīts 11.04.2015)

Nemot vērā salīdzinoši stabilo uzņēmumu skaita dinamiku un no jauna izsniegto aizdevumu apjomu, kas atspoguļots 2.5. attēlā, var secināt, ka vidēji uz vienu nebanku kredītdevēju izsniegtais aizdevumu apjoms ir samazinājies, ko var saistīt ar ieviestajām nebanku kredītēšanas nozares regulējuma pārmaiņām un nozares pašregulācijas attīstību, kas paredz striktākus nosacījumu klientu maksātspējas novērtēšanai, kā arī citus jauninājumus, kas būtiski ietekmējis nebanku kredītdevēju tirgus lielumu¹.

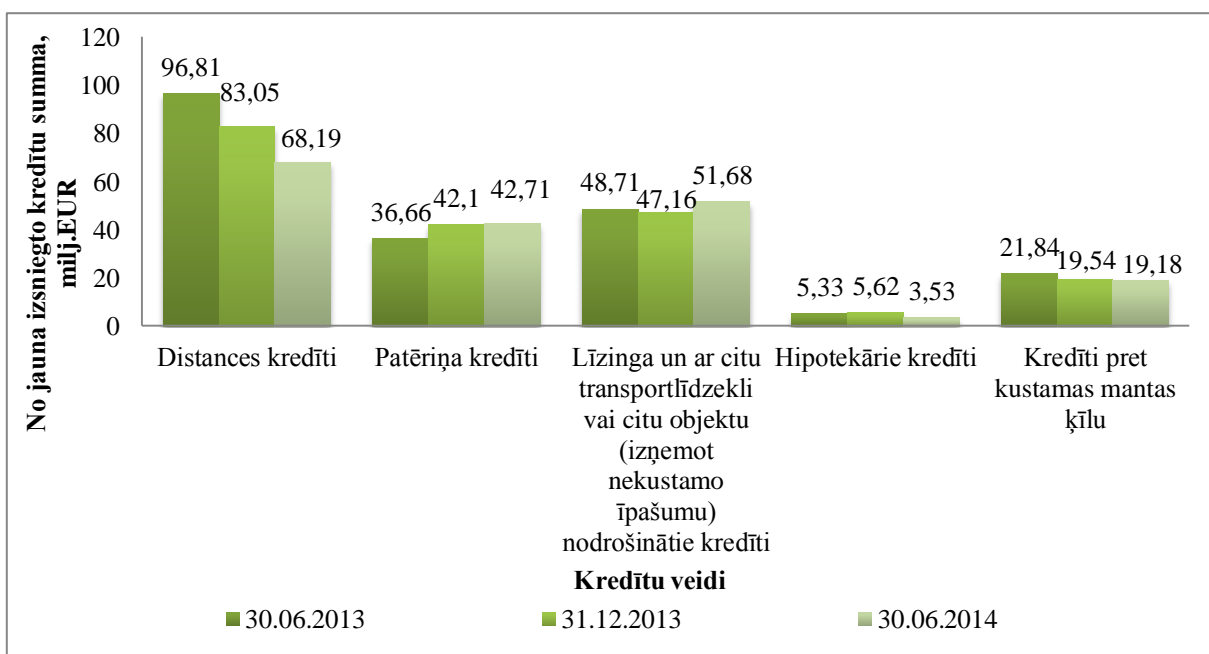


2.5. att. Latvijas nebanku kredītdevēju no jauna izsniegto kredītu kopējais apjoms

Datu avots: autores veidots attēls, izmantojot *Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf (skatīts 10.04.2015)

Lai gan kopējais no jauna izsniegto aizdevumu apjoms ir samazinājies, atsevišķiem kredītēšanas veidiem tika novērots izsniegto aizdevumu apjoma pieaugums (skat. 2.6. att.).

¹Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kredītēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014.16. lpp.

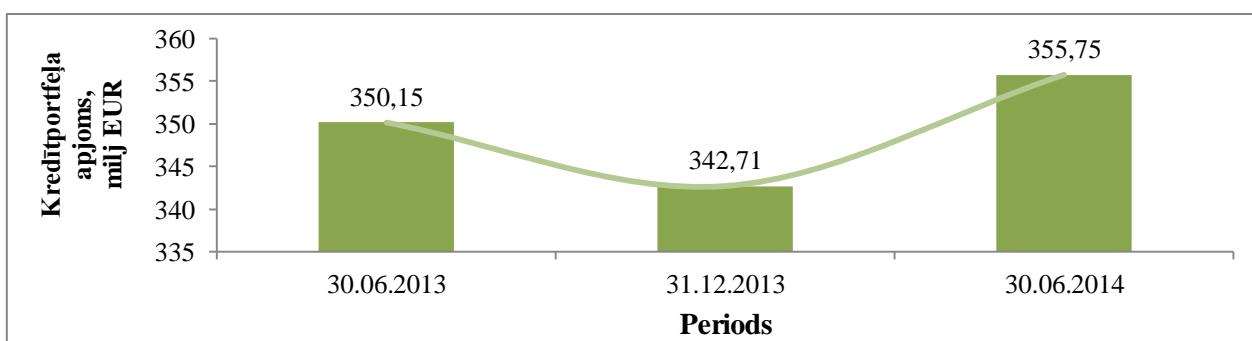


2.6.att.Latvijas nebanku kredītdevēju no jauna izsniegto kredītu apjoms sadalījumā pa kredītēšanas veidiem

Datu avots: autore veidots attēls, izmantojot *Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf(skatīts 10.04.2015)

Samazinājumu no jauna izsniegto aizdevumu kopējā apjomā var skaidrot ar krasi samazinājumu no jauna izsniegto distances kredītu apjomā, jo, kā redzams 2.6. attēlā, šis kredītēšanas veids veido lielu daļu no kopējā tirgus. Savukārt palielinājums patēriņa kredītēšanas un līzings aizdevumu sektorā var tikt saistīts ar jaunu šo pakalpojumu sniedzēju ieiešanu tirgū.

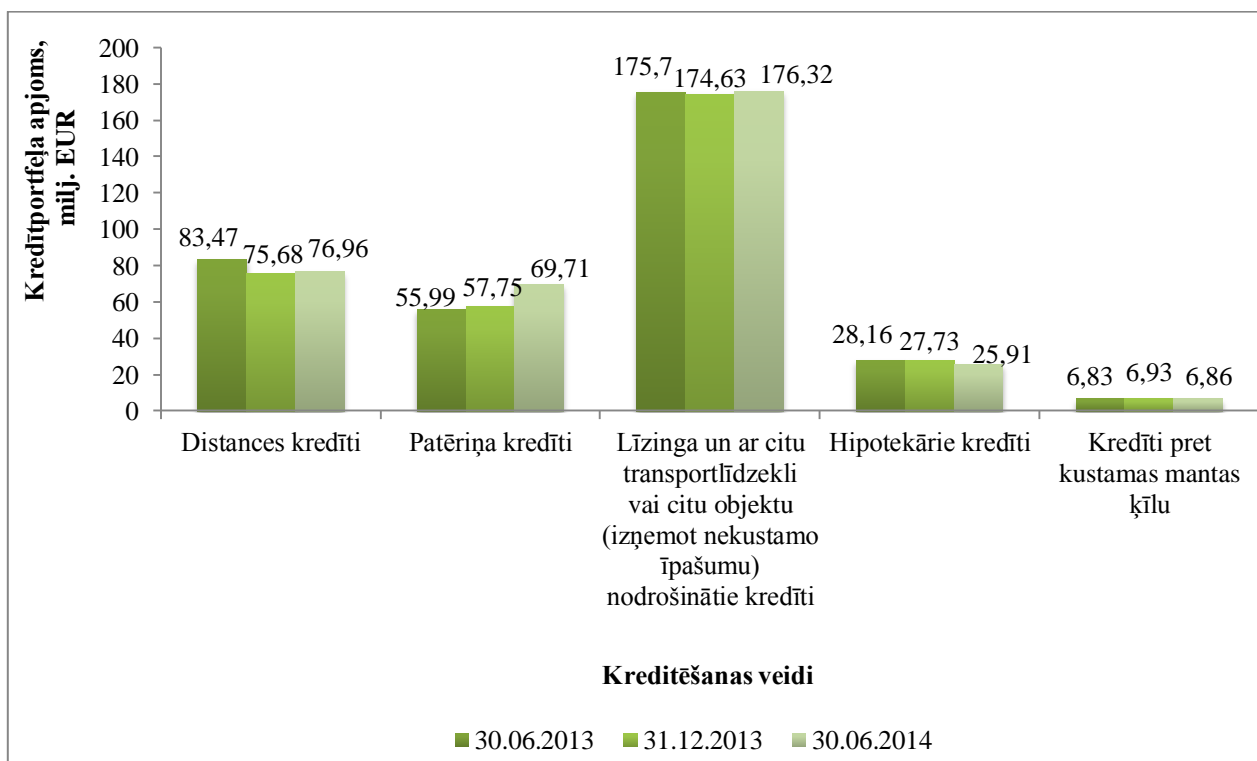
Vēl viens rādītājs, ko izmanto Latvijas nebanku kredītēšanas nozares raksturošanai, ir kredītportfeļa apjoms. 2.7. attēlā atspoguļots kopējais nozares kredītportfelis.



2.7. att.Latvijas nebanku kredītdevēju kopējais kredītportfelis

Datu avots: autore veidots attēls, izmantojot *Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf(skatīts 10.04.2015)

Ne mazāk svarīgi ir novērtēt katra atsevišķa kreditēšanas veida kredītportfeli, kas atspoguļots 2.8. attēlā.

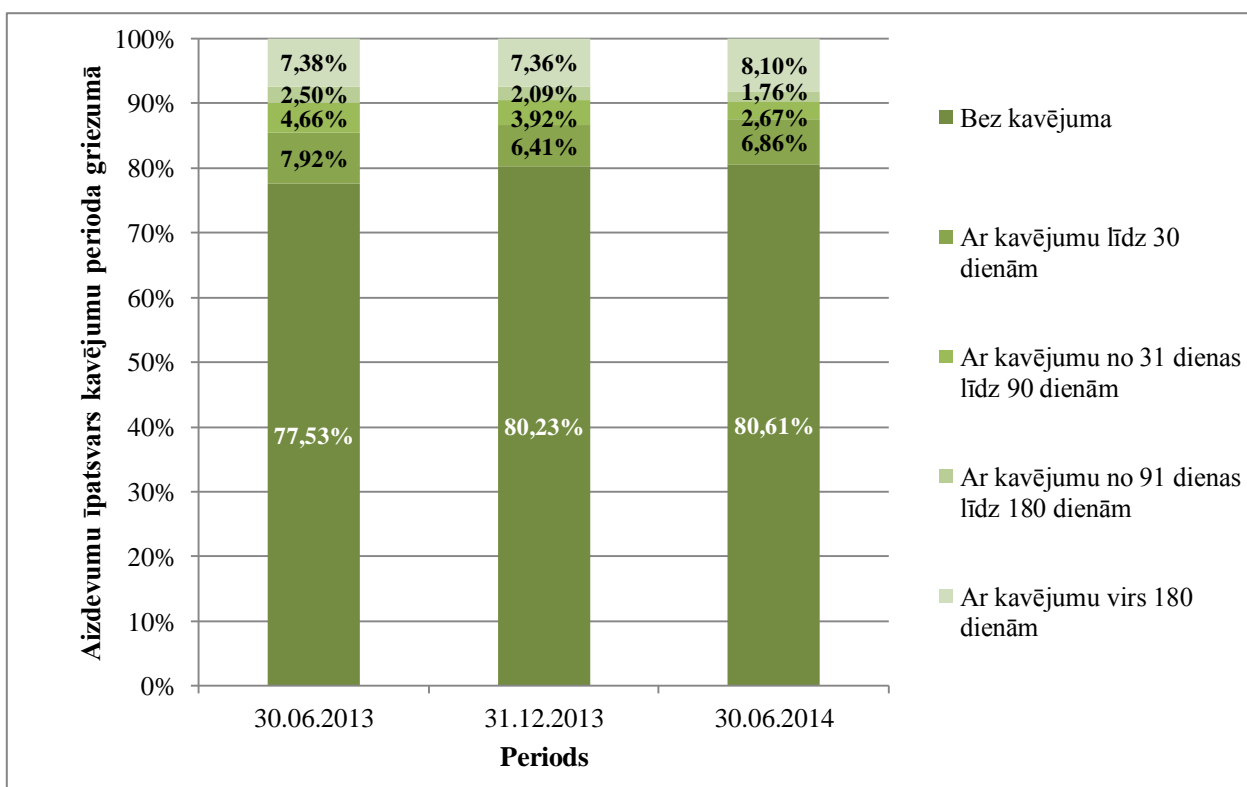


2.8. att. Latvijas nebanku kreditdevēju kredītportfelis sadalījumā pa kreditēšanas veidiem

Datu avots: autore veidots attēls, izmantojot **Patērētāju tiesību aizsardzības centrs**. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kreditēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf (skatīts 10.04.2015)

2.8. attēlā var redzēt, ka pastāv atšķirības starp dažādu kreditēšanas veidu kredītportfeļiem – aptuveni pusi no visa kopējā kredītportfeļa veido līzings un ar citu transportlīdzekli vai citu objektu (izņemot nekustamo īpašumu) nodrošinātie kredīti, kas liecina par šim aizdevumu veidam raksturīgajiem salīdzinoši lielajiem aizdevumu apjomiem un gariem līgumu termiņiem. Lielākais kredītportfeļa pieaugums tika novērots patēriņa kreditēšanas veidam, ko veicināja arī šī kreditēšanas veida pieaugums no jauna izsniegto kredītu apjomā. Savukārt, salīdzinot ar distances kreditēšanas veida no jauna izsniegto kredītu apjomu, distances kredītu kredītportfeļa nelielais īpatsvars kopējā kredītportfelī skaidrojams ar salīdzinoši īsiem līgumu termiņiem.

Svarīgi novērtēt ne tikai kredītportfeļa apjomu, bet arī tā kvalitāti. Stingrāku kreditēšanas nosacījumu ieviešana atspoguļojās ne tikai no jauna noslēgto kredītu apjomā, bet arī kredītu kvalitātes rādījos (skat. 2.6. attēlu) – samazinājies kavēto aizdevumu kopējais īpatsvars.



2.6. att. Kopējais kavēto aizdevumu īpatsvars Latvijas nebanku kredītēšanas sektorā

Datu avots: autores veidots attēls, izmantojot *Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf(skatīts 10.04.2015)

Lai gan 2.6. attēls atspoguļo kopējo kavēto aizdevumu īpatsvara samazinājumu, atsevišķos aizdevumu veidos kavēto aizdevumu īpatsvars šī perioda griezumā tomēr palielinājies (skat. 2. pielikumu). Tas attiecas uz distancē aizdevumiem – šim kredītēšanas veidam ir novērojama aizdevumu ar kavējumu virs 180 dienām īpatsvara palielināšanās¹. Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija (LNKA) uzskata, ka PTAC ir jāpilnveido metodoloģija kavētāju uzskaitē: skatot kavētājus pret kredītportfeli jeb izsniegto kredītu apjomu noteiktā dienā, neparādās klienti, kas savas saistības nokārtojuši, līdz ar to dati korekti neatpoguļo situāciju nozarē. Nebanku kredītdevēju asociācijas vadītāja Baiba Fromane norāda, ka, kopš ieviesta stingrāka kārtība klientu maksātspējas vērtēšanai, atmaksas rādītāji ir būtiski uzlabojušies.

¹*Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf(skatīts 10.04.2015)

Ne mazāk svarīgs faktors ir arī no klientiem saņemtās sūdzības - kopumā par nebanku kredītdevējiem saņemto sūdzību īpatsvars ir samazinājies no 30,38% 2013.gadā līdz 27,2% 2014.gadā. Par nebanku kredītētājiem 2014.gadā saņemtas 78 sūdzības, tostarp 21 sūdzība par netaisnīgiem līguma nosacījumiem, 26 – par negodīgu komercpraksi, 31 – cita veida sūdzība (piemēram, par kredīta piešķiršanu nevērtējot maksātspēju, darbību bez licences, atbildes nesniegšanu uz patērētāja sūdzību, kredītu preču iegādei, nekorektu pirmstermiņa saistību dzēšanu u.c.)¹. Autore uzskata, ka ne mazāk svarīgi ir novērtēt ne tikai sūdzību apjomu, bet arī šo sūdzību pamatotību.

PTAC pieredze gan liecina, ka ir novērota atsevišķa patērētāju grupa, kas, piesakoties aizdevumam, kredītdevējam sniedz nepatiesu informāciju par saviem ienākumiem, bet vēlāk vēršas PTAC ar sūdzību par viņa maksātspējas neizvērtēšanu. PTAC Finanšu pakalpojumu uzraudzības daļas vadītājs Andris Priedītis skaidro, ka šajos gadījumos kredītdevēju informācijas sistēmā PTAC var pārbaudīt, kādas ziņas patērētājs par sevi ir sniedzis, un, ja redzams, ka patērētājs pats ir maldinājis kredītdevēju, sniedzot nepatiesu informāciju par saviem ienākumiem, tad kredītdevējam sekas atbilstoši Patērētāju tiesību aizsardzības likuma 8.panta 4.5 daļai neiestājas. Savukārt patērētājam šajos gadījumos PTAC sniedz skaidrojumu par krimināltiesiskajām sekām, kas var iestāties, sniedzot nepatiesu informāciju².

Tā kā Latvijas nebanku kredītēšanas nozarē ir salīdzinoši daudz savstarpēji konkurējošu uzņēmumu, ir vērtīgi novērtēt arī tirgus koncentrācijas līmeni. Šim nolūkam nozari pārraugošā institūcija izmanto Herfindāla-Hiršmana indeksu (HHI), kas atspoguļo tirgus koncentrācijas līmeni, kas savukārt liecina par konkurences līmeni tirgū (skat. 2.7. att.). Tirgus koncentrācijas līmeņa noteikšanas nolūkam izmanto katra uzņēmuma tirgus daļas, kas atbilstoši HHI aprēķinam parāda katra uzņēmuma pozīcijas nozīmīgumu tirgū³ (skat. [2.1.] formulu).

$$HHI = s_1^2 + s_2^2 + s_3^2 + \dots + s_n^2, \text{ kur} \quad [2.1.]^4$$

s_i – uzņēmuma tirgus daļa,

n – kopējais uzņēmumu skaits tirgū.

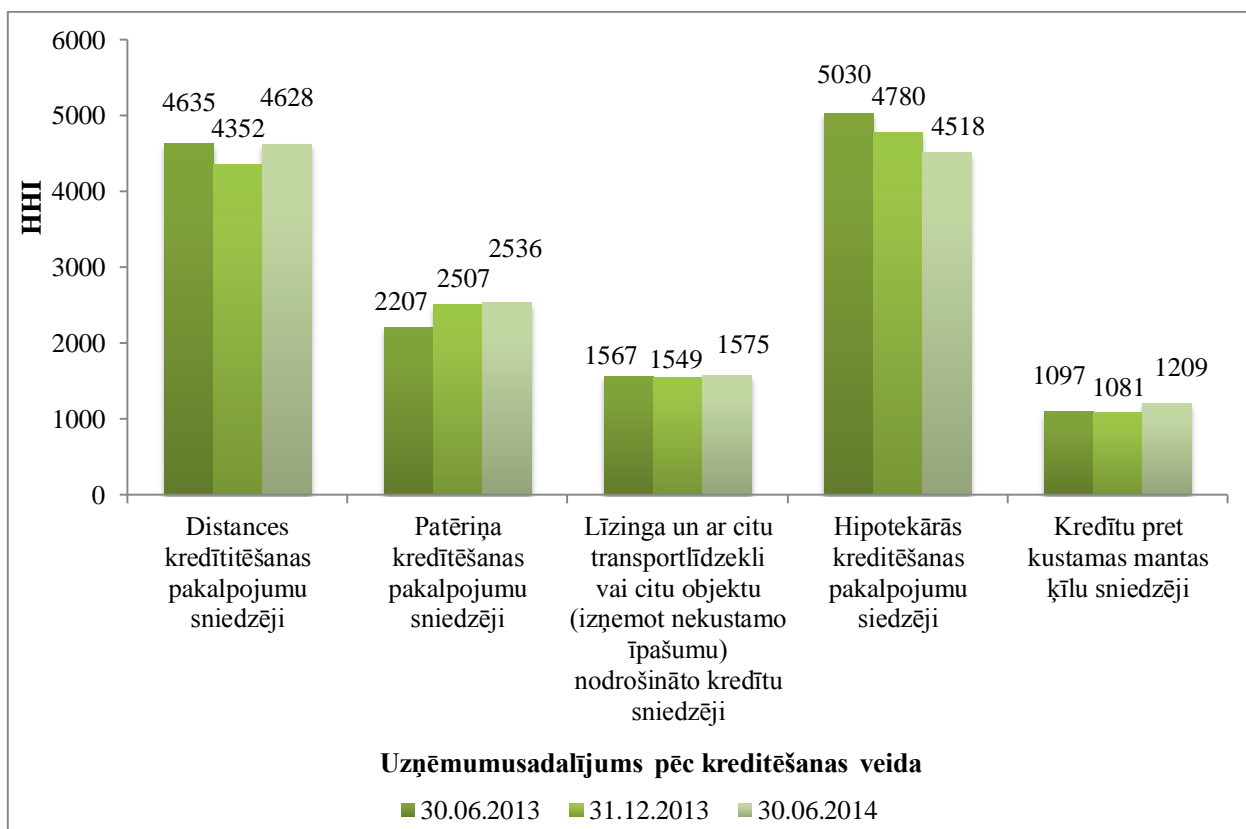
¹Zandfelde D. *Kas notiek "ātro kredītu" nozarē.* // Latvijas vēstneša portāls „Par likumu un valsti”, 2015. Pieejams: <http://m.lvportals.lv/visi/skaidrojumi?id=270310> (skatīts 15.04.2015)

²Turpat, (skatīts 15.04.2015)

³Lipczynski J., Wilson J.J. *The Economics of Business Strategy.* Ft Prenticehall, 2003. 161. p.

⁴Kassalis I. *Uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanas iespējas Latvijas tautsaimniecībā.* // Latvijas Universitātes raksti, 754. sējums, 2010. 9. – 22. lpp.

Ja rādītājs nepārsniedz 1000, tad tiek uzskatīts, ka tirgū ir zems koncentrācijas līmenis un augsts konkurences līmenis, bet, ja HHI ir no 1000 līdz 1800, tad tirgus ir mēreni koncentrēts, savukārt HHI virs 1800 norāda uz augstu tirgus koncentrācijas līmeni¹.



2.7. att. Tirgus koncentrācijas līmenis Latvijas nebanku kredītēšanas tirgū

Datu avots: autores veidots attēls, izmantojot *Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf (skatīts 10.04.2015)

2.7. attēlā var redzēt, ka mērena tirgus koncentrācija ir tikai līzings un ar citu transportlīdzekli vai citu objektu (izņemot nekustamo īpašumu) nodrošināto kredītu un kredītu pret kustamas mantas ķīlu tirgū, kas liecina, ka visiem tirgus dalībniekiem ir relatīvi līdzīgas tirgus daļas. Savukārt lielākā tirgus koncentrācija vērojama hipotekārās kredītēšanas un distances kredītēšanas tirgū, kas liecina par samērā zemu konkurences līmeni, jo lielākā daļa tirgus pieder dažiem tirgus spēlētājiem. Distances kredītēšanas tirgū šis spēlētājs viennozīmīgi ir AS 4finance, kas ir viens no

¹Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf (skatīts 10.04.2015)

vecākajiem un vienlaikus arī lielākais nozares uzņēmums Latvijā¹. Tādos konkurences apstākļos pastāv zināmi šķēršļi jaunu uzņēmumu ienākšanai tirgū². Spriežot pēc uzņēmumu skaita dinamikas distances kreditēšanas tirgū, augstais tirgus koncentrācijas līmenis rada grūtības ne tikai ienākšanai tirgū, bet arī tirgus pozīciju saglabāšanai.

Viens no visplašāk apspriestajiem nebanku kreditēšanas nozares raksturlielumiem ir aizdevumu procentu likmes. Katram kreditēšanas veidam ir novērotas atšķirīgas procentu likmju izmaiņas, kā arī novērotas procentu likmju variācijas starp viena aizdevuma veida līgumiem ar dažādiem atmaksas nosacījumiem. Piemēram, distances aizdevumu ar atmaksu vienā maksājumā procentu likmju dinamika periodā no 2013. gada jūlija līdz 2014. gada jūnijam izteikti nemainījās, bet 2014. gada jūnijā piedzīvoja kritumu, ko veicināja SIA „FERRATUM LATVIA” darbības pārtraukšana nebanku kreditēšanas nozarē un ieiešana banku sektorā. Izmaiņas bija būtiskas kredītdevēja salīdzinoši augsto procentu likmju dēļ. Distances aizdevumiem ar atmaksu vairākos maksājumos jeb atmaksas grafiku no 2013.gada jūlija līdz tā paša gada decembrim vidējās svērtās procentu likmes saglabājās aptuveni 75% robežās, tomēr 2014. gada janvārī rādītājs piedzīvoja būtisku palielinājumu līdz aptuveni 90 % gadā. Lai gan tika novērots būtisks procentu likmju pieaugums, vidējās svērtās GPL likmes saglabājās praktiski nemainīgā līmenī, kas liecina par atsevišķu veidu izmaksu, piemēram, dažāda veida komisijas maksu, ietveršanu procentu likmēs, tādējādi neietekmējot kopējo aizdevuma izmaksu apmēru.

Patēriņa kredītu vidējo svērto procentu likmju apmēram līgumiem ar dažādiem atmaksas nosacījumiem tika novērota pretēja tendence – aizdevumiem ar atmaksu vienā maksājumā un ar termiņu līdz 14 dienām vidējās svērtā procentu likmes aplūkotā perioda laikā praktiski nemainījās un aizdevumiem ar termiņu garāku par 14 dienām procentu likmes pat samazinājās no aptuveni 260 % gadā 2013. gada decembrī līdz aptuveni 210 % gadā 2014. gada janvārī, saglabājot šādu apmēru līdz perioda beigām. Paralēlas izmaiņas notika vidējo svērto GPL apmērā. Savukārt patēriņa kredītiem ar atmaksas grafiku tika novērota pakāpeniska likmju palielināšanās no aptuveni 35 % gadā 2013. gada decembrī līdz aptuveni 49 % gadā 2014. gada jūnijā, līdztekus palielinoties arī GPL.

Aizdevumu pret kustamas mantas ķīlu vidējās svērtā procentu likmes aplūkotā perioda laikā pakāpeniski samazinājās, 2014. gada februārī sasniedzot 173,8 % gadā, tomēr, sākot ar tā

¹Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 22. lpp.

²Kassalis I. *Uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanas iespējas Latvijas tautsaimniecībā*. // Latvijas Universitātes raksti, 754. sējums, 2010.16. lpp.

paša gada martu, aizdevumu likmes ir palielinājušās, 2014. gada jūnijā sasniedzot 180,9 % gadā. Savukārt līzinga un ar citu transportlīdzekli vai citu objektu (izņemot nekustamo īpašumu) nodrošināto aizdevumu procentu likmes – gan fiksētās, gan mainīgās – laika periodā no 2013. gada jūlija līdz 2014. gada jūnijam saglabāja tendenci pakāpeniski samazināties, nemainoties fiksēto un mainīgo likmju savstarpējam lielumam – fiksētās likmes ir augstākas nekā mainīgās. Visbeidzot, hipotekāro kredītu procentu likmju apmērs laika periodā no 2013. gada janvāra līdz 2014. gada jūnijam saglabājies praktiski nemainīgs mainīgo likmju aizdevumiem un tikai ar nelielām svārstībām fiksēto likmju aizdevumiem¹.

Kopš Latvijas nebanku kreditēšanas nozares izveidošanās tika atklātas nozīmīgas nepilnības, kuru novēršanu uzņēmas gan valdība, gan paši nozares dalībnieki. 2010. gada 12. janvārī Ministru Kabineta (MK) sēdē tika atbalstīta Ekonomikas Ministrijas (EM) izstrādātā koncepcija par efektīva patērētāju tiesību aizsardzības mehānisma izveidi nebanku kreditēšanas nozarē². Šī valdības iniciatīva aizsāka pakāpenisku nozares „sakārtošanās” procesu.

2.2.2. Nebanku kreditēšanas tirgus normatīvais regulējums

Ceļš uz sakārtotu nozares darbību aizsākās 2011. gadā, kad, saskaņā ar grozījumiem Patērētāju tiesību aizsardzības likumā, tika noteikts, ka turpmākai patērētāju kreditēšanai ir nepieciešama Patērētāju tiesību aizsardzības centra izsniegta licence, kura uzņēmumam izmaksā 71 140 EUR, savukārt licences pārreģistrācija izmaksā 14 225 EUR³. Svarīgi ir arī tas, ka licenci var saņemt tikai uzņēmumi, kuru apmaksātais pamatkapitāls ir vismaz 425 tūkstoši EUR⁴. Autore uzskata, ka noteiktā regulējuma novēlota ieviešana bija par iemeslu noteiktas sabiedrības daļas vispārējai neuzticībai nozares dalībniekiem, ko izraisīja saskaršanās ar negodīgiem un patvaļīgiem kredītdevējiem, kuru darbība pašlaik tiek ierobežota ar licencēšanas nepieciešamību. Tomēr, lai gan nelegālo kredītdevēju darbība tiek ierobežota, nebanku patērētāju kreditēšanas

¹Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. *Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kreditēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā*. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf (skatīts 10.04.2015)

²Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 15. lpp.

³MK noteikumi Nr. 245 *Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai*. 2011. Pieejams: <http://m.likumi.lv/doc.php?id=228147> (skatīts 10.04.2015)

⁴Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 2. lpp.

tirgū vēl joprojām ir sastopami uzņēmumi, kas neievēro normatīvās prasības. Nozari regulējošās iestādes pieņem, ka viens no galvenajiem iemesliem ir salīdzinoši nelielais soda sankciju apmērs par darbību bez licences¹.

Kopumā nebanku kreditēšanas nozares pārstāvji darbojas saskaņā ar:

- 1937.gada 28. janvāra likumu „Civillikums”,
- 1999. gada 18. marta likumu „Patērētāju tiesību aizsardzības likums”,
- 2011.gada 29.marta MK noteikumiem Nr. 245 „Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai”,
- 2010. gada 28. decembra MK noteikumiem nr.1219 „Noteikumi par patērētāja kreditēšanu”,
- 2014. gada 31. oktobra MK noteikumiem Nr. 648 „Noteikumi par distances līgumu par finanšu pakalpojumu sniegšanu” un citiem saistošajiem normatīvajiem aktiem.

Normatīvo aktu noteiktās prasības papildina PTAC izstrādātās vadlīnijas, kas ietver tādus nozares darbības aspektus kā godīga komercpraksepatērētāju kreditēšanas jomā, tajā skaitā aktivitātes mārketinga jomā, kredītņēmēju maksātspējas izvērtēšana un soda sankciju piemērošana patērētājiem saistību nepildīšanas gadījumā².

Liela nozīme ir tirgus pašregulācijai, kuru veicina LKNA, kuras biedri (skat. 3. pielikumu) pārstāv vairāk nekā 80% no kopējā nebanku kreditēšanas tirgus³. Autore secina, ka pusotra gada laikā LNKA biedru skaits samazinājies no 18 uzņēmumiem līdz 11 uzņēmumiem, kas, iespējams, saistīts ar stingrāku pašregulācijas pasākumu īstenošanu asociācijas ietvaros.

Asociācijas biedri 2013. gadā parakstīja „Labas prakses standartu”, kas norāda ne tikai uz godīgas kreditēšanas prakses principiem, bet arī nosaka vispārējus principus, kas padara nozares sniegtos pakalpojumus iespējami saprotamus un drošus patērētājiem⁴. Papildus „Labas prakses standartam” tika apstiprināts arī tā Pielikums Nr.1. jeb „Klientu harta”, kas paredz vienotu praksi

¹*Nelagālo lombardu biznesu sarežģīti apkarot.* // Dienas Bizness, 2015. Pieejams: <http://www.db.lv/tirdznieciba/pakalpojumi/nelegalo-lombardu-biznesu-sarezgiti-apkarot-428585> (skatīts 15.04.2015)

²**Patērētāju tiesību aizsardzības centrs.** *Vadlīnijas godīgas komercprakses īstenošanai.* Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/lv/content/vadlanijas-godigas-komercprakses-stenosanai-un-taisnigu-ligumu-sastadisanai> (skatīts 19.04.2015)

³**Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija.** *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats.* Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 2. lpp.

⁴**Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija.** *Labās prakses standarts. 2013.* Pieejams: <http://www.nebankukrediti.lv/standarti/standarti/> (skatīts 04.04.2015)

darbā ar problemātiskajiem kredītiem un sūdzībām, kā arī paredz vienotus principus aizdevumu izsniegšanas procesa īstenošanai¹. Sākot ar 2013. gadu, LNKA iniciatīva nozares pašregulācijas veidošanā palielinājās, iekļaujot pārmaiņas dažādos kreditēšanas aspektos:

- Kredītņēmēju vecuma ierobežojumi – tika panākta vienošanās par aizdevumu pieejamības ierobežošanu personām līdz 20 gadu vecumam. Lai gan tajā laikā šis kredītņēmēju segments jau veidoja noteiktu tirgus daļu ar salīdzinoši pozitīvu atmaksas statistiku, LNKA biedri pēc būtības noteica sev stingrāku regulējumu nekā to paredz valsts likumdošana.
- Savstarpējā informācijas apmaiņa – tika uzsākta asociācijas biedru savstarpējā informācijas apmaiņa par klientu aktīvajām saistībām un parādsaistībām, kas mazina neatbildīgas aizņemšanās risku.
- Soda sankciju ierobežojumi – patērētāju interešu aizsardzības nolūkos asociācijas biedri vienojās par soda sankciju ierobežojumu, kas nepārsniedz 100% no parāda, ietverot gan aizdevuma pamatsummu, gan komisijas maksu par līguma noslēgšanu.
- Aizdevumu līgumu saturs – tika panākta vienošanās par līgumu saturu pilnveidošanu, iestrādājot visaptverošu un iespējami saprotamu informāciju par piemērotajiem saistību pastiprināšanas līdzekļiem, piemēram, dažādiem līgumsodiem, kas iestājas saistību nepildīšanas gadījumā.
- Atteikšanās no aizdevumu saņemšanas iespējām – LNKA biedru klienti ar iesniegumu palīdzību var tikt iekļauti sarakstā, paredzot ierobežojumus aizdevumu saņemšanai uz noteiktu laika periodu.
- Vidutāja pakalpojumu sniegšana – tika izstrādāta īpaša kārtība, kādā asociācijas biedri un finanšu grūtībās nonākušie kredītņēmēji vienojas par pakāpenisku parādsaistību atmaksu gadījumos, ja aizdevumi ir saņemti no vairākiem kredītdevējiem un radušās grūtības to atmaksā².
- Sociālo kampaņu organizēšana – LNKA sadarbībā ar PTAC organizēja kampaņu, kuras ietvaros, izmantojot televīzijas klipus un drukātās reklāmas starpniecību, tika veikta kredītņēmēju izglītošana par atbildīgas aizņemšanās pamatprincipiem. Šī kampaņa tika

¹Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Klientu harta*. 2013. Pieejams: <http://www.nebankukrediti.lv/standarti/klientu-harta/> (skatīts 04.04.2015)

²Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 2. – 3. lpp.

organizēta divas nedēļas, sākot ar 2013. gada 11. jūliju¹. Autore ir pārliecināta, ka LNKA un PTAC ir jāpievēršas biežākai tamlīdzīgu kampaņu organizēšanai, jo šāda pakalpojuma sniegšanas ietvaros, kur pastāv zināms neapdomātas rīcības risks, ir īpaši svarīgs sabiedriskās domas veidošanās process.

Lai gan pašregulācijas iniciatīvu kopums ietver plašu problēmjautājumu loku, nozari uzraugošais PTAC un valdība arvien ievieš jaunus papildinājumus nebanku kredītdevēju darbības regulēšanai. Saskaņā ar Ministru kabineta 2011.gada 28.decembra noteikumu Nr.1219 „Noteikumi par patērētāju kreditēšanu” 11. un 12.punktu, kur noteiktas prasības patēriņa kreditēšanas reklāmu raksturam un saturam, PTAC izveidoja vadlīnijas „Godīgas komercprakses īstenošanai patērētāju kreditēšanas jomā”, kas nosaka, piemēram, minimālās norādāmās informācijas apjomu, ja reklāmā tiek norādīta jebkāda veida skaitliska informācija par kredīta izmaksām:

- aizdevuma procentu likme un cita veida maksa par aizdevumu;
- aizdevuma kopējā summa;
- gada procentu likme jeb GPL;
- aizdevuma līguma termiņš;
- kopējā summu, kas jāmaksā patērētājam, un veicamo maksājumu apmērs;
- nepieciešamība pēc obligātiem papildus pakalpojumiem, piemēram, obligāto apdrošināšanu.

Tāpat šīs vadlīnijas norāda uz reklāmu noformēšanas un izplatīšanas pamatprasībām, prasībām reklāmu radītam priekšstatam par kreditēšanas pakalpojumiem ar mērķi novērst iespēju, ka reklāma mudina uz bezatbildīgu aizņemšanos un tamlīdzīgi².

Nozīmīgas pārmaiņas nozares darbībā saistītas ar 2014. gada 24. aprīlī Saeimas pieņemtajiem grozījumiem Patērētāju tiesību aizsardzības likumā, kas noteica stingrākas prasības patērētāju maksātspējas izvērtēšanai. Tika noteikti skaidri norādījumi par to, kāda informācija kredītdevējam ir jāpieprasa kredītņēmējam, veicot maksātspējas izvērtēšanu, kā arī norādīts uz sekām, kas iestājas gadījumos, ja kredītdevējs neizvērtē patērētāja maksātspēju³. Šajā aspektā jāpiemin PTAC pieņemtās vadlīnijas „Patērētāju spējas atmaksāt kredītu novērtēšana kredītu

¹Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. Atklāta sociālā kampaņa "Aizņemies prātīgi!" Pieejams: <http://www.nebankukrediti.lv/jaunumi/asociacijas-jaunumi/atklata-kampana-aiznemies-pratigi.html> (skatīts 11.04.2015)

²PTAC vadlīnijas Nr.8 *Godīgas komercprakses īstenošanai patērētāju kreditēšanas jomā*. 2013. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/fin_vadlinijas_komercprakse.pdf(skatīts 15.04.2015)

³LR likums *Patērētāju tiesību aizsardzības likums*. 1999. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=23309> (skatīts 10.04.2015)

devējiem, kas neatbilst kredītiestādes statusam”, kurām nav saistošs raksturs, tomēr, kā pauž LNKA pārstāvji, tās tiek ņemtas vērā, īstenojot tagadējo kredītēšanas praksi¹. Šīs vadlīnijas paredz ieteikumus pietiekamas informācijas saņemšanas procesam, patērētāja finansiālā stāvokļa izvērtēšanai, kredītvēstures un citu ar kredītu nesaistīto maksājumu vēstures izvērtēšanai, risku analīzei un tamlīdzīgi².

Ne mazāk būtiskas ir bijušas pārmaiņas arī citos nozares darbības aspektos, piemēram, soda sankciju piemērošanas kārtībā. Ar 2014.gada 1.janvāri ir spēkā stājās spēkā grozījumi Civillikumā, kas attiecas uz līgumsoda un nokavējuma procentu piemērošanu. Galvenās izmaiņas likumā paredz, ka „līgumsods par saistību neizpildi vispār ir konkrēti noteikta naudas summa vai cita mantiska vērtība, kuru nedrīkst noteikt vairākkārtīgu (atkārtotu) vai pieaugošu maksājumu vai devumu veidā” un „līgumsods par saistību nepienācīgu izpildi vai neizpildīšanu īstā laikā (termiņā) var tikt noteikts pieaugošs, taču kopumā ne vairāk par 10 procentiem no pamatparāda vai galvenās saistības apmēra”³. Arī šiem likuma grozījumiem PTAC ir sagatavojis īpašas vadlīnijas „Vadlīnijas par nokavējuma procentu un līgumsoda piemērošanu ar patērētājiem noslēgtajos līgumos saistībā ar 2013.gada 4.jūlija grozījumiem Civillikumā”, kuras sniedz gan skaidrojumu par likumā ietvertajām izmaiņām, gan sniedz piemērus līgumsodu un nokavējuma procentu aprēķinam⁴.

Uz doto brīdi aktuāls ir Patērētāju tiesību aizsardzības likuma grozījumu likumprojekts, kas paredz aizliegt noslēgt patērētāja kredītēšanas līgumus laikposmā no pulksten 23.00 līdz 7.00, nosaka veicamo maksājumu biežumu aizdevumiem ar atmaksu pa daļām un nokavējuma procentu ierobežojumu, kā arī pašlaik visplašāk apspriesto ierosinājumu noteikt patērētāju kredītēšanas līgumu GPL 100 % robežās⁵. LNKA vadītāja Baiba Fromane skaidro, ka pēc iecerēto likuma grozījumu pieņemšanas nebanku kredītu tirgū vairs nebūs pieejami nelielo summu īstermiņa kredīti, jo ar tik ierobežotām likmēm uzņēmumi nespēs nosegt pat

¹Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. *Nebanku kredītēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 16. lpp.

²PTAC vadlīnijas Nr. 7 *Patērētāju spējas atmaksāt kredītu novērtēšana kredītu devējiem, kas neatbilst kredītiestādes statusam*. 2013. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/vadlinijas_maksatspejas_izvertesana_16_08_2013_gala.pdf (skatīts 15.04.2015)

³LR likums *Civillikums*. 1937. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=225418> (skatīts 10.04.2015)

⁴PTAC vadlīnijas Nr. 5 *Vadlīnijas par nokavējuma procentu un līgumsoda piemērošanu ar patērētājiem noslēgtajos līgumos saistībā ar 2013.gada 4.jūlija grozījumiem Civillikumā*. 2014. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/vadlinijas_ligumsods_nokavejuma_procenti_fin.pdf (skatīts 10.04.2015)

⁵Likumprojekts *Grozījums Patērētāju tiesību aizsardzības likumā*. 2014. Pieejams: <http://titania.saeima.lv/LIVS11/saeimalivs11.nsf/0/6E1FD198E8667661C2257C37003EBA75?OpenDocument> (skatīts 15.04.2015)

administratīvās izmaksas, un tā rezultātā patērētāji būs spiesti pārmaksāt, aizņemoties lielākas summas un uz ilgāku laiku nekā bija iecerējuši. Šāds regulējums, pēc asociācijas pārstāvju domām, var izraisīt nelegālā kreditēšanas tirgus attīstību¹. Īsāko termiņu kredītu izzušanas risku apliecina Lietuvas piemērs – pēc grozījumiem Lietuvas Patērētāju kreditēšanas likumā un GPL griestu noteikšanu 200 % apmērā, atbilstoši Lietuvas Bankas pārstāvju sniegtajai informācijai, no tirgus izzuda ļoti īsu termiņu un nelielu apmēru aizdevumi (no 1- 14 dienai). Uz īstermiņa aizdevumu samazinājuma rēķina ir pieaudzis aizdevumu skaits uz garākiem termiņiem (līdz 1-3 mēnešiem)². Ņemot vērā Lietuvas piemēru, autore piekrīt LNKA pārstāvju viedoklim, ka būtībā patērētājs palielinās savas izmaksas, ja tirgū nebūs pieejams tieši tāds aizdevuma apjoms, kāds tam ir nepieciešams.

Nozares pārstāvji norāda, ka šādi ierobežojumi nav piemērojami nebanku kreditēšanas nozarē, jo nozares tirgus dalībniekiem tiek piemērots tāds pats GPL aprēķins (skat. [2.2.] formulu), kāds sākotnēji tika paredzēts tradicionālajiem banku pakalpojumiem, un ko nosaka MK noteikumu Nr.1219 Par patērētāja kreditēšanu 2.nodaļa un 1.pielikums.

[2.2.]³

$$\sum_{k=1}^m C_k (1 + X)^{-t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l (1 + X)^{-s_l}, \text{ kur}$$

m – kredīta izmaksu kopējais skaits;

k – konkrētās kredīta izmaksas kārtas numurs, tātad $1 \leq k \leq m$;

C_k – izmaksājamā kredīta k daļas apmērs;

X – gada procentu likme;

t_k – gados un gada daļās izteikts starplaiks starp pirmo kredīta izmaksas datumu un katras nākamās kredīta daļas izmaksas datumu, tātad $t_1=0$;

m' – atmaksas vai izmaksu maksājumu kopējais skaits;

l – konkrētā maksājuma vai izmaksu maksājuma kārtas numurs;

D_l – maksājuma vai izmaksu maksājuma summa;

s_l – gados un gada daļās izteikts starplaiks starp pirmās kredīta izņemšanas datumu un katra kredīta atmaksas maksājuma vai izmaksu maksājuma datumu.

¹Zandfelde D. *Kas notiek "ātro kredītu" nozarē.* // Latvijas vēstneša portāls „Par likumu un valsti”, 2015. Pieejams: <http://m.lvportals.lv/visi/skaidrojumi?id=270310> (skatīts 15.04.2015)

²Likumprojekts *Grozījums Patērētāju tiesību aizsardzības likumā.* 2014. Pieejams: <http://titania.saeima.lv/LIVS11/saeimalivs11.nsf/0/6E1FD198E8667661C2257C37003EBA75?OpenDocument> (skatīts 15.04.2015)

³LR likums *Patērētāju tiesību aizsardzības likums.* 1999. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=23309> (skatīts 10.04.2015)

Šī formula jau sākotnēji netika pielāgota īstermiņa kreditēšanas veidam, kas arī izraisīja diskusijas par šī rādītāja reprezentativitāti, salīdzinot dažādos tirgus dalībnieku piedāvājumus. Pēc šīs formulas ieviešanas, saskaņā ar 2008.gada Eiropas Savienības direktīvu par patēriņa kredītņēmumiem, arvien vairāk ES valstu secina, ka patērētāji salīdzina kredītu pakalpojumu pēc citiem kritērijiem, piemēram, kopējā sadārdzinājuma absolūtā izteiksme, jo GPL aprēķins un iegūtais rezultāts patērētāju skatījumā tika atzīts par neskaidru¹. To pierāda arī dažādi tirgus pētījumi, piemēram, *PricewaterhouseCoopers* veiktais pētījums, kurā tika aplūkota dažādu valstu prakse, nosakot dažādus ierobežojumus nebanku kreditēšanas nozares regulēšanai. Apkopot dažādu valstu pieredzi un citu pētījumu rezultātus, *PricewaterhouseCoopers* veiktais pētījums pierādīja, ka GPL nesamērīgi ierobežojumi izslēdz iespēju aizņemties klientu grupai ar zema līmeņa ienākumiem, veicina tirgus caurskatāmību un salīdzināmību, jo daļa izmaksu kredītdevēji pārceļ uz papildpakalpojumiem, kuri netiek iekļauti formulas aprēķinā, veicina nelikumīgā kreditēšanas tirgus attīstību. Atsevišķi pētījumi, kas aplūkoja GPL ierobežojumu ietekmi uz valstu tautsaimniecības attīstību, secināja, ka, liedzot noteiktam kredītņēmēju segmentam iespēju aizņemties, tiek samazināts kopējais patēriņš un IKP pieaugums. Ne mazāk svarīgs secinājums ir saistīts ar to, ka GPL ierobežojuma noteikšana prasītu lielus gan finansiālos, gan arī administratīvo resursus, lai veiktu valsts finanšu tirgus izpēti un noteiktu ierobežojuma līmeni, kas nodrošina līdzsvaru starp patērētāju un interesēm un ļauj industrijai turpināt darbību saskaņā ar Direktīvas 2008/48/EK preambulā noteikto mērķi - nodrošināt brīvu kredītu piedāvājumu kustību apstākļos, kas ir optimāli gan tiem, kas kredītu piedāvā, gan tiem, kam tas vajadzīgs².

Autore uzskata, ka pārdomāts, valsts tautsaimniecību attīstību veicinošs un patērētāju interesēm atbilstošs nebanku kreditēšanas tirgus regulējums ir īpaši nepieciešams, lai veidotu valsts kopējās finanšu sistēmas samērību un finanšu pakalpojumu pieejamību visai sabiedrībai nevis tikai daļai no tās. Lai novērtētu nebanku kreditēšanas tirgus attīstības iespējas, ir svarīgi noteikt galvenos pieprasījumu ietekmējošos un nebanku kredītdevēju darbību ietekmējošos faktorus, kā arī novērtēt tirgus izaugsmes potenciālu.

¹**Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija.** *Nebanku kreditēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 17. – 18.lpp.

²Nebanku kreditēšanas nozares nepublicētie materiāli.

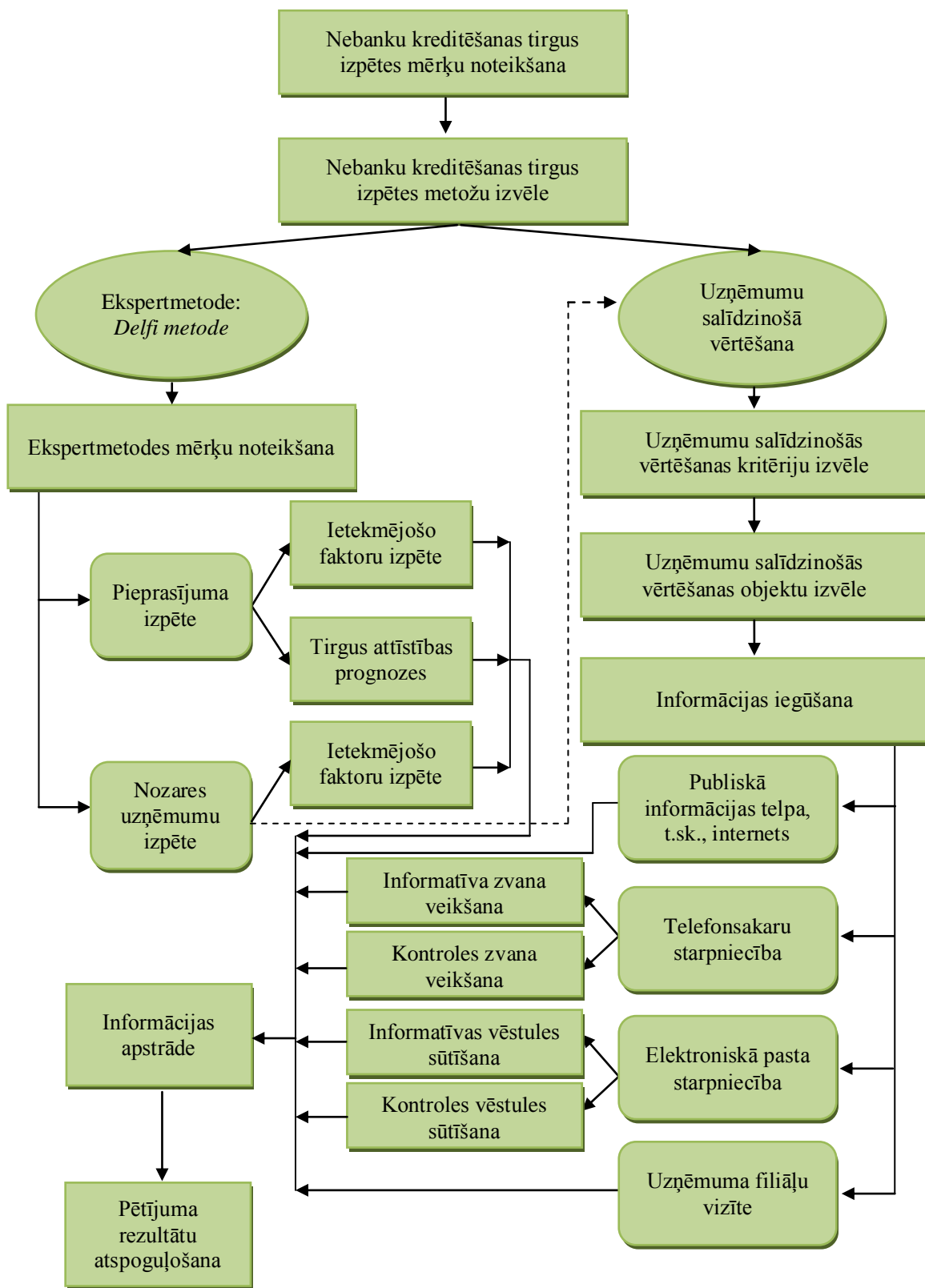
3. LATVIJAS NEBANKU KREDITĒŠANAS TIRGUS IZPĒTE

Ņemot vērā iegūtās atziņas gan par vispārējo kredītu tirgu un mikrokreditēšanas nozares attīstību, gan par Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus situāciju, ne mazāk svarīgi ir atklāt konkrētu faktoru ietekmi gan uz nebanku kreditēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu, gan uz nozares uzņēmumu darbību. Autore uzskata, ka, atklājot galvenos ietekmējošos faktorus, vērtīgi ir arī izpētīt, vai uzņēmumu darbība ir atbilstoša, lai saņemtu maksimālu efektu no pozitīvo faktoru ietekmes.

Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus izpētes mērķis, kā jau iepriekš minēts, ir atklāt nebanku kredītu pieprasījumu un nebanku kreditēšanas uzņēmumu darbību ietekmējošos faktorus un noteikt, vai nozares uzņēmumu darbība atbilst šo faktoru ietekmes raksturam, un šim nolūkam autore izvēlējusies divas metodes, kas pētījuma gaitā viena otru papildinās un ļaus iegūt secinājumus par nebanku kreditēšanas tirgus situāciju. Kā viena no metodēm tika izvēlēta Delfi metode, kas ir viens no populārākajiem ekspertmetožu veidiem. Tā kā nozares datu apjoms nav pietiekams, lai pētījumā pielietotu daudzdimensiju analīzes metodes, piemēram, regresijas analīzi, vai izvērstā veidā izmantotu trenda analīzi ar mērķi prognozēt nozares attīstību, faktoru ietekmes novērtēšanu un nozares vidēja termiņa attīstības prognozes sniegs autores izvēlēti nozares eksperti: LNKA un SIA Expresscredit valdes loceklis (1.), SIA Expresscredit Rīgas reģiona filiāļu vadītājs (2.), SIA Expresscredit Latgales reģiona filiāļu vadītājs (3.), SIA Rīgas pilsētas lombards kredītanalītiķis (4.), SIA Greencredit kredītanalītiķis (5.), AS Norvik Banka produktu attīstības vadītājs kredītu jautājumos (6.), AS Rietumu Banka privātbanķieris (7.), SIA Aizdevums.lv Jelgavas reģiona nodaļas vadītāja vietnieks.

Savukārt otra pētījumā izmantotā metode ir uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana (*benchmarking*), kurā, atšķirībā no klasiskās uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas metodes, vienlaicīgi tiks salīdzināti 4 uzņēmumi, tādā veidā nodrošinot plašāku skatījumu uz nozares uzņēmumu darbības specifiku. Šī metode paredz apkopot informāciju, kas iegūta gan tiešā komunikācijā ar uzņēmumu pārstāvjiem, gan izmantojot dažādus distances saziņas līdzekļus, gan apkopojot publiski pieejamo informāciju, tajā skaitā, uzņēmumu oficiālajās mājas lapās pieejamo informāciju.

Pētījuma konceptuālais atspoguļojums redzams 3.1. attēlā.



3.1. att. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus izpētes un faktoru ietekmes analīzes pētījuma shēma

Avots: autores veidots attēls

3.1. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgu ietekmējošo faktoru novērtēšana un tirgus attīstības prognozes

Pētījuma ietvaros 3.1. tabulā norādītie eksperti veica autores piedāvāto faktoru ietekmes novērtēšanu ar iespēju papildināt faktoru sarakstu (skat. 4. pielikumu). Jāatzīmē, ka neviens no ekspertiem faktoru sarakstu nepapildināja. Autore izdalīja divas faktoru grupas – viena faktoru grupa, kas tika ietverta Delfi metodes anketas 1. jautājumā, tika attiecināta uz nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījumu, savukārt otra grupa, kas tika ietverta Delfi metodes anketas 4. jautājumā, tika attiecināta uz nebanku kreditēšanas uzņēmumu attīstību. Papildus faktoru ietekmes novērtēšanai, eksperti prognozēja konkrētās nozares struktūru un attīstību 2015. un 2020. gadam.

3.1.1. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgu ietekmējošo faktoru novērtējums

Ekspertaptaujas 1. jautājuma mērķis bija novērtēt nebanku kreditēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu ietekmējošo faktoru nozīmīgumu atbilstoši autores piedāvātajai vērtēšanas skalai. Autores piedāvātie pieprasījumu ietekmējošie faktori atspoguļoti 3.1. tabulā.

3.1.tabula

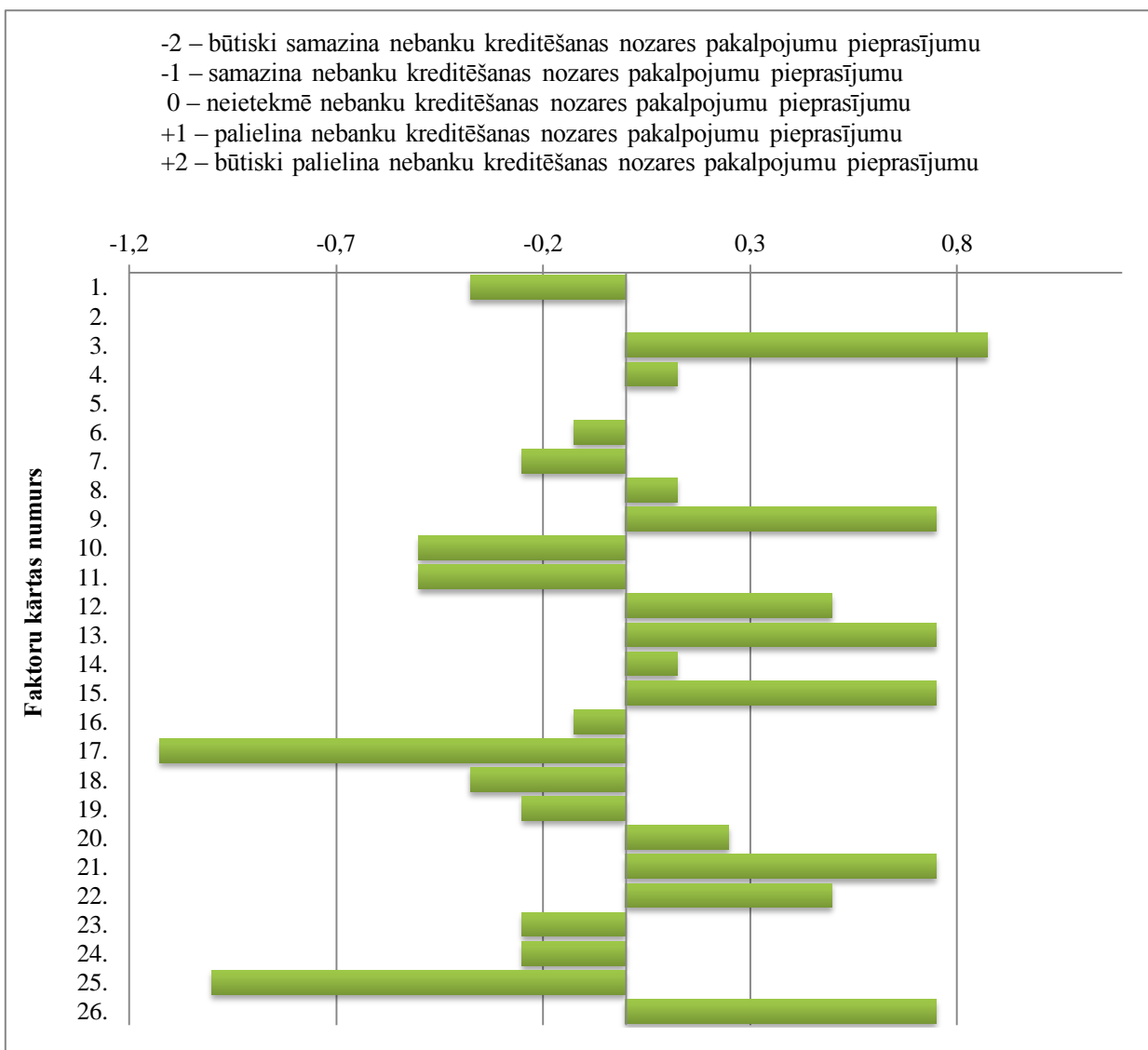
Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījumu ietekmējošie faktori

Nr. p.k.	Faktori	Avots
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	Autores formulēts faktors
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	Autores formulēts faktors
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	Pereira S., Mourao P. <i>Why does the microcredit borrowing rate differ across countries? A cross – country study.</i> // International Journal of Social Economics, Volume 39 Issue 8, 2012. 536. p.
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	Autores formulēts faktors
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	Autores formulēts faktors
6.	Valsts valūtas kursa kritums	Autores formulēts faktors
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	Autores formulēts faktors
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	<i>PricewaterhouseCoopers</i> veiktais pētījums. // Nebanku kreditēšanas nozares nepublicētie materiāli.
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	Autores formulēts faktors
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	Bhanot D., Bapat V. <i>Sustainability index of micro finance institutions (MFIs) and contributory factors.</i> // International Journal of Social

		Economics, Volume 42 Issue 4, 2015. pp. 387 – 388
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	Bhanot D., Bapat V. <i>Sustainability index of micro finance institutions (MFIs) and contributory factors.</i> // International Journal of Social Economics, Volume 42 Issue 4, 2015. pp. 387 – 388
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	Autores formulēts faktors
13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	Autores formulēts faktors
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	Autores formulēts faktors
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	Autores formulēts faktors
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	Autores formulēts faktors
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	Autores formulēts faktors
18.	Iedzīvotāju novecošanās	Autores formulēts faktors
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	Autores formulēts faktors
20.	Laulību skaita palielināšanās	Autores formulēts faktors
21.	Nebanku kredītēšanas nozares reputācijas uzlabošana	Autores formulēts faktors
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	Jebarajakirthy C., Lobo A. A study investigating attitudinal perceptions of microcredit services and their relevant drivers in bottom of pyramid market segments, <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , Volume 23, 2015, 46. lpp.
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	Autores formulēts faktors
24.	Banku lobija palielināšanās	Pereira S., Mourao P. <i>Why does the microcredit borrowing rate differ across countries? A cross – country study.</i> // International Journal of Social Economics, Volume 39 Issue 8, 2012. 539. p.
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	Autores formulēts faktors
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	Autores formulēts faktors

Eksperti novērtēja katra faktora ietekmi uz piecu veidu nebanku kredītēšanas pakalpojumu – patēriņa kredītu (skat. 5. pielikumu), distances kredītu (skat. 6. pielikumu), auto līzingu un auto ķīlu kredītu (skat. 7. pielikumu), hipotekāro kredītu (skat. 8. pielikumu), kredītu pret ķīlu (skat. 9. pielikumu) – pieprasījumu. Katram kredītu veidu ietekmējošam faktoram tika aprēķināti vidējie novērtējumi (skat. 10. pielikumu), kā arī faktoru ietekmes vidējie novērtējumi visam nebanku kredītu tirgum (skat. 11. pielikumu).

3.2. attēlā atspoguļots nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais ekspertu novērtējums.



3.2.att.Latvijas nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

Faktoru formulējumus skatīt 3.1. tabulā.

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 5. pielikumu).

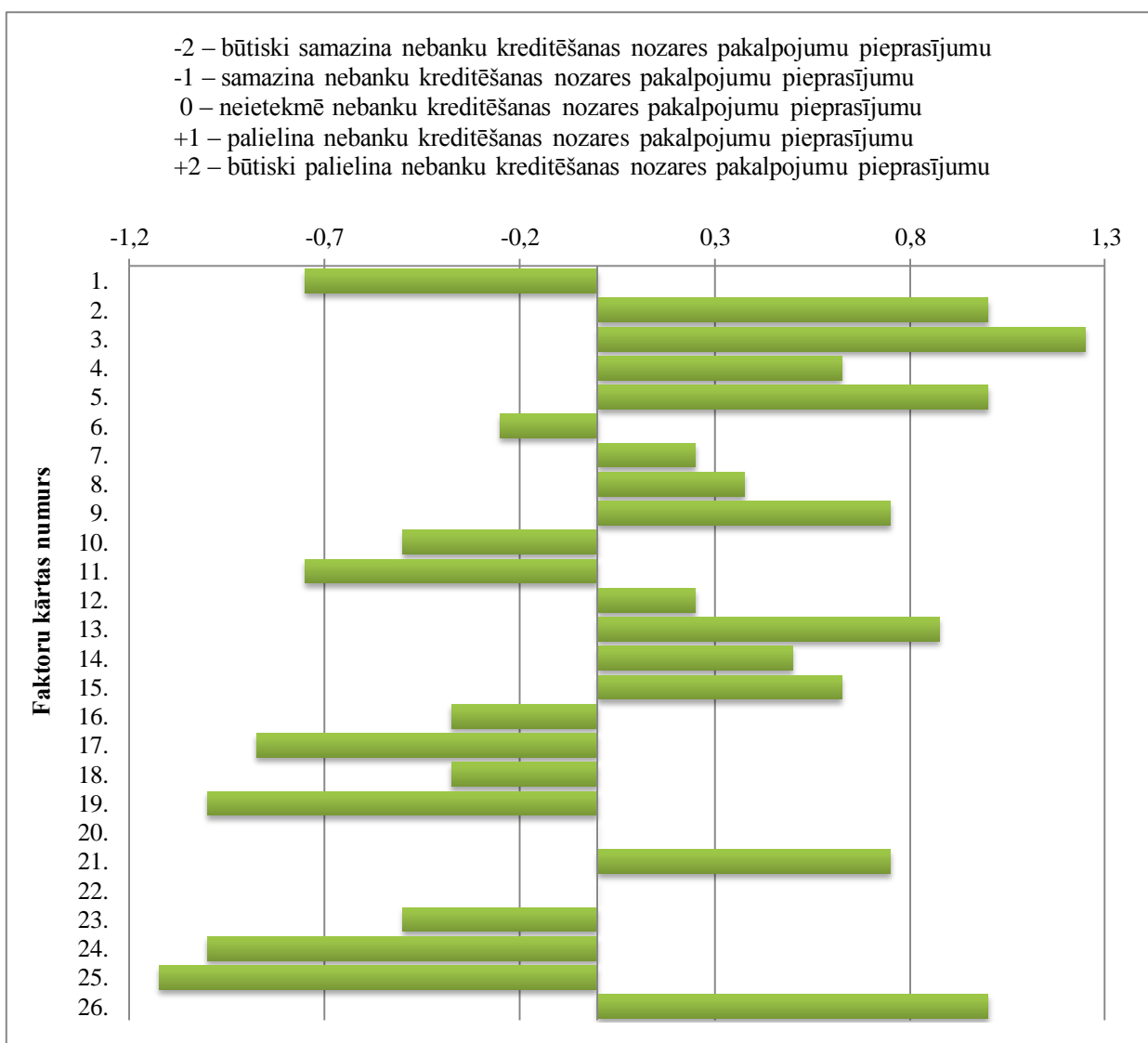
3.2. attēlā redzams, ka starp autores piedāvātajiem ietekmējošiem faktoriem, pēc ekspertu domām, lielākā ietekme uz nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu ir iedzīvotāju skaita samazinājumam. Faktors ar vidējo novērtējumu $-1,1$ un standartnovirzi $\pm 0,64$ norāda, ka iedzīvotāju skaita samazināšanās atstāj negatīvu ietekmi jeb samazina nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu. Jāatzīmē, ka faktora aprēķinātā moda un mediāna sasniedz vienādu vērtību ($Mo_{17} = Me_{17} = -1$), kas praktiski sakrīt ar novērtējumu vidējo aritmētisko vērtību, tādā veidā norādot uz ekspertu novērtējumu tuvošanos normālajam sadalījumam. Autore uzskata, ka šī faktora ietekmes raksturs ir identisks praktiski visam pakalpojumu tirgum. Tāpat eksperti atzinuši reklāmu ierobežojumu palielināšanos negatīvo ietekmi ($\bar{x}_{25} = Mo_{25} = Me_{25} = -1$; $s_{25} = \pm 0,76$) uz

nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu. Autore uzskata, ka šī faktora ietekmes novērtējumā izpaužas jūtīgais nozares raksturs – jau pašreiz PTAC ir definējis godīgas mārketinga prakses principus, pamatojoties uz likumdošanas ierobežojumiem, un vēl striktāki noteikumi reklāmu saturam un citiem parametriem var radīt grūtības nebanku kredītdevējiem efektīvi atspoguļot piedāvāto pakalpojumu salīdzinošās priekšrocības.

Lielākā pozitīvā ietekme uz nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu, atbilstoši ekspertu praktiski vienprātīgam novērtējumam, raksturīga iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās faktoram ($\bar{x}_3 = 0,88 \pm 0,35$; $Mo_3 = Me_3 = 1$), kas tādējādi liecina, ka, pieaugot valsts iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzībai, iedzīvotāju daļai, kam raksturīgs zems ienākumu līmenis, kļūs arvien sarežģītāk veikt ilglietošanas preču pirkumus un īstenot citus salīdzinoši lielākus darījumus, kā arī komercbanku tradicionālie finanšu pakalpojumi šai sabiedrības daļai kļūs vēl nepieejamāki, un tas, savukārt var izraisīt pieprasījuma pēc nebanku patēriņa kredītiem pieaugumu.

Atbilstoši ekspertu vidējam novērtējumam, visi faktori, izņemot patēriņa cenu indeksa palielināšanos un bezdarba līmeņa palielināšanos, lielākā vai mazākā mērā ietekmē nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu. Lai gan patēriņa cenu indeksa palielināšanās un bezdarba līmeņa palielināšanās ietekme ieguva vidējo novērtējumu $\bar{x}_2 = 0$, aprēķinātās faktoru novērtējumu standartnovirzes norādīja uz ekspertu viedokļu atšķirībām ($s_2 = 0,93$ un $s_5 = 1,2$). Jāatzīmē, ka lielākā daļa ekspertu atziņa, ka patēriņa cenu indeksa palielināšanās samazina nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu ($Mo_2 = -1$), kas liecina par to, ka, pieaugot cenu līmenim, valsts iedzīvotāji par vienu un to pašu finanšu līdzekļu daudzumu varēs ne tikai nopirkt mazāku daudzumu preču un pakalpojumu daudzumu nekā iepriekšējā periodā, visbiežāk – gadā, bet arī nespēs atļauties patēriņa kredītu darījumus ar tādiem pašiem nosacījumiem, kādi bijuši iepriekšējā periodā, kas potenciāli vēl vairāk ierobežos iedzīvotāju iespējas veikt lielākus pirkumus un īstenot cita veida ieceres (skat. 2.3. attēlu). Savukārt bezdarba līmeņa palielināšanos lielākā daļa ekspertu atzina par pozitīvi ietekmējošo faktoru – palielinoties bezdarba līmenim, palielinās nebanku patēriņa kredītu pieprasījums. Šī faktora ietekmi var izskaidrot ar faktu, ka liela daļa nebanku kredītdevēju pieļauj, ka klienta ienākumus veido bezdarbnieka pabalsts un, par cik pabalsta saņemšanas laikā bezdarbniekam ir sarežģītāk slēgt salīdzinoši lielākus darījumus, nebanku patēriņa kredītu pieejamība ir vienīgais risinājums attiecīgajā situācijā.

3.3. attēlā atspoguļots nebanku distances jeb „ātro” kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais ekspertu novērtējums.



3.3.att.Latvijas nebanku distances kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

Faktoru formulējumus skatīt 3.1. tabulā.

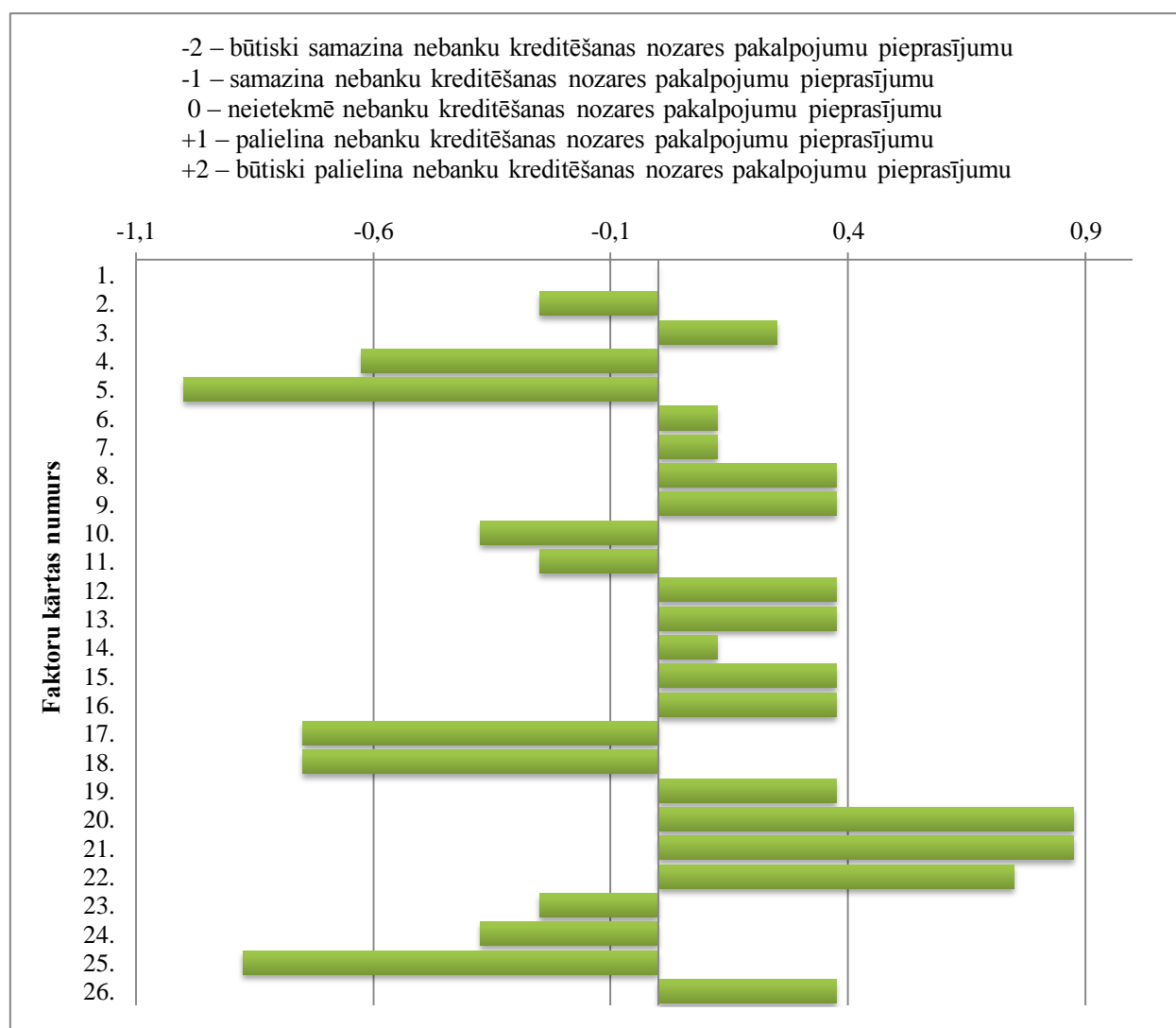
Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 6. pielikumu).

3.3. attēlā var redzēt, ka, atbilstoši ekspertu kopējam novērtējumam, lielāko pozitīvo ietekmi uz nebanku distances kredītu pieprasījumu izraisa iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās ($\bar{x}_3 = 1,25$), kas, līdzīgi patēriņa kredītu kontekstam, norāda uz to, ka daļa sabiedrības ar tai pieejamajiem līdzekļiem nespēj īstenot sev nepieciešamo preču un pakalpojumu iegādi, kā rezultātā šīs problēmas risināšanai potenciāli var tikt izmantots līdzekļu iegūšanas veids, kam raksturīgs īpaši vienkāršs un ātrs process. Lielākā negatīvā ietekme uz distances kredītu pieprasījumu, atbilstoši gandrīz vienprātīgam ekspertu vērtējumam, raksturīga reklāmu ierobežojumu palielināšanai ($\bar{x}_{25} = -1,1 \pm 0,64$; $Mo_{25} = Me_{25} = -1$). Izteikta atkarība no reklāmu ierobežojumiem var tikt saistīta ar distances kredītu tirgus veidu – šim tirgum piemīt vairākas

monopolistiskās konkurences pazīmes, tajā skaitā mārketinga pasākumu izteikto nozīmi, tomēr šī tirgus HHI indekss (skat. 2.7. attēlu) norāda uz to, ka tirgum ir arī oligopola iezīmes.

Faktori, kas, atbilstoši ekspertu vidējam novērtējumam, neietekmē nebanku distances kredītu pieprasījumu, ir laulību skaita palielināšanās un sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās. Autore uzskata, ka laulību skaita palielināšanās neietekmē distances kredītu pieprasījumu, jo šie aizdevumi ir salīdzinoši nelieli un tiek paredzēti īstermiņa vajadzību apmierināšanai, nevis rūpīgi plānotiem mājāsaimniecību pirkumiem, kā tas ir patēriņa, auto līzinga vai hipotekāro kredītu gadījumā.

3.4. attēlā redzams nebanku auto līzinga un auto ķīlas kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais ekspertu novērtējums.



3.4.att.Latvijas nebanku auto līzinga un auto ķīlas kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

Faktoru formulējumus skatīt 3.1. tabulā.

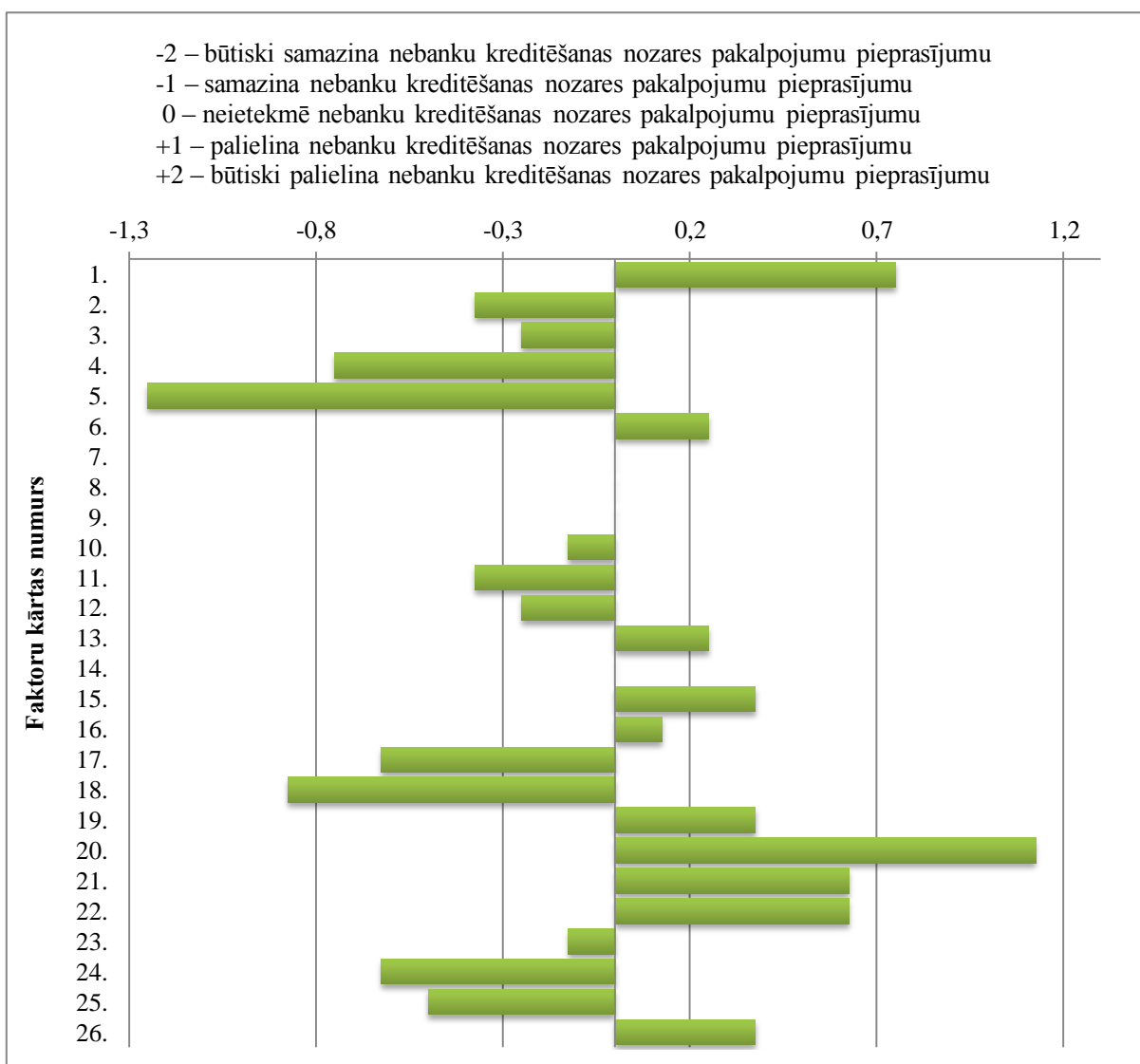
Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 7. pielikumu).

Spriežot pēc 3.4. attēlā redzamā faktoru ietekmes novērtējuma, lielākā negatīvā ietekme uz auto līzingu un auto ķīlas kredītu pieprasījumu ir bezdarba līmeņa pieaugumam. Autore uzskata, ka šis faktors negatīvi ietekmē ne tikai nebanku auto kredītu tirgu, bet visu auto kredītu tirgu, ietverot arī komercbanku piedāvātos pakalpojumus, jo nebanku auto kredītu, kā arī hipotekāro kredītu saņemšanas process, salīdzinājumā ar citiem nebanku kredītu veidiem, ir iespējami pietuvināts komercbanku realizētajam procesam. Tas nozīmē, ka persona, kas zaudē darbu, pat saņemot bezdarbnieka pabalstu nevar saņemt ne banku, ne nebanku auto kredītu.

No visiem autores piedāvātajiem faktoriem, nebanku auto kredītu pieprasījumu vispozitīvāk ietekmē nozares reputācijas uzlabošanās un sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās ($\overline{x_{20}} = \overline{x_{21}} = 0,88$). Pēc autores domām, nebanku kreditēšanas nozares reputācijas ietekme var tikt izskaidrota ar noteiktas sabiedrības daļas negatīvo viedokli, kas radies un saglabājies kopš laikiem, kad tirgū varēja darboties nelicencēti, negodprātīgi kredītdevēji, un tas vēl joprojām kavē uzticības atjaunošanos nozarei kopumā. Bez tam, ekspertu kopējais novērtējums liecina par to, ka sabiedrība ir nepietiekami informēta par šī aizdevuma veida piedāvājumiem nebanku kredītu tirgū.

Priekš autores pārsteidzošs rezultāts tika iegūts, apkopojot ekspertu vērtējumus iedzīvotāju ienākumu palielinājuma ietekmei uz auto līzingu un auto ķīlas kredītu pieprasījumu – tas ir vienīgais faktors, kas, atbilstoši vidējam ekspertu novērtējumam, neietekmē šī nebanku kredītu veida pieprasījumu. Autore uzskata, ka bezdarba līmeņa palielināšanās faktors, kas, pēc ekspertu domām, izraisa izteikti negatīvu ietekmi uz nebanku auto kredītu pieprasījumu, ir netieši saistīts ar iedzīvotāju ienākumu pieauguma faktoru, jo abi šie faktori ietver patērētāju finansiālā stāvokļa izmaiņas. Tomēr jāņem vērā arī šī faktora ietekmes novērtējuma modu ($Mo_1 = 1$), kas norāda uz to, ka lielākā daļa ekspertu uzskata, ka iedzīvotāju ienākumu pieaugumam ir pozitīva ietekme uz nebanku auto kredītu pieprasījumu. Individuālo novērtējumu izkliede ap vidējo novērtējumu ($s_1 = 0,93$) pastiprina autores uzskatu, ka šī faktora vidējais novērtējums neatspoguļo faktora reālo ietekmi.

Savukārt iepriekš pieminēto nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējo novērtējumu apkopojumu var aplūkot 3.5. attēlā, kas acīmredzami parāda, ka negatīvākā ietekme uz nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu ir bezdarba līmeņa pieaugumam. Šī faktora ietekmes raksturojums ir līdzvērtīgs šī paša faktora ietekmei uz nebanku auto līzingu un auto ķīlu kredītu pieprasījumu.



3.5.att.Latvijas nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

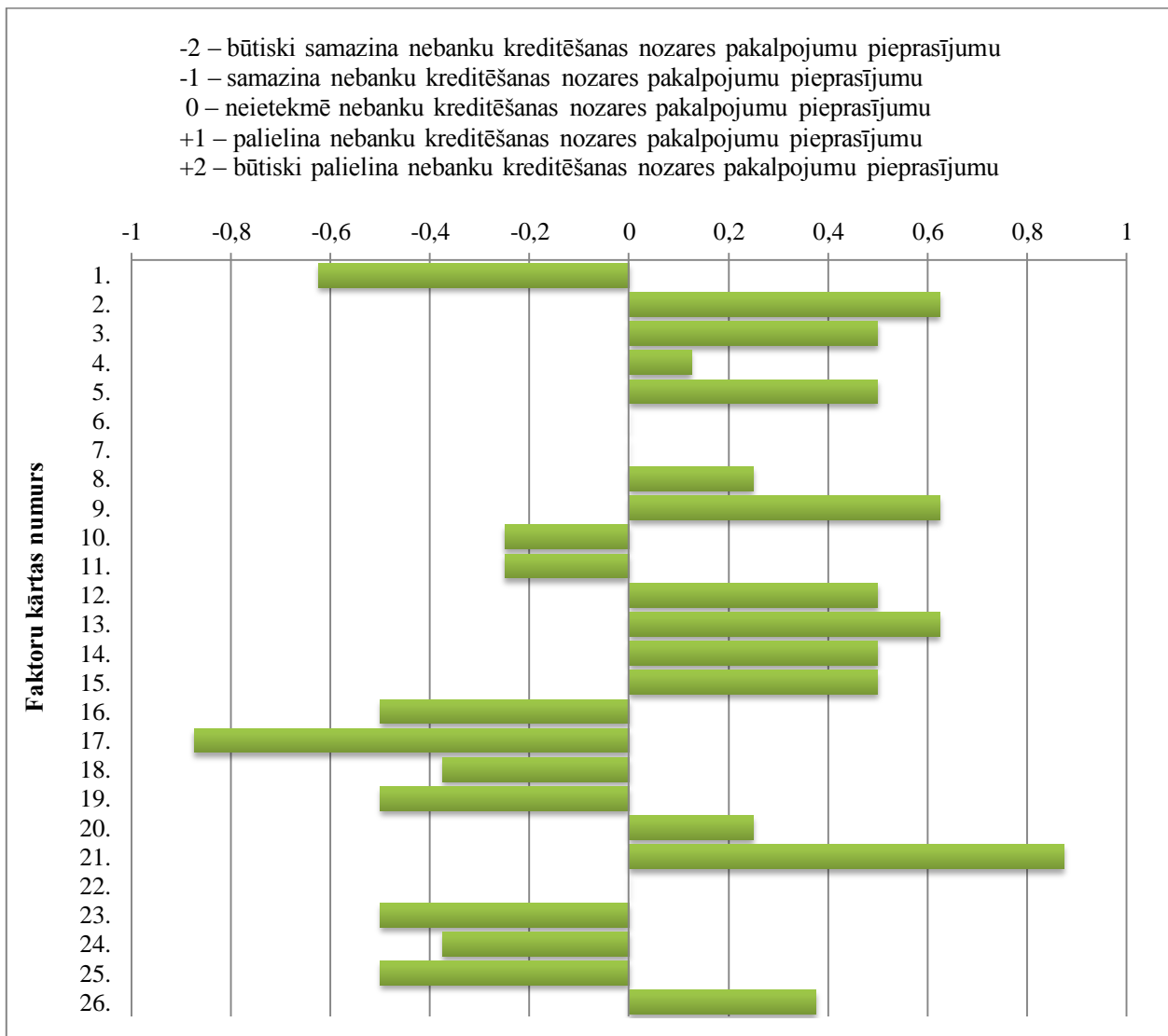
Faktoru formulējumus skatīt 3.1. tabulā.

Datu avots: autore veikti aprēķini, izmatojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 8. pielikumu).

3.5. attēlā redzams, ka nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu visvairāk palielina laulību skaita palielināšanās. Autore uzskata, ka šī faktora ietekmes vidējais novērtējums ir likumsakarīgs, jo lielākā daļa hipotekāro kredītu ņēmēju ir jaundibinātas ģimenes.

Atbilstoši ekspertu kopējam novērtējumam, nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās, ierobežotas GPL likmes noteikšana nebanku kreditēšanas nozarē, banku kredītu procentu likmju palielināšanās un veselības aprūpes pieejamības palielināšanās neietekmē nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu. Pēdējā faktora novērtējumā ekspertu viedokļi pilnīgi sakrīta ($\bar{x}_{14} = Mo_{14} = Me_{14} = s_{14} = 0$).

Savukārt 3.6. attēlā var redzēt ekspertu kopējos ietekmējošo faktoru novērtējumus attiecībā pret pieprasījumu pēc nebanku kredītiem pret ķīlu.



3.6.att.Latvijas nebanku kredītu pret ķīlu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

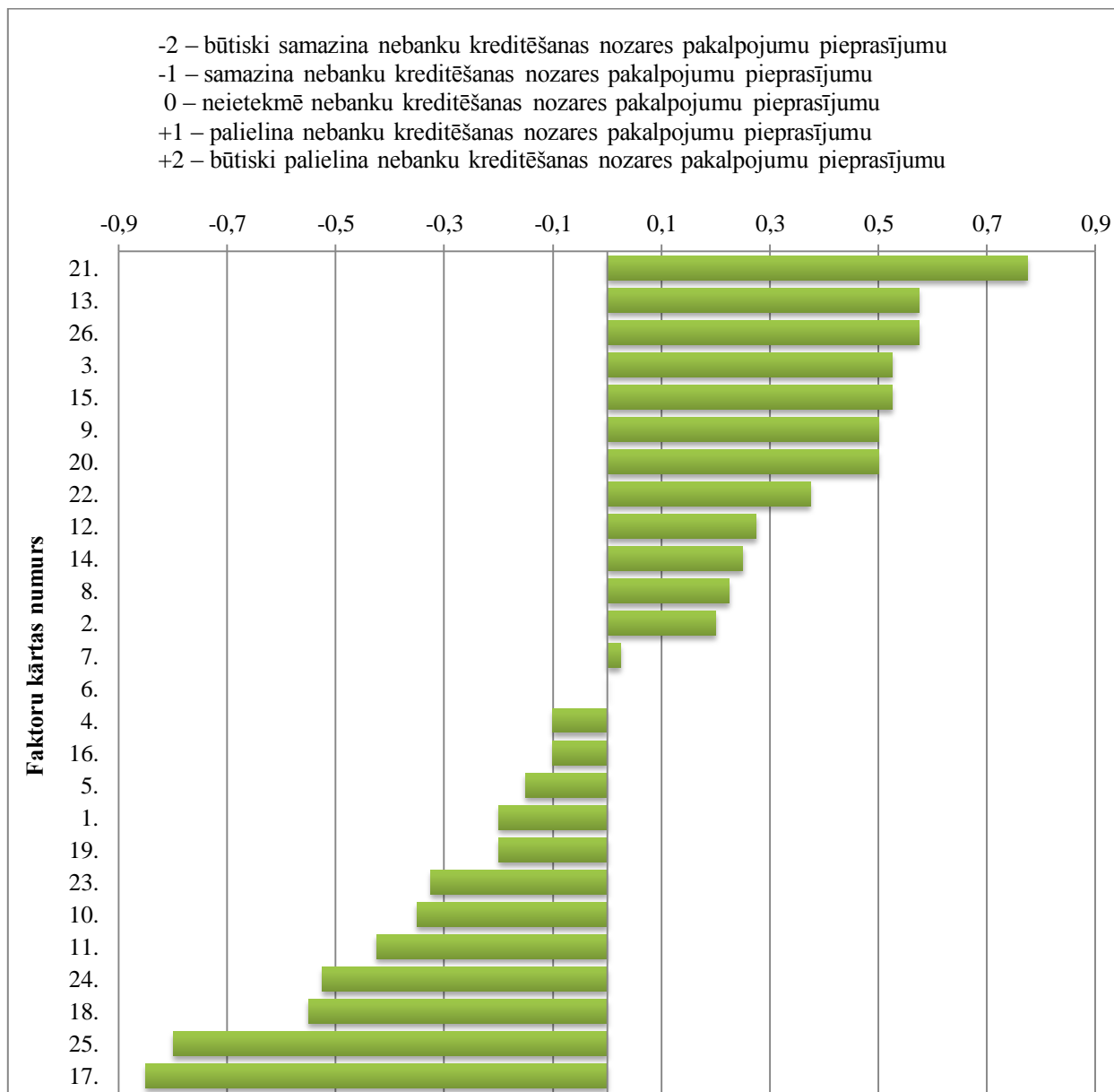
Faktoru formulējumus skatīt 3.1. tabulā.

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 9. pielikumu).

3.6. attēls parāda, ka lielākais nebanku kredītu pret ķīlu pieprasījuma pieaugums būtu sagaidāms, ja uzlabosies nebanku nozares reputācija. Līdzīgi kā nebanku auto kredītu pieprasījuma gadījumā, arī kredītu pret ķīlu pieprasījums var tikt palielināts ar nozares pārstāvju vai pat atsevišķu uzņēmumu veiktajiem pasākumiem, kas vairo uzticību nebanku kredītdevējiem, tādējādi uzlabojot nozares kopējo reputāciju. Savukārt iedzīvotāju skaita samazināšanās rada lielāko negatīvo ietekmi uz nebanku kredītu pret ķīlu pieprasījumu.

Faktori, kas, atbilstoši ekspertu kopējam novērtējumam, neietekmē konkrētā aizdevuma veida pieprasījumu, ir valsts valūtas kursa kritums un nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās. Pēc autores domām, tas, ka uzņēmumu skaita palielināšanās tirgū, atbilstoši ekspertu vērtējumiem, nemainīs pieprasījumu pēc konkrētā kredītu veida, iespējams, norāda uz to, ka kredītu pret ķīlu tirgus potenciāls valstī ir sasniedzis maksimālo punktu.

Autore uzskata, ka ne mazāk svarīgi ir izvērtēt visu 3.1. tabulā minēto faktoru ietekmes vidējo novērtējumu pa visiem kredītu veidiem kopumā, ko atspoguļo 3.7. attēls.



3.7.att.Latvijas nebanku kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

Faktoru formulējumus skatīt 3.1. tabulā.

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālo novērtējumu vidējos rādītājus (skat. 10. pielikumu).

3.7. attēlā redzams, ka kopējo nebanku kreditēšanas pakalpojumu pieprasījumu, atbilstoši ekspertu kopējam novērtējumam, vispozitīvāk ietekmē nozares reputācijas uzlabošanās ($\overline{x_{21}} = 0,78$). Šis rezultāts liecina par to, ka vēl joprojām netiek darīts pietiekoši, lai pilnībā atjaunotu sabiedrības uzticēšanos nebanku kreditēšanas uzņēmumiem, kā arī tas norāda uz nepieciešamību pēc tirgus dalībnieku kopīgi realizētiem pasākumiem, kas mainītu ne tikai sabiedrībā pastāvošus stereotipus un maldīgu priekšstatu par nozari, bet arī veicinātu atbildīgas aizņemšanās principu ievērošanu sabiedrībā, tādā veidā mazinot to gadījumu īpatsvaru, kas var negatīvi ietekmēt nozares reputāciju.

Nozīmīgākā negatīvā ietekme uz Latvijas nebanku kreditēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu tika konstatēta iedzīvotāju skaita samazinājumam ($\overline{x_{17}} = - 0,85$). Kā jau iepriekš minēts, šī faktora ietekme, pēc autores domām, ir raksturīga praktiski visam pakalpojumu tirgum. Gandrīz tikpat nozīmīga negatīvā ietekme uz kopējo pieprasījumu ir arī reklāmu ierobežojumu palielinājumam ($\overline{x_{25}} = - 0,80$). Jau pašreiz ir noteikti stingri nosacījumi nozares pakalpojumu reklāmu saturam, tāpēc pastiprināti ierobežojumi varētu nozīmīgi samazināt kredītdevēju atpazīstamību, kas rezultātā samazinātu arī pieprasījumu.

Faktors, kurš atbilstoši ekspertu kopējā novērtējumam neietekmē nozares pakalpojumu pieprasījumu, ir valsts valūtas kursa kritums. Šī faktora ietekmes novērtējumu var skaidrot ar pieņēmumu, ka aizņemtā nauda tiek patērēta lielākoties pašmāju precēm un pakalpojumiem vai no Eirozonas importētām precēm un pakalpojumiem, kas nodrošina darījumus vienotā valūtā.

Lai gūtu plašāku Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus funkcionēšanas un attīstības kopainu, jānovērtē arī pašu nozares uzņēmumu darbību ietekmējošo faktoru nozīmi. Šim nolūkam autore izveidoja otru faktoru grupu, kas tika iekļauta ekspertu anketas 4. jautājumā, kura mērķis bija novērtēt nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošos faktoros atbilstoši autores piedāvātajai vērtēšanas skalai. Autores piedāvātie pieprasījumu ietekmējošie faktori atspoguļoti 3.2. tabulā.

3.2.tabula

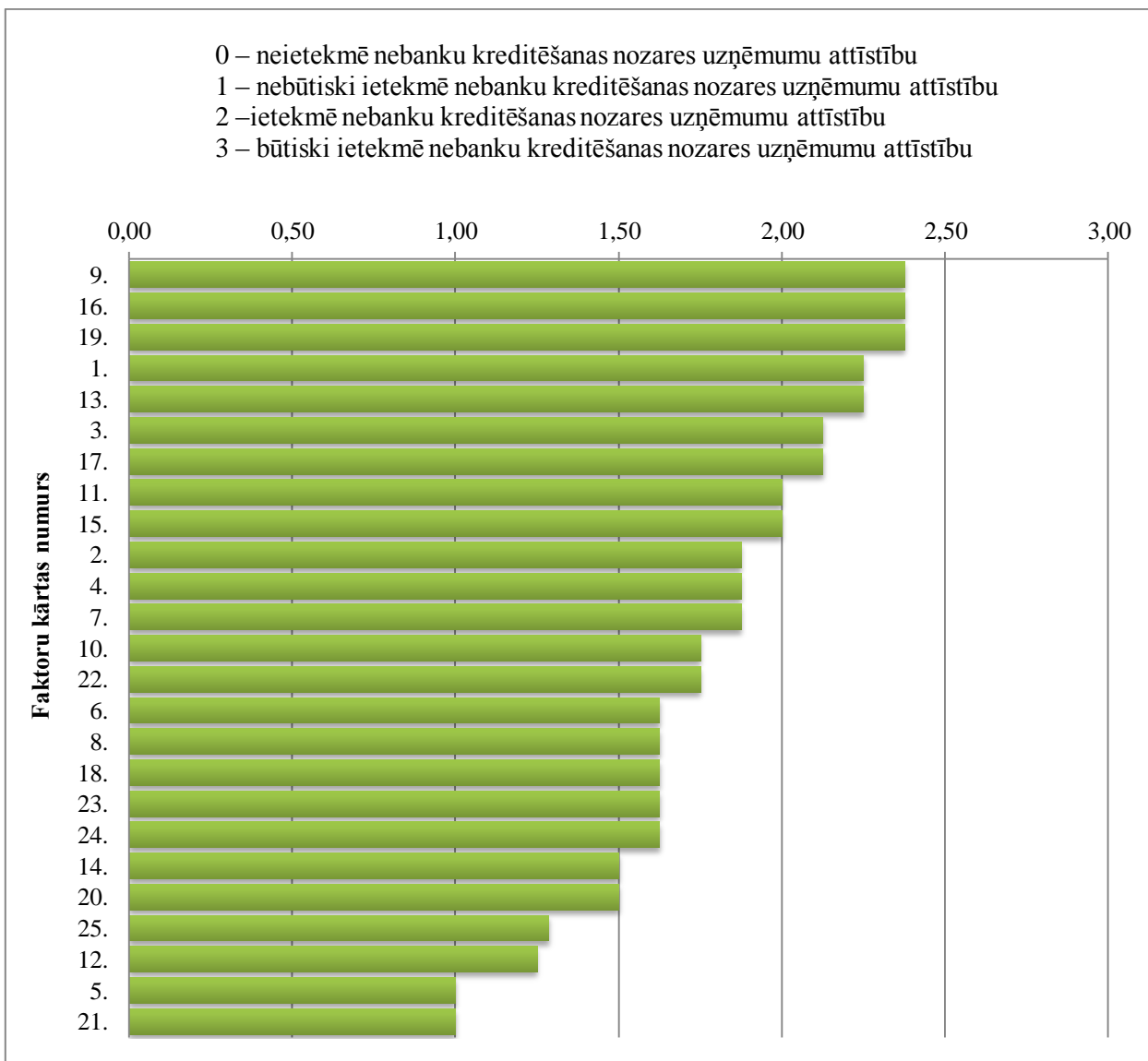
Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu darbību ietekmējošie faktori

Nr. p.k.	Faktori	Avots
1.	Stingrākas klientu maksātspējas prasības	Pereira S., Mourao P. <i>Why does the microcredit borrowing rate differ across countries? A cross – country study.</i> // International Journal of Social Economics, Volume 39 Issue 8, 2012. 540. p.
2.	Uzņēmuma informācijas sistēmu darbības kvalitāte	Jose S. F., Buchanan R. <i>Marketing at the bottom of the pyramid: service quality</i>

		<i>sensitivity of captive microfinance borrowers. // Journal of Consumer Marketing, Volume 30, Issue 7, 2013. 578. p.</i>
3.	Nebanku kreditētāju kopējās informācijas bāzes izveide	Janvry A., McIntosh C., Sadoulet E. <i>The Supply and Demand Side Impacts of Credit Market Information.</i> Federal Reserve Bank of San Francisco, 2006. 45 p.
4.	Padziļināta tirgus izpēte	Autores formulēts faktors
5.	Klientu datu aizsardzības nodrošināšana	Autores formulēts faktors
6.	Kvalitātes vadības standartu ieviešana	Autores formulēts faktors
7.	Uzņēmuma uzkrātās informatīvās bāzes kvalitāte	Autores formulēts faktors
8.	Klientu monitoringa kvalitāte	Pereira S., Mourao P. <i>Why does the microcredit borrowing rate differ across countries? A cross – country study. // International Journal of Social Economics, Volume 39 Issue 8, 2012. 542. p.</i>
9.	Uzņēmuma reputācija	Autores formulēts faktors
10.	Virtuālā pakalpojuma sniegšanas procesa saprotamība (klientu zināšanām atbilstoša lietotāju saskarne (<i>interface</i>))	Autores formulēts faktors
11.	Fiziskā pakalpojumu pieejamība (filiāļu izvietojums, filiāļu tīkla plašums u.tml.)	Autores formulēts faktors
12.	Uzņēmuma filiāļu, biroja estētiskais noformējums	Autores formulēts faktors
13.	Mārketinga komunikāciju kvalitāte (reklāma, akcijas u.tml.)	Jose S. F., Buchanan R. <i>Marketing at the bottom of the pyramid: service quality sensitivity of captive microfinance borrowers. // Journal of Consumer Marketing, Volume 30, Issue 7, 2013. 579. p.</i>
14.	Pēcpārdošanas apkalpošana	Autores formulēts faktors
15.	Pakalpojuma sniegšanas kvalitāte (saprotams līgumu saturs u.tml.)	Jose S. F., Buchanan R. <i>Marketing at the bottom of the pyramid: service quality sensitivity of captive microfinance borrowers. // Journal of Consumer Marketing, Volume 30, Issue 7, 2013. 577.p.</i>
16.	Pakalpojuma sniegšanas ātrums	Autores formulēts faktors
17.	Aizdevumu atmaksas nosacījumi	Autores formulēts faktors
18.	Pakalpojumu klāsts	Autores formulēts faktors
19.	Maksa par pakalpojumu	Autores formulēts faktors
20.	Jauna produkta ieviešana	Autores formulēts faktors
21.	Uzņēmuma iekšējā kultūra	Autores formulēts faktors
22.	Paaugstinātas prasības darbinieku kvalifikācijai	Autores formulēts faktors
23.	Ētiskie standarti darbiniekiem	Jose S. F., Buchanan R. <i>Marketing at the bottom of the pyramid: service quality sensitivity of captive microfinance borrowers. // Journal of Consumer Marketing, Volume 30, Issue 7, 2013. 577. p.</i>
24.	Parādu piedziņas kultūra	Pereira S., Mourao P. <i>Why does the</i>

		<i>microcredit borrowing rate differ across countries? A cross – country study. // International Journal of Social Economics, Volume 39 Issue 8, 2012. 540. p.</i>
25.	Klientu krāpnieciskie gadījumi	Autores formulēts faktors

Līdzīgi ekspertu anketas 1. jautājuma analīzes procesam, arī šī jautājuma izpētes ietvaros, apkopojot ekspertu individuālos vērtējumus (skat. 12. pielikumu), tika aprēķināti vidējie faktoru ietekmes novērtējumi (skat. 13. pielikumu), kas atspoguļoti 3.8. attēlā.



3.8.att.Latvijas nebanku kredītdevēju darbību ietekmējošo faktoru kopējais novērtējums

Faktoru formulējumus skatīt 3.2. tabulā.

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 13. pielikumu).

3.8. attēls parāda, ka visi autores piedāvātie ietekmējošie faktori, pēc ekspertu domām, lielākā vai mazākā mērā ietekmē nozares uzņēmumu darbību. Faktori ar nozīmīgāko ietekmi uz nozares uzņēmumu darbību atbilstoši pētījuma rezultātiem ir:

- uzņēmumu reputācija ($\bar{x}_9 = 2,38$; $Mo_9 = Me_9 = 3,00$; $s_9 = 1,06$);
- pakalpojumu sniegšanas ātrums ($\bar{x}_{16} = 2,38$; $Mo_{16} = 3,00$; $Me_{16} = 2,50$; $s_{16} = 0,74$);
- maksa par pakalpojumu ($\bar{x}_{19} = 2,38$; $Mo_{19} = Me_{19} = 2,00$; $s_{19} = 0,74$).

Pētījuma rezultāti liecina, ka nozares reputācija būtībā ir svarīgākais nozari ietekmējošais faktors. Autore uzskata, ka nebanku kredītēšanas nozare ir viens no retajiem piemēriem, kur nozares kopējai reputācijai ir tik īpaša nozīme, un cēlonis tam ir nozares izveidošanās pirmsākumi, kad tirgus dalībnieki darbojās patvaļīgi, bez īpašiem ierobežojumiem, kam sekoja negodīgas un / vai nesamērīgas kredītēšanas prakses piemēri, kas rezultātā izraisīja neuzticēšanos visai nozarei. Šādi pētījuma rezultāti norāda uz vērienīgu „uzticības atjaunošanas” pasākumu nepieciešamību, ko jārealizē kredītdevējiem savstarpēji sadarbojoties, jo tikai tādā veidā var tikt uzlabota kopējā nozares reputācija. Tāpat ne mazāk nozīmīgs uzņēmumu darbību ietekmējošs faktors ir pakalpojumu sniegšanas ātrums. Faktora ietekmes būtiskums izskaidrojams ar to, ka salīdzinoši ātra finanšu līdzekļu saņemšana ir viena no galvenajām nebanku kredītēšanas pakalpojumu raksturojošām īpašībām. Savukārt maksa par pakalpojumu ir viens no galvenajiem konkurences mehānisma elementiem arī šajā nozarē.

Nenozīmīgākā ietekme uz nebanku kredītdevēju darbību atbilstoši ekspertu vērtējumiem ir:

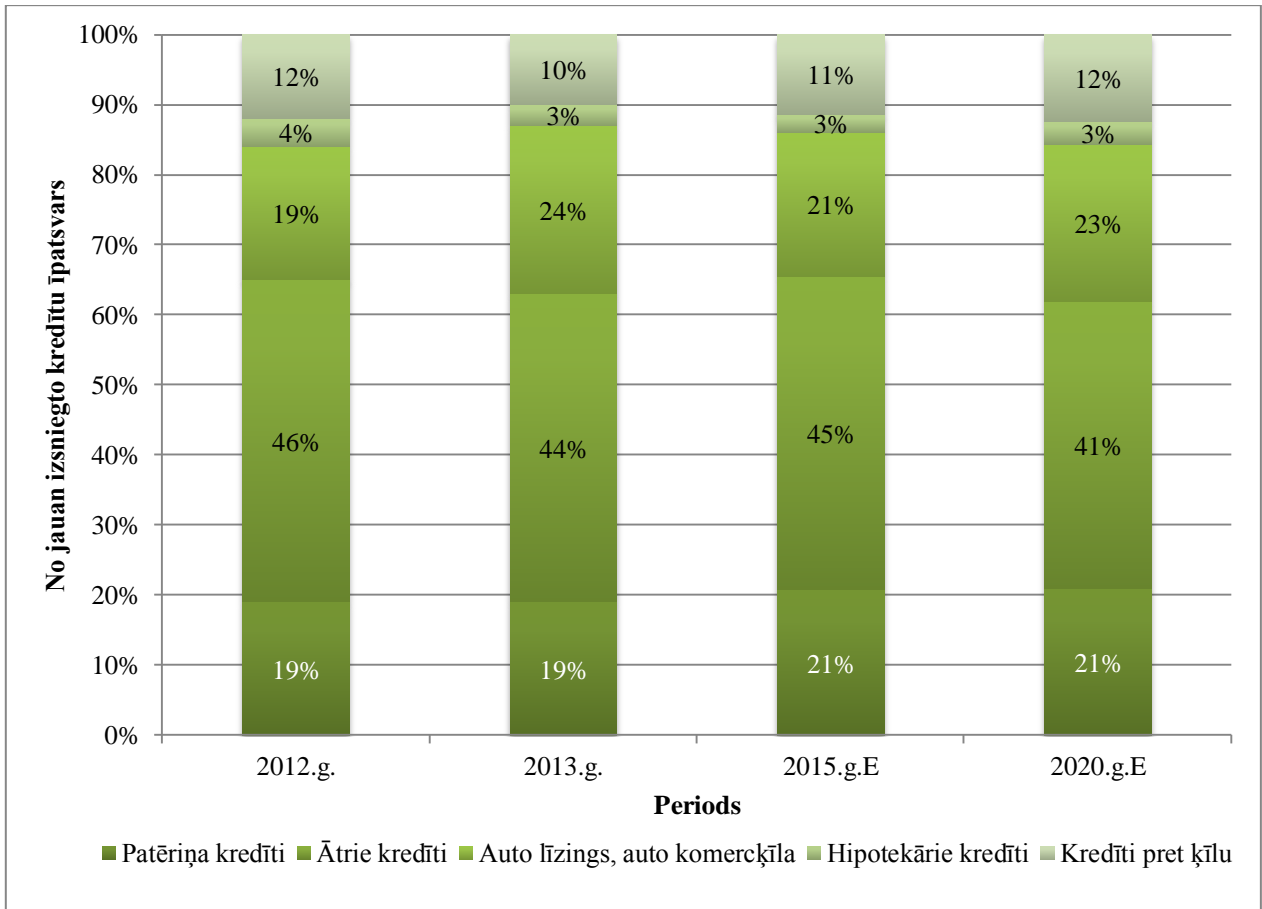
- klientu datu aizsardzības nodrošināšanai ($\bar{x}_5 = Mo_5 = Me_5 = 1,00$; $s_5 = 0,53$);
- uzņēmumu iekšējai kultūrai ($\bar{x}_{21} = 1,00$; $Mo_{21} = 0$; $Me_{21} = 0,50$; $s_{21} = 1,20$).

Autore šādus rezultātus var izskaidrot ar novērojumu, ka nozares praksē nav bijuši publiski apspriesti vairākkārtēji personu datu aizsardzības pārkāpumi, kas varētu izraisīt šāda faktora ietekmes īpašu nozīmīgumu nozares uzņēmumu darbībā. Savukārt uzņēmumu iekšējā kultūra ir faktors, kas būtiskāk ietekmē nevis uzņēmumu kopumā, bet, piemēram, tādu darbības aspektu kā uzņēmuma darbinieku apmierinātību.

Papildus faktoru ietekmes nozīmīguma novērtēšanai, ir svarīgi noteikt arī nozares attīstības perspektīvas.

3.1.2. Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus attīstības prognozes

Ekspertu aptaujas 2. jautājuma mērķis bija prognozēt nebanku kreditēšanas nozares kredītu sadalījumu 2015. un 2020. gadam. Pēc ekspertu individuālo vērtējumu apkopošanas (skat. 14. pielikumu) tika aprēķināts ekspertu vidējais novērtējums, kas atspoguļots 3.9. attēlā.



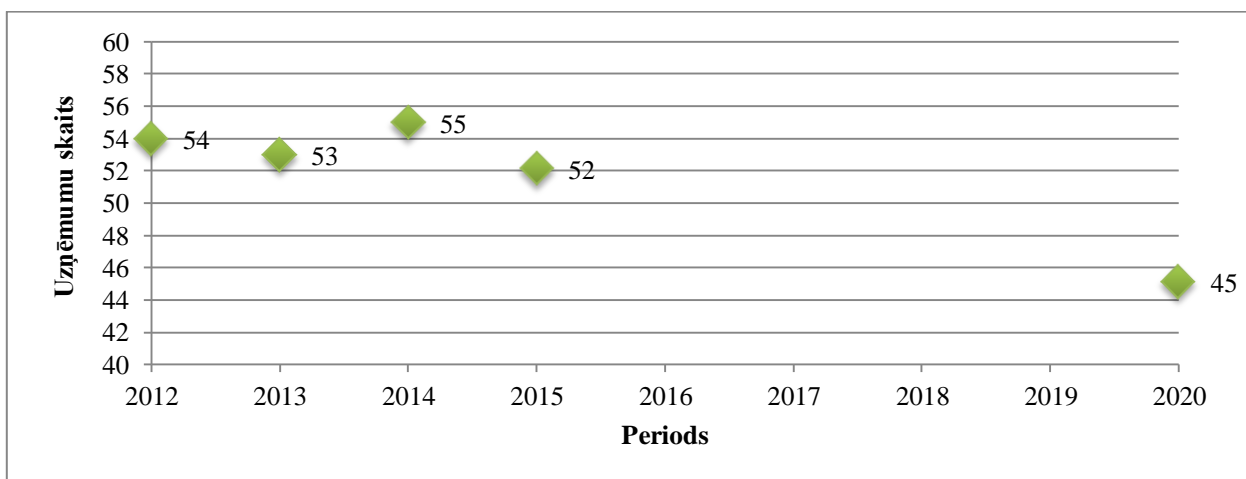
3.9.att.Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu no jauna izsniegto kredītu sadalījuma kopējās ekspertu prognozes

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 14. pielikumu).

3.9. attēlā redzams, ka ekspertu kopējās prognozes norāda uz aptuvenu nebanku kredītu sadalījuma saglabāšanos, paredzot izmaiņas maksimāli 4% robežās. Autore uzskata, ka, pamatojoties uz nozares uzkrātajiem datiem, var apgalvot, ka nebanku kredītu tirgus struktūra ir nostabilizējusies, tāpēc ekspertu prognozes nenorāda uz īpašām sadalījuma izmaiņām.

Savukārt ekspertu aptaujas 3. jautājuma mērķis bija prognozēt nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu skaita un no jauna izsniegto kredītu kopējo apjomu 2015. un 2020. gadam. Arī šī jautājuma analīzes ietvaros, izmantojot individuālās ekspertu prognozes (skat. 15.

pielikumu), tika aprēķinātas ekspertu kopējās prognozes. 3.10. attēls atspoguļo nozares uzņēmumu skaita ekspertu prognozes.

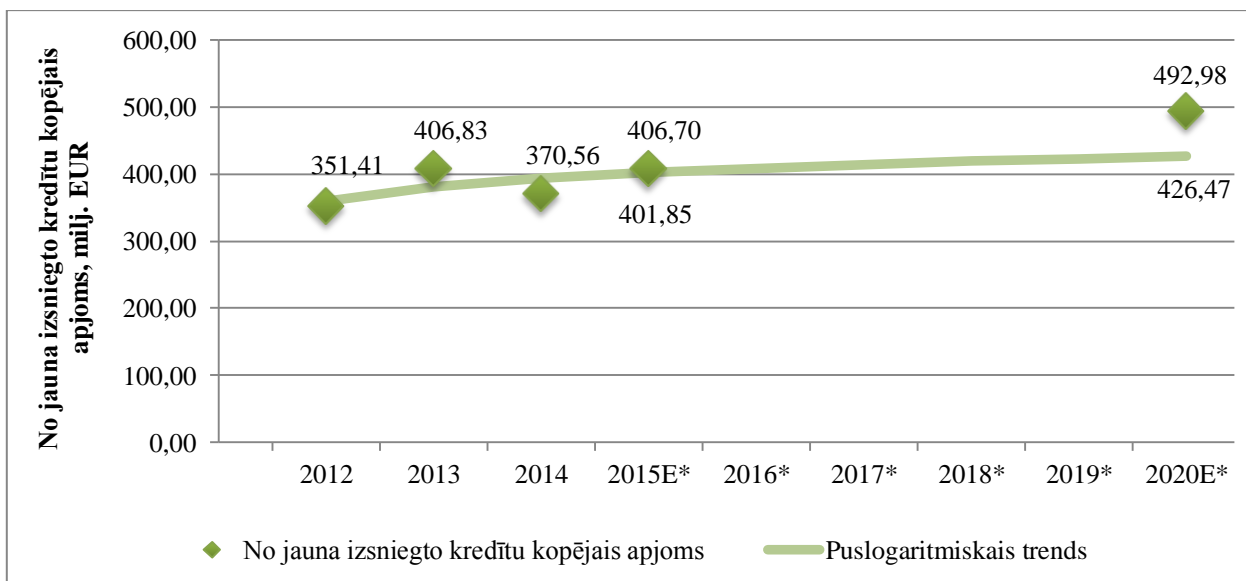


3.10. att. Latvijā nebanku kredītiņšanas nozares uzņēmumu skaita ekspertu prognozes

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 15. pielikumu).

3.10. attēlā redzams, ka pēc ekspertu viedokļa nebanku kredītdevēju skaits samazināsies jau 2015. gadā un 2020. gadā tas sasniegs 45 uzņēmumu robežu. Šādas prognozes var saistīt ar paredzamajām izmaiņām nozares regulējumā, kas saistītas ar papildus normatīvajām prasībām, kas uzņēmumiem var kļūt neizdevīgas vai pat neatbilstošas tālākās darbības īstenošanai.

Savukārt no jauna izsniegto aizdevumu kopējā apjoma prognozes atspoguļotas 3.11. attēlā.



3.11. att. Latvijā nebanku kredītiņšanas uzņēmumu no jauna izsniegto kredītu kopējā apjoma prognozes

Atšifrējums: E – ekspertu prognozes; * - izmantotā trenda vērtības.

Datu avots: autores veikti aprēķini, izmantojot ekspertu individuālos novērtējumus (skat. 15. pielikumu).

3.11. attēlā redzams, ka eksperti prognozē salīdzinoši nelielu no jauna izsniegto nebanku kredītu apjoma pieaugumu, ko, iespējams, sasaistīja arī ar uzņēmumu skaita prognozēm. Tāpat šādu prognozi var pamatot ar faktu, ka Latvijas iedzīvotāju skaitam ir tendence samazināties, un, par cik šim faktoram ir nozīmīgākā ietekme uz nebanku kreditēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu, tas var kavēt šī rādītāja straujāku pieaugumu, pat, ja citu faktoru ietekmē pieprasījumam teorētiski vajadzētu palielināties. Papildus ekspertu prognozēm, autore veica prognozi, izmantojot puslogaritmiskā trenda modeli, kura vērtības (skat. 16. pielikumu) tiek noteiktas atbilstoši [3.1.] formulai, kuras parametru – vienādojuma brīvā locekļa a un vienādojuma koeficienta b – vērtības tika noteiktas, izmantojot *Excel* rīku *Solver*.

$$\tilde{y}_t = a + b \cdot \ln(t) \quad [3.1.]^1$$

Iegūtie rezultāti, kas atspoguļoti 3.11. attēlā, norāda uz to, ka gan ekspertu prognozes, gan prognozes, kas iegūtas ar nelineārā trenda palīdzību norāda uz no jauna izsniegto nebanku kredītu kopējā apjoma pieaugumu, tomēr jāatzīmē, ka ekspertu prognozes ir pozitīvākas nekā prognozes, kas iegūtas, izmantojot autores izvēlēto trenda modeli, jeb eksperti paredz lielāku no jauna izsniegto nebanku kredītu kopējo apjomu. Jāatzīmē, ka dotā rādītāja dinamikas rindas garums nav pietiekams, lai iegūtās prognozes izmantotu praktisku lēmumu pieņemšanas procesā – iegūtie rezultāti var tikt izmantoti, piemēram tālākos Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus pētījumos.

Kā jau iepriekš minēts, pētījuma mērķis paredz ne tikai atklāt galvenos pētījuma objektu ietekmējošos faktorus, bet arī izvērtēt, kādā mērā nozares uzņēmumu darbības atbilst atklāto faktoru ietekmei.

3.2. Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana

Lai skatījums uz nebanku kreditēšanas tirgu būtu plašāks, ir vērtīgi izpētīt nozares uzņēmumu darbības īpatnības, izmantojot visaptverošu kritēriju kopumu. Tas palīdzēs izprast, vai uzņēmumu darbība ir atbilstoša 3.1. apakšnodaļā minēto faktoru ietekmei. Šim nolūkam autore izmantoja uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas metodi, paredzot četru uzņēmumu – AS 4finance, SIA Aizdevums.lv, SIA E-lats, SIA Expresscredit – detalizētu izpēti. Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana (*benchmarking*) paredz konkrēta uzņēmuma veiktu plaša mēroga salīdzināšanu ar vienu vai vairākiem konkurējošiem uzņēmumiem ar mērķi identificēt, pielāgot un / vai pārņemt citu

¹Larson R. *Precalculus with Limits*. Brooks Cole, 3rd edition, 2013. 238. p.

konkurentu izmantotās darbības metodes, kas kopumā uzlabos uzņēmuma darbību. Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana var būt gan vienreizējs pasākums, gan nepārtrauks process. Tāpat atšķiras metodes mērogs – šaurs skatījums uz metodes iespējām paredz salīdzināt klasiskos kritērijus, piemēram, produkti, pakalpojumi, uzņēmuma izmantotās organizācijas metodes. Plašāks skatījums, savukārt neierobežo uzņēmumu ar konkrētu jomu noteikšanu – uzņēmums nosaka individuālus kritērijus jebkurā uzņēmuma darbības jomā, kas atbilst uzņēmuma aktuālajai situācijai un interesēm¹.

Autore, ņemot vērā klasisko uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas pamatprincipus, izveidoja modificētu metodes struktūru, iekļaujot nevis divus salīdzināmus uzņēmumus, bet gan četrus nebanku kreditēšanas tirgus uzņēmumus, identificējot katra uzņēmuma stiprās un vājās puses, kā arī atklājot kopīgās un atšķirīgās uzņēmumu darbības iezīmes, kas rezultātā var sniegt nelielu ieskatu nozares darbībā. Autore izvēlējusies salīdzināt konkrētos uzņēmumus pēc tādām kritēriju kategorijām kā uzņēmuma vispārīgie raksturotāji, uzņēmuma pakalpojumu kategorija (patēriņa kredīts, distances kredīts, kredīts pret ķīlu), aizdevumu novērtēšanas principi (*CAMPARI*), finanšu rādītāji, uzņēmuma stratēģiskā plānošana, uzņēmuma reputācija un atpazīstamība sabiedrībā, apkalpošanas kvalitāte, uzņēmuma mājas lapa, mārketinga komunikācijas, atbilstība likumdošanas prasībām.

Šīs kategorijas ar iekļautajiem vērtējuma apakšpunktiem, var iedalīt divās daļās:

- kategorija, kuras vērtējuma kritēriji tieši atspoguļo uzņēmuma darbību un sniegtos pakalpojumus,
- kategorija, kuras vērtējuma kritēriji atspoguļo orientēšanos uz sabiedrības viedokļa / skatījuma / attieksmes veidošanu.

Izvēlēto kritēriju izvēle tika ierobežota ar konfidencialas informācijas pieejamības aspektiem.

3.2.1. Uzņēmumu darbības tiešie raksturotāji

Uzņēmumu darbības tiešais raksturojums šajā kontekstā paredz aplūkot uzņēmumu vispārīgos raksturotājus, kas atspoguļoti 3.3. tabulā, uzņēmumu piedāvātos pakalpojumus, kā arī darbības finanšu rādītājus.

¹Stapenhurst T. *The Benchmarking Book: A How-to-guide to Best Practice for Managers and Practitioners*. Routledge, 2009. pp. 3 – 4

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši vispārīgo raksturotāju kategorijai

Uzņēmuma vispārīgie raksturotāji	AS 4finance	SIA Aizdevums.lv	SIA E-lats	SIA Expresscredit
Zīmols/-i	„SmsCredit.lv”; „Vivus.lv”.	„Aizdevums.lv”	„E-lats”; „E-kredīts”; „E-hobby”*; „E-mājas”*; „E-paka”*.	„Lombards24.lv”
Pakalpojumu klāsts	Distances kredīts.	Patēriņa kredīts; preču nomaksa / līzings; auto kredīts.	Distances kredīti; patēriņa kredīts; kredīts pret ķīlu; preču nomaksa uzņēmuma pārdotajām precēm.	Patēriņa kredīts; kredīts pret ķīlu; preču nomaksa uzņēmuma pārdotajām precēm.
Dibināšanas gads	2008. gads	1999. gads	2000. gads	2010. gads
Galvenais birojs	Rīga, Lielirbes iela 17a-8	Rīga, Cēsu iela 31 k-3	Rīga, Bauskas iela 20	Rīga, Raunas iela 44/1
Filiāles	-	8 filiāles (2 atrodas Rīgā)	24 „E-lats” filiāles (21 atrodas Rīgā); 13 „E-kredīts” filiāles (1 atrodas Rīgā).	96 filiāles (45 atrodas Rīgā).
Papildus pakalpojumi	-	-	Internetveikala funkciju pildīšana; Octa iegādes iespējas; maksājumu veikšana; valūtas maiņa; zelta un briljantu novērtēšana; zelta attīrīšana; palīdzība IIN atgūšanā; mobilo telefonu uzlāde	Juveliera pakalpojumi vienā no filiālēm (Rīga, Merķeļa iela 9)
Banku konti	AS Swedbank, AS Citadele Banka, VAS Latvijas Pasts, Nordea Bank Latvijas filiāle, AS Novik Banka, AS DNB Banka.	AS Swedbank, AS SEB Banka.	AS Swedbank, AS SEB Banka, AS DNB banka, Nordea Bank Latvijas filiāle.	AS Swedbank, AS Citadele Banka.

*zīmoli neattiecas uz patērētāju kreditēšanu, tāpēc netiks aplūkoti pakalpojumu veidu sadaļā
Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Spriežot pēc uzņēmumu darbības specializācijas, plašākā kreditēšanas pakalpojumu diferenciacija raksturīga SIA E-lats, tomēr 3.3. tabulā norādītie konkrētā uzņēmuma sniegtie papildus pakalpojumi neattiecas uz kreditēšanu – šie papildus pakalpojumi visdrīzāk tiek sniegti ar mērķi gūt papildus ienākumus ar iespējami minimālām izmaksām. Tas pats attiecas uz zīmolu iegādi – acīmredzami SIA E-lats ar laiku pievērsās darbības diferenciacijas stratēģijai. Visi uzņēmumi, izņemot AS 4finance, piedāvā trīs kreditēšanas veidus, kas no patērētāju viedokļa ļauj izvēlēties vajadzībām atbilstošāko pakalpojumu viena un tā paša uzņēmuma ietvaros, un ņemot vērā pakalpojuma klāsta ietekmi ($\bar{x}_{18} = 1,63$), tas lielākā vai mazākā mērā veicina uzņēmumu attīstību. No visiem uzņēmumiem, kas piedāvā patēriņa kredītus, visplašākais filiāļu tīkls ir nodrošināts SIA Expresscredit. Tā kā ekspertu aptaujas 4. jautājuma rezultāti norādīja uz to, ka

fiziskā pakalpojumu pieejamība ietekmē nozares uzņēmumu attīstību ($\bar{x}_{11} = 2,00$), var apgalvot, ka viens no nozīmīgākajiem SIA Expresscredit attīstību noteicošajiem elementiem ir plašais uzņēmuma filiāļu tīkls. Tomēr ne mazāk izdevīgs darbības profils ir, piemēram, SIA E-lats, kas savus pakalpojumus piedāvā gan filiālēs, gan internetā, kas aptver auditoriju ar atšķirīgiem ieradumiem kreditēšanas pakalpojumu izmantošanā. Tomēr fizisko pakalpojumu pieejamības faktoru jāvērtē, ņemot vērā arī biznesa modeli – tas, ka AS 4finance nav filiāļu, nenozīmē, ka nav nodrošināta pakalpojumu pieejamība, jo uzņēmuma pakalpojumi tiek nodrošināti virtuālā vidē. Visbeidzot, par klientu ērtību bezskaidras naudas pārskaitījumu veikšanas kontekstā īpaši parūpējušies AS 4finance un SIA E-lats, nodrošinot iespēju veikt tiešos pārskaitījumus uz vairākām populārākajām Latvijas komercbankām.

3.4.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši patēriņa kredītu piedāvājumam

Patēriņa kredīts	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Mēneša procentu likme		1,45% – 3,25% / mēnesī, atkarībā no summas, termiņa un tarifa (skat.17. pielikumu).	Maksa par aizdevumu atspoguļota absolūtos skaitļos (naudas vienībā), tomēr procentos vērtības svārstās no 5% līdz 15%, atkarībā no summas un termiņa (skat. 18. pielikumu).	1% - 21% , atkarībā no summas un termiņa (skat.19. pielikumu).
Komisijas maksa		1) Komisija par maksājuma apkalpošanu: 1,10 – 1,50 EUR mēnesī (atkarībā no tarifa); 2) Komisija par līguma noformēšanu: 7% – 10% atkarībā no summas, termiņa un tarifa (skat.17.pielikumu).	Netiek piemērota.	Komisijas maksa par līguma noformēšanu: 9% - 10% no pamatsummas, atkarībā no summas un termiņa.
Aizdevuma summa		70 – 4500 EUR	20, 50, 70, 100, 140, 280 EUR (divu aizdevumu kopējā summa var sasniegt 420 EUR).	10 – 1000 EUR
Maksimālā aizdevuma summa pirmā reizē		Summa tiek individuāli noteikta katram klientam.	140 EUR	400EUR
Aizņēmēja tips		Tiek apkalpotas gan fiziskas, gan juridiskas personas.	Tiek apkalpotas tikai fiziskas personas.	Tiek apkalpotas tikai fiziskas personas.
Aizdevuma termiņš		3, 6, 12, 18, 24, 36 mēneši	7, 14, 30 dienas	7, 14, 21, 30 dienas; 2 – 24 mēneši
Pagarināšanas iespējas		-	7, 14, 30 dienu pagarināšana	7, 14, 21, 30 dienu pagarināšana
Aktīvo aizdevumu skaits		1	2	2
Nodrošinājums		Pēc maksāspējas izvērtēšanas var tikt	Nav nepieciešams.	Nav nepieciešams.

		pieprasīts galvotājs.		
Līdzekļu saņemšana		Pārskaitījums uz bankas kontu, norādot bankas konta numuru.	E-lats un E-kredīts filiālēs.	Filiālēs.
Papildus nosacījumi		Nepieciešamie dokumenti: pase, eID karte.	Nepieciešamie dokumenti: pase, eID karte.	Nepieciešamie dokumenti: pase, eID karte vai autovadītāja apliecības.
Ierobežojumi		Vecuma ierobežojums no 18 līdz, tikai rezidenti.	Vecuma ierobežojums no 21, tikai rezidenti.	Vecuma ierobežojums no 20 līdz 80 gadiem, tikai rezidenti.
Pieteikšanās forma		Elektroniski, filiālēs un <i>Maxima</i> lielveikalos.	E-lats un E-kredīts filiālēs.	Filiālēs.
Komplektējošie pakalpojumi		Maksājumu apdrošināšana.	-	-
Nokavējuma procenti		0,15% no kavētās neatmaksātās aizdevuma daļas dienā.	1% no kavētās neatmaksātās pamatsummas dienā.	1% no kavētās neatmaksātās pamatsummas / aizdevuma daļas dienā.
Līgumsods		Nav informācijas.	Nav informācijas.	1% no procentu maksājuma.
Priekšlaicīgas aizdevuma atmaksas nosacījumi		Atmaksājot ātrāk, notiek pārrēķins, tiek pieprasīta proporcionāla procentu un maksājumu apkalpošanas samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.	Atmaksājot ātrāk, notiek pārrēķins, tiek pieprasīta proporcionāla procentu samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.	Atmaksājot ātrāk, notiek pārrēķins, tiek pieprasīta proporcionāla procentu samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.
Pakalpojuma sniegšanas diennakts laiks		Darba dienās: 09:00 – 18:00 Sestdienā: 10:00 – 16:00.	08:00 – 20:45 (atbilstoši filiāļu darba laikam).	08:00 – 20:00 (atbilstoši filiāļu darba laikam).
Vidējais pakalpojuma sniegšanas ātrums		Viena darba diena.	15 minūtes.	15 minūtes.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

3.4. tabulā redzams, ka starp pētāmajiem uzņēmumiem SIA Aizdevums.lv ir zemākās procentu likmes, tomēr jāņem vērā arī citas patērētāju izmaksas, piemēram, dažādi komisiju maksājumi, kas konkrētā uzņēmuma gadījumā praktiski kompensē procentu likmju salīdzinoši nelielo apmēru. Šajā gadījumā lietderīgāk būtu jāvērtē kopējās patērgātāja izmaksas, tomēr šim nolūkam ir nepieciešams plašāks pētījums. Jāatzīmē, ka SIA E-lats komisijas maksas nepiemērošana kopumā padara pakalpojumu lētāku salīdzinājumā ar SIA Aizdevums.lv un SIA Expresscredit, un, tā kā maksa par pakalpojumu ir viens no visnozīmīgāk ietekmējošiem faktoriem ($\bar{x}_{19} = 2,38$), var apgalvot, ka tā ir viena no SIA E-lats salīdzinošajām priekšrocībām, kas ir uzņēmuma attīstības pamatā. Tomēr pakalpojumu maksas apmēru nevajadzētu nošķirt no citiem pakalpojumu raksturojošiem elementiem, piemēram, pakalpojumu sniegšanas ātruma, kas ir tikpat nozīmīgs uzņēmumu attīstību ietekmējošais faktors ($\bar{x}_{16} = 2,38$), un ko SIA Aizdevums.lv vajadzētu pilnveidot, tādā veidā nodrošinot uzņēmuma attīstības papildus iespējas. Tāpat, vienlaicīgi ar pakalpojuma maksas novērtējumu, būtu jāņem vērā arī aizdevumu atmaksas

nosacījumi, kas atbilstoši ekspertu vērtējumam ietekmē nebanku kreditēšanas uzņēmumu attīstību ($\bar{x}_{17} = 2,13$), un kas ir SIA Expresscredit salīdzinošā priekšrocība.

3.5.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši ātro jeb distances kredītu piedāvājumam

Distances kredīts	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Procentu likme	Smscredit.lv: No 4,20% līdz 49% (atkarībā no summas un termiņa – skat. pielikumu); Vivus.lv: No 5,15% līdz 10% (atkarībā no summas un termiņa – skat. 20. pielikumu).		No 0% (aizdevums 20 EUR uz 7 dienām ar 0,00% likmi) līdz 15% (atkarībā no summas un termiņa – skat. 18. pielikumu).	
Komisijas maksa	Netiek piemērota.		Netiek piemērota.	
Aizdevuma summa	Smscredit.lv: 5 – 425 EUR; Vivus.lv: 50 – 1500 EUR.		Īstermiņa aizdevumi: 20, 50, 70, 100, 120, 140, 280 EUR (divu aizdevumu kopējā summa var sasniegt 420 EUR); Ilgtermiņa aizdevumi: 140 – 1000 EUR ar 20 EUR soli.	
Maksimālā aizdevuma summa pirmā reizē	Smscredit.lv: 300 EUR; Vivus.lv: 420 EUR.		140 EUR	
Aizdevuma termiņš	Smscredit.lv: 1 – 30 dienas; Vivus.lv: 1 – 24 mēneši.		7, 14, 30 dienas; 3, 6, 12 mēneši.	
Pagarināšanas iespējas	7, 14, 30 dienu pagarināšana		7, 14, 30 dienu pagarināšana	
Iespējamais aktīvo aizdevumu skaits	1		2	
Nodrošinājums	Nav nepieciešams.		Nav nepieciešams.	
Līdzekļu saņemšana	Pārskaitījums uz bankas kontu.		Pārskaitījums uz bankas kontu.	
Papildus nosacījumi	Pirmajā reizē jāveic pārskaitījums 0,01 EUR apmērā uz uzņēmuma kontu; jābūt aktīvam mobilā telefona pieslēgumam.		Pirmajā reizē jāveic pārskaitījums 0,01 EUR apmērā uz uzņēmuma kontu; jābūt aktīvam mobilā telefona pieslēgumam.	
Ierobežojumi	Vecuma ierobežojums no 20 līdz 75 gadiem; tikai rezidenti.		Vecuma ierobežojums no 21 gada; tikai rezidenti.	
Pieteikšanās forma	Elektroniski, ar sms starpniecību vai telefoniski, zvanot operatoram.		Elektroniski.	
Nokavējuma procenti	0,75% no kavētās neatmaksātās		1% no kavētās neatmaksātās	

	pamatsummas dienā.		pamatsummas dienā.	
Līgumsods	Smscredit.lv: netiek piemēroti.		1% no kavētās neatmaksātās pamatsummas dienā	
Priekšlaicīgas aizdevuma atmaksas nosacījumi	Atmaksājot ātrāk, tiek pieprasīta proporcionāla procentu samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.		Atmaksājot ātrāk, tiek pieprasīta proporcionāla procentu samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.	
Pakalpojuma sniegšanas diennakts laiks	07:00 – 24:00		09:00 – 20:00	
Vidējais pakalpojuma sniegšanas ātrums	10 minūtes.		30 minūtes.	

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

3.5. tabulā redzams, ka distances kredītu sektorā starp aplūkotajiem uzņēmumiem AS 4finance ir vairākas salīdzinošās priekšrocības, kas, ņemot vērā ietekmējošo faktoru novērtējumu rezultātus (skat. maģistra darba 3.1. apakšnodaļu), nodrošināja pašreizējo uzņēmuma attīstības līmeni. Jāatzīmē, ka AS 4finance ar divu zīmolu palīdzību nodrošina atšķirīgu tirgus segmentu apkalpošanu (salīdzinoši nelielu summu un īsu termiņu aizdevumu patērētāju segments / lielāku summu un garāku termiņu aizdevumu patērētāju segments), vienlaicīgi nodrošinot elastīgus atmaksas nosacījumus abiem segmentiem, tajā pašā laikā SIA E-lats ar viena zīmola palīdzību piedāvā distances aizdevumu variāciju gan ar īsākiem termiņiem un mazākām summām, gan ar garākiem termiņiem un lielākām summām, tomēr nozīmīgi ierobežojot atmaksas termiņu izvēles elastīgumu.

3.4.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši kredītu pret ķīlu piedāvājumam

Kredīts pret ķīlu	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Procentu likme			7 dienas – 7% (1% dienā); 14 dienas – 11% (0,78% dienā); 21 diena - 13% (0,62% dienā); 30 dienas – 15% (0,5% dienā).	Īstermiņā: 0,2% - 0,5% dienā, atkarībā no summas; Ilgtermiņa: 12% - 22% mēnesī, atkarībā no summas.
Komisijas maksa			Netiek piemērota.	Komisija par aizdevuma noformēšanu 5% - 10% (atkarībā no aizdevuma summas); Komisija par ķīlas glabāšanu pēc līguma termiņa 1% dienā.
Ķīlu ierobežojums			Mājas lapā ir saraksts ar iespējamo ķīlu veidiem.	Nav definēta iespējamo ķīlu saraksta, notiek vērtēšana atbilstoši uzņēmuma

				noteikumiem.
Aizdevuma apmērs			Nav informācijas.	Līdz 90% no ķīlas tirgus vērtības.
Aizdevuma termiņš			7, 14, 21, 30 dienas.	7, 14, 21, 30 dienas; 2 – 24 mēneši.
Pagarināšanas iespējas			7, 14, 21, 30 dienu pagarināšana.	7, 14, 21, 30 dienu pagarināšana.
Īpašie nosacījumi			48 stundas pēc aizdevuma termiņa beigām netiek uzskaitīti soda procenti.	Ķīlas „atlikšana” uz 10 dienām.
Aktīvo aizdevumu skaits			Neierobežots skaits.	Neierobežots skaits.
Līdzekļu saņemšana			Filiālē skaidrā naudā.	Filiālē skaidrā naudā.
Ierobežojumi			Vecuma ierobežojums: no 18 gadiem.	Vecuma ierobežojums: no 18 gadiem.
Nepieciešamie dokumenti			Pase vai eID karte.	Pase vai eID karte.
Nokavējuma procenti			1% no atlikušās pamatsummas.	1% no atlikušās pamatsummas / mēneša maksājuma pamatsummas daļas.
Līgumsods			Nav informācijas.	1% no procentu maksājuma / mēneša maksājuma procentu daļas.
Cita veida līgumsodi			Nav informācijas.	3 EUR sods par līguma nozaudēšanu.
Priekšlaicīgas aizdevuma atmaksas nosacījumi			Atmaksājot ātrāk, pieprasīta proporcionāla procentu samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.	Atmaksājot ātrāk, tiek pieprasīta proporcionāla procentu samaksa par izmantoto aizdevuma termiņu.
Pakalpojuma sniegšanas diennakts laiks			08:00 – 21:00 (atbilstoši filiāļu darba laikam).	08:00 – 20:00 (atbilstoši filiāļu darba laikam).
Vidējais pakalpojuma sniegšanas laiks			Atkarībā no ķīlas izvērtēšanai nepieciešamā laika.	Atkarībā no ķīlas izvērtēšanai nepieciešamā laika.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

3.4. tabulas sniegtā informācija norāda, ka pakalpojumu maksas salīdzināšanu apgrūtina apstākļi, ka SIA E-lats piedāvā aizdevumus pret ķīlu tikai uz termiņu, kas nav garāks par 1 mēnesi, savukārt SIA Expresscredit piedāvā plašākas aizdevuma atmaksas nosacījumu iespējas, kas atbilstoši atmaksas nosacījumu ietekmes faktora novērtējumam, veicina uzņēmuma kopējo attīstību. Jāatzīmē, ka mērogā, kurā abu uzņēmumu var salīdzināt – aizdevumu mērogā līdz 30 dienām – SIA Expresscredit pakalpojumu cena ir konkurētspējīgāka nekā SIA E-lats. Tāpat SIA Expresscredit piedāvā elastīgākus nosacījumus ķīlas priekšmetu pieņemšanā, kas paredz arī paaugstinātas prasības filiāļu darbinieku kvalifikācijai saistībā ar ķīlas priekšmetu novērtēšanu,

tomēr šis faktors atbilstoši ekspertu kopējam vērtējumam drīzāk nebūtiski ietekmē nozares uzņēmumu darbību, tāpēc var apgalvot, ka paaugstinātu prasību darbinieku kvalifikācijai nodrošināšana nav būtiski veicinājusi SIA Expresscredit attīstību. Tas norāda uz to, ka uzņēmumam būtu lietderīgi šo uzņēmuma darbības aspektu pielīdzināt SIA E-lats modelim.

3.5.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši *CAMPARI* novērtēšanas principa pielietošanai

<i>CAMPARI</i>	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Klienta raksturs	Aizņēmēja „raksturs” tiek vērtēts atbilstoši tā kredītvēsturei.	Aizņēmēja „raksturs” tiek vērtēts atbilstoši komunikācijai pa telefonu, uzvedībai / attieksmei filiālē, kredītvēsturei un ienākumu apliecinājošiem dokumentiem.	Aizņēmēja „raksturs” tiek vērtēts atbilstoši komunikācijai pa telefonu, uzvedībai / attieksmei filiālē, kredītvēsturei un ienākumu apliecinājošiem dokumentiem.	Aizņēmēja „raksturs” tiek vērtēts atbilstoši komunikācijai pa telefonu, uzvedībai / attieksmei filiālē, kredītvēsturei un ienākumu apliecinājošiem dokumentiem.
Spēja aizņemties	Tiek noteikts, vai aizņēmējs atbilst pēc vecuma, vai aizņēmējs ir rīcībspējīgs, vai ir rezidents u.tml., kā arī tehniskā atbilstība – Latvijas bankas konta un aktīva mobilā tālruņa pieslēguma esamība.	Tiek noteikts, vai aizņēmējs atbilst pēc vecuma, vai aizņēmējs ir rīcībspējīgs, vai ir rezidents, vai ir derīgs personu apliecinājošs dokuments.	Tiek noteikts, vai aizņēmējs atbilst pēc vecuma, vai tas ir rīcībspējīgs, vai ir rezidents, vai ir derīgs personu apliecinājošs dokuments; distances aizdevumu gadījumā arī tehniskā atbilstība – Latvijas bankas konta un aktīva mobilā tālruņa pieslēguma esamība.	Tiek noteikts, vai aizņēmējs atbilst pēc vecuma, vai aizņēmējs ir rīcībspējīgs, vai ir rezidents, vai ir derīgs personu apliecinājošs dokuments.
Līdzekļi	Tiek vērtēta ienākumu un izdevumu attiecība.	Tiek vērtēta darba vietas esamība, amats, darba stāžs, ienākumu apmērs, informācija par aizņēmēja tuvinieku.	Patērīga aizdevumu gadījumā tiek vērtēta darba vietas esamība, amats, ienākumu apmērs.	Tiek vērtēta darba vietas esamība, amats, ienākumu apmērs.
Kreditēšanas mērķis	Netiek vērtēts.	Tiek vērtēts.	Patērīga aizdevumu gadījumā tiek vērtēts.	Tiek vērtēts.
Aizdevuma apmērs	Aizdevuma apmērs netiek samērots ar aizdevuma mērķi.	Aizdevuma apmērs tiek samērots ar aizdevuma mērķi.	Patērīga aizdevumu gadījumā aizdevuma apmērs tiek samērots ar aizdevuma mērķi.	Aizdevuma apmērs tiek samērots ar aizdevuma mērķi.
Aizdevuma atmaksa	Netiek vērtēts.	Tiek vērtēta gan aizņēmēja sniegtā informācija, t.sk., aktīvās saistības, gan ienākumu apliecinājoši dokumenti (atkarībā no summas).	Tiek vērtēta gan aizņēmēja sniegtā informācija, gan ienākumu apliecinājoši dokumenti (atkarībā no summas).	Tiek vērtēta gan aizņēmēja sniegtā informācija, t.sk., aktīvās saistības, gan ienākumu apliecinājoši dokumenti (atkarībā no summas).
Apdrošināšana aizdevuma neatmaksāšanas gadījumā	Nav nepieciešams ne nodrošinājums, ne maksājumu apdrošināšana.	Līguma cenā iekļauta maksājumu apdrošināšana; Auto kredīti paredz novērtēt auto tirgus vērtību, automašīnas stāvokli u.tml.	Nenodrošinātajiem aizdevumiem nav nepieciešama maksājumu apdrošināšana; Aizdevums pret ķīlu paredz izsniegt aizdevumu atbilstoši ķīlas vērtībai.	Nenodrošinātajiem aizdevumiem nav nepieciešama maksājumu apdrošināšana; Aizdevums pret ķīlu paredz izsniegt aizdevumu atbilstoši ķīlas vērtībai.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Atšķirībā no klasiskās kreditēšanas risku vadības, aizdevumu vērtēšanas princips ir pielāgots īstermiņa kreditēšanas specifikai – tiek piemērota tikai daļa no kritērijiem, ko izmanto komercbankas, vai visi vērtēšanas kritēriji tiek izmantoti daļēji, tādā veidā uzņemoties papildus risku, par ko tad arī tiek pieprasīti salīdzinoši augstie procentu maksājumi. Ņemot vērā mazāk padziļināto aizņēmēju maksātspējas izvērtēšanu, tiek nozīmīgi palielināts pakalpojumu saņemšanas ātrums, kas atbilstoši ekspertu vērtējumiem būtiski ietekmē nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību, tāpēc var apgalvot, ka tāds aizņēmēju maksātspējas izvērtēšanas modelis ir atbilstošs nozares specifikai, tomēr pēc 3.5. tabulas sniegtās informācijas var secināt, ka arī nozares ietvaros aizņēmēja maksātspējas novērtēšanas process ir atšķirīgs – AS 4finance pētāmo uzņēmumu vidū izmanto vismazāk aizņēmēja maksātspējas novērtēšanas kritēriju, kas faktiski paaugstina neatmaksāšanas risku. Savukārt SIA Aizdevums.lv, kam konstatētas stingrākās aizņēmēju maksātspējas prasības, uz šī faktora ietekmes rēķina potenciāli sekmē uzņēmuma attīstību.

3.6.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši finanšu rādītājiem

Finanšu rādītāji (2013. gads)	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	28317995.00 EUR	2876203.00 EUR	845014.00 EUR	370280.00 EUR
Darbinieku skaits	200	52	98	277
Peļņa uz 1 darbinieku	141 590.00 EUR	55 311.60 EUR	8 622.59 EUR	1 336.75 EUR
Vispārējais apgrozāmo līdzekļu koeficients	6,9834	1.3884	3.7622	1.6751
Finanšu līdzsvara koeficients	3.9802	1.7119	3.0879	5.5554
Bruto peļņas robeža	56.0724	91.5676	22.7576	65.7829
Kapitāla atdeve	63.2131	24.2016	66.1670	20.4982
Aktīvu atdeve	15.8821	14.1376	21.4276	3.6898

Avots: autores veidota tabula, izmantojot Lursoft informāciju un veiktos aprēķinus

3.6. tabulā redzami finanšu rādītāji ir par 2013. gadu – šim izpētes posmam tika konstatēts informācijas pieejamības ierobežojums, kas izveidojies uzņēmumu 2014. gada pārskatu nepieejamības dēļ. No pieejamās informācijas var secināt, ka lielāko darbības efektivitāti 2013. gadā sasniedzis AS 4finance, nodrošinot lielāko peļņu uz vienu darbinieku. Savukārt AS 4finance

vispārējais apgrozāmo līdzekļu koeficients, salīdzinājumā ar pārējiem nebanku kreditēšanas uzņēmumiem, norāda uz neracionālu apgrozāmo līdzekļu izmantošanu. Uzņēmumu finanšu līdzsvara koeficientu vērtības norāda uz to, ka SIA Aizdevums.lv ir stabilākais no pētāmajiem uzņēmumiem jeb uzņēmumam raksturīgs lielākais uzņēmuma īpašnieku ieguldījumu īpatsvars, savukārt SIA Expresscredit būtu jāsamazina ārējā parāda summu. Savukārt bruto peļņas robežas salīdzinājums starp pētāmajiem uzņēmumiem norāda, ka katrs SIA Aizdevums.lv kreditēšanā ieguldītais eiro pēc pakalpojumu sniegšanas izmaksu segšanas sniedz peļņu 91 eiro centa apmērā, kas ir labākais rezultāts starp minētajiem uzņēmumiem. Vēl viens ienesīguma rādītājs – kapitāla atdeve – parāda, ka visefektīvāk tiek izmantots SIA E-lats īpašnieku investētais kapitāls. Tāpat arī aktīvu atdeves rādītāju salīdzinājums liek secināt, ka katrs SIA E-lats darbības nodrošināšanā ieguldītais eiro sniedz peļņu 21 eiro centa apmērā, kas ir labākais rezultāts starp minētajiem uzņēmumiem. Jāatzīmē, ka 3.6. tabulā dotie rādītāji tikai sniedz tikai vispārīgu priekšstatu par uzņēmumu darbību.

3.2.2. Uz sabiedrības attieksmes veidošanu vērstie uzņēmumu darbības raksturotāji

Uzņēmumu darbības raksturotāji parādīja, ka katram no pētāmajiem uzņēmumiem ir savas priekšrocības un salīdzinošās nepilnības, kā arī maniere, kādā tiek izmantota pētījumā atklāto faktoru ietekme, tomēr ne mazāk svarīgi ir novērtēt arī uzņēmumu darbību atbilstoši kritērijiem, kas vērsti uz sabiedrības uztveres un attieksmes veidošanu.

3.7.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši stratēģiskajās plānošanas īstenošanai

Uzņēmuma stratēģiskā plānošana	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Kvalitātes vadība	ISO 9001:2009 (2012.g.07.08. – 2015.g.06.08)	Nav informācijas.	Nav informācijas.	Nav informācijas.
Vīzija	“Mēs tiecamies kļūt par vadošo nebanku kredītdevēju Eiropā, piedāvājot augstas kvalitātes pakalpojumus un veidojot savstarpēji izdevīgas ilgtermiņa attiecības ar mūsu klientiem, partneriem un akcionāriem.”	“Sekmēt labākas pasaules veidošanos, radot ekonomiskās priekšrocības cilvēkiem, kuriem nepieciešami bankas pakalpojumi un, būt par partneri, kurš ne tikai skatās uz skaitļiem, bet arī spīgtām idejām un nākotni.” / <i>Marginalen grupas vīzija</i>	Nav informācijas.	Nav informācijas.
Misija	“Mūsu misija ir padarīt finanšu pakalpojumus ērti	“Marginalen Banka sniedz laiku un iespēju privātpersonām un	Nav informācijas.	„Mūsu misija ir sniegt klientiem kvalitatīvus un izdevīgus

	pieejamus internetā un uzlabot cilvēku dzīves kvalitāti, nodrošinot papildu līdzekļus, lai piepildītu savas vēlmes un sapņus.”	uzņēmumiem attīstīties, vienkāršojot to ikdienas finanses. Mēs to panākam ar ieklausīšanos mūsu klientos un, piedāvājot vienkāršus un konkurētspējīgus produktus un pakalpojumus.”/ <i>Marginalen grupas misija</i>		kreditēšanas pakalpojumus Latvijas teritorijā.”
Stratēģiskie mērķi	Nav informācijas.	Nav informācijas.	Nav informācijas.	„Lai sasniegtu stratēģijā izvirzīto mērķi, mēs domājam par saviem klientu ērtību un piedāvājam risinājumus, kas atvieglo mūsu klientu dzīvi.”
Vērtības	”1) sabiedrība 2) gūt panākumus kopā 3) mūsu komanda”	Nav informācijas.	Nav informācijas.	Nav informācijas.
Priekšrocības	“1) ērta, ātra un vienkārša reģistrēšanās, kas iespējama jebkurā diennakts laikā 2) operatīva kredīta pieteikuma izskatīšana un piešķiršana 3) iespēja pagarināt kredīta atmaksas termiņu 4) zema maksa par kredīta izmantošanu 5) profesionāla klientu apkalpošana”	“1) Ātra un ērta kredīta noformēšana - pieteikšanās kredītam ir iespējama tiešsaistē www.aizdevums.lv , mūsu klientu apkalpošanas nodaļās Rīgā, Jelgavā, Daugavpilī, Liepājā, Rēzeknē, Valmierā un Ventspilī, kā arī pie mūsu sadarbības partneriem lielākajās Latvijas pilsētās; 2) Kredītēšanas termiņš līdz 36 mēnešiem; 3) Kredītēšanas termiņš auto kredītam līdz 84 mēnešiem; 4) Nauda tiek pārskaitīta uz Jūsu norādīto kontu 1 darba dienas laikā pēc līguma noslēgšanas; 5) Kredītējam pensionārus bez vecuma ierobežojuma; 6) Aizdevumu var atmaksāt ātrāk bez soda sankcijām, nemaksājot procentus par neizmantoto aizdevuma periodu; 7) Jebkādu Jūsu finansiālu problēmu gadījumā var vienoties par atmaksas termiņa pagarināšanu vai dažu mēnešu maksājumu pārvietošanu uz kredīta termiņa beigām.”	“Mūsu klientiem ir iespēja preces: -pārdot; -mainīt pret citām saņemot vai samaksājot cenu starpību; -mainīt pret jaunām precēm, kurām tiek nodrošinātas visas ražotāju garantijas. Rīgas teritorijā jaunām precēm tiek nodrošināts papildus garantiju serviss; -ieķīlājot preci, var saņemt aizdevumu; -preču iegādei var tikt izmantots līzings, tādējādi maiņas gadījumā jūs saņemat jaunu preci un vēl naudu par vecās preces realizāciju. Mums ir profesionāli preču konsultanti, kuri ieteiks visizdevīgāko preču maiņas vai pakalpojuma variantu. Mums ir ātri un jauki kurjeri, kuri veic preču piegādi Rīgā, kā arī ir iespēja piegādāt preces visā Latvijā izmantojot kurjerpastu.”	“1) Pieejami – filiāles atrodas plašam potenciālo klientu lokam viegli pamanāmās un pieejamās vietās. Filiāles ir drošas, tīras un modernas; 2) Ērti - standarta aizdevumus ir iespējams noformēt 10-15 minūšu laikā un saņemt aizdevumu skaidrā naudā. Lielākus aizdevumus ir iespējams noformēt 24 stundu laikā. 3) Godīgi – darbinieki ir apmācīti precīzi novērtēt ķīlas un atrast katram klientam piemērotāko risinājumu. Mūsu līgumi ir sastādīti saprotami bez slēptajām maksām.”
Veiktie pētījumi	“4 no 5 klientiem ieteiktu mūs saviem draugiem – liecina klientu aptauja, kurā piedalījās vairāk kā 25 000 SMScredit.lv	Nav informācijas.	Nav informācijas.	Nav informācijas.

	klientu"; "Klienta vidējais vecums ir 34 gadi"; "SMScredit.lv mājaslapu apmeklē vidēji 50 000 cilvēku mēnesī"; "AS „4finance” 2015. gada 5. februārī veiktais pētījums parāda, ka SMScredit.lv saviem klientiem piedāvā pagarināt kredīta atmaksas termiņu lētāk kā citi ātro kredītu devēji Latvijā".			
Finanšu pārskata pieejamība	Nav pieejams.	Nav pieejams.	Nav pieejams.	Ir pieejams.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

3.7. tabulā redzams, ka AS 4finance darbojas atbilstoši kvalitātes vadības standartiem, un tā kā atbilstoši ekspertu vērtējumiem kvalitātes vadības standartu ieviešana drīzāk ietekmē uzņēmumu attīstību, var apgalvot, ka tas sekmējis AS 4finance attīstību, tajā skaitā pozitīvi ietekmējot arī sabiedrības attieksmi pret uzņēmumu. SIA Aizdevums.lv ir nodrošinājis uz sabiedrības attieksmi vērstu misijas, vīzijas un pakalpojumu priekšrocību definējumu, kas sniegt devumu uzņēmuma reputācijas uzlabošanā. AS 4finance ir vienīgie, kas snieguši informāciju par veiktajiem tirgus pētījumiem, tomēr, pēc autores domām, šīs aktivitātes nevar pilnībā attiecināt uz padziļinātu tirgus pētījumu faktoru, kuram ir konstatēta drīzāk būtiska ietekme uz uzņēmumu attīstību. Visbeidzot, SIA Expresscredit ir vienīgie no pētāmajiem uzņēmumiem, kas savā oficiālajā mājas lapā piedāvā iespēju iepazīties ar uzņēmuma finanšu rādītājiem – šāda atklātība var tikt daļēji attiecināta uz uzņēmumu reputācijas faktoru, kuram ir viena būtiskākajām ietekmēm uz uzņēmumu attīstību.

3.8.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši reputācijai un atpazīstamībai sabiedrībā

Uzņēmuma reputācija un atpazīstamība sabiedrībā	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Līdzdalība LNKA	LNKA biedrs	Nav informācijas.	Nav informācijas.	LNKA biedrs
Līdzdalība citās asociācijās, biedrībās	Līdzdalība „Latvijas informācijas un komunikāciju tehnoloģiju asociācijā”; „Latvijas Darba devēju konfederācijas” biedrs; „Latvijas Tirdzniecības	Nav informācijas.	Latvijas Lombardu Asociācijas biedrs; līdzdalība Latvijas Biškopības biedrībā.	Latvijas Lombardu Asociācijas biedrs.

	un rūpniecības kameras” biedrs.			
Korporatīvā sociālā atbildība	Projekts „LabiDarbi.lv”; projekts „Suns meklē mājas”; labdarības kustības „Atbildības diena” iniciatīva; atbalsts sportam (t.sk., <i>SMScredit.lv Virslīga</i>) un kultūrai; ar katru aizdevumu tiek ziedots labdarībai.	Nav informācijas.	Izstrādāta vides programma.	Nav informācijas.
Reitingi	2014. gada Vērtīgāko uzņēmumu top 101 ieņem 52. vietu (2013. – 82.); Gazele 2013; Dienas Biznesa 2013. Gada uzņēmumu top 500 ieņem 194. vietu; Sudraba kategorija Ilgtspējas indeksā 2014; „Uzticamākais īstermiņa aizdevējs” pēc 2015.02. SKDS aptaujas.	Nav informācijas.	Nav informācijas.	Nav informācijas.
PTAC iesniegtās sūdzības	2014.gads: 13 (17%) 2013.gads: 21 (22%) 2012.gads: 15 (15%)	2014.gads: 4 (5%) 2013.gads: 5 (5%) 2012.gads: 5 (5%)	2014.gads: 3 (4%) 2013.gads: 3 (3%) 2012.gads: 2 (2%)	2014.gads: 4 (5%) 2013.gads: 4 (4%) 2012.gads: 1 (1%)
„sūdzības.lv” ieraksti	Galvenās tēmas: -nav iespējas vienoties par aizdevuma atmaksu līdz maksimālajam nokavējuma procentu / līgumsodu pieaugumam; -nelaipna darbinieku attieksme. 94 ieraksti ar atslēgas vārdu „sms credit”; 110 ieraksti ar atslēgas vārdu „vivus.lv”.	Galvenās tēmas: -ilgstošs pieteikumu izskatīšanas periods; -nelaipna darbinieku attieksme. 22 ieraksti ar atslēgvārdu „aizdevums.lv”.	Galvenās tēmas: -ļoti agra parāda atdošana piedziņas uzņēmumam, tādā veidā palielinot parāda summu; -maksājumu nesaņemšana. 10 ieraksti ar atslēgvārdu „e-lats”; 8 ieraksti ar atslēgvārdu „e-kredits.lv”. Uzņēmums sola klientiem balvas par ieteikumu vai izteikto problēmu, kas rezultātā palīdz uzlabot uzņēmuma darbību.	Galvenās tēmas: -filiāļu darba pārtraukšana darbam paredzētajā laikā; -filiāļu darbinieku kompetence (t.sk., preču novērtēšana). 21 ieraksti ar atslēgvārdu „lombars24.lv”; 1 ieraksts ar atslēgvārdu „expresscredit”.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Tā kā uzņēmuma reputācija ir viens no svarīgākajiem uzņēmumu darbību ietekmējošiem faktoriem un svarīgākais nebanku kredītēšanas pakalpojumu pieprasījumu ietekmējošais faktors, var apgalvot, ka absolūtās priekšrocības šajā jomā ir AS 4finance un ka lielā mērā tas noteicis pašreizējo uzņēmuma attīstību. Jāpiebilst, ka SIA E-lats, pēc autores domām, izvēlēties salīdzinoši efektīvu atgriezeniskās saites izmantošanas modeli, paredzot klientu sūdzību un ierosinājumu izteikšanu atalgot ar balvām gadījumos, ja izmaiņas tiks ieviestas uzņēmuma darbībā. Tādā veidā sabiedrībai tiek parādīts, ka uzņēmumam rūp klientu viedoklis, kā arī tādā veidā uzņēmums ar minimālām izmaksām var atklāt uzņēmuma darbības nepilnības.

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši apkalpošanas kvalitātei

Apkalpošana	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Atbalsta dienesta pakalpojumu pieejamība	Tālrunis, vēstules, čats (darbojas katru dienu no 07:00 – 24:00 (pakalpojuma sniegšanas laiks))	Tālrunis, vēstules, skype (darbojas darba dienās no 09:00 – 18:00, sestdienās no 10:00 – 16:00 (pakalpojuma sniegšanas laiks))	Tālrunis, vēstules (darbojas katru dienu no 08:00 – 21:00 (pakalpojuma sniegšanas laiks))	Tālrunis, vēstules (darbojas katru dienu no 08:00 – 20:00 (pakalpojuma sniegšanas laiks))
Informatīvas vēstules novērtējums	Atbilde īsa un kodolīga; ar aicinājumu sazināties ar uzņēmumu papildus jautājumu gadījumā.	Atsauksšanās uz līguma noteikumiem; sniegta salīdzinoši plaša informācija; ; ar aicinājumu sazināties ar uzņēmumu papildus jautājumu gadījumā.	Atbilde īsa un kodolīga, bez aicinājuma sazināties papildus jautājumu gadījumā.	Atbilde īsa un kodolīga, bez aicinājuma sazināties papildus jautājumu gadījumā.
Kontroles vēstules novērtējums	Atbilde tika sniegta 1,5h laikā; ievēroti ētiskie principi.	Atbilde tika sniegta 1h laikā; ievēroti ētiskie principi; atbilde sniegta no reģiona filiāles e-pasta.	Nedēļas nogales dienā atbilde netika sniegta.	Atbilde tika sniegta 2h laikā; ievēroti ētiskie principi.
Informatīva / kontroles zvana veikšana	Operators sniedz plašu un izsmeļošu informāciju; uz jautājumiem tika saņemtas tūlītējas atbildes; aicinājums sazināties atkārtoti.	Operators sniedz kodolīgu informāciju, uz jautājumiem tika saņemtas tūlītējas atbildes.	Operators sniedz plašu, izsmeļošu informāciju; rūpes par klienta ērtību; uz visiem jautājumiem tika saņemtas tūlītējas atbildes.	Operators sniedz salīdzinoši kodolīgu informāciju; rūpes par klienta ērtību; uz visiem jautājumiem tika saņemtas tūlītējas atbildes.
„Biežāk uzdotie jautājumi” mājaslapā	Ir pieejami.	Nav pieejami.	Ir pieejami.	Ir pieejami.
Pēcpārdošanas apkalpošana	Rēķina izsūtīšana uz norādīto e-pasta adresi un sms ziņojumi; pēc termiņa iestāšanās tiek sūtītas gan sms, gan tiek zvanīts; par limitu pieejamību tiek veikti informatīvi zvani (telemārketing).	Nav informācijas.	Tiek sūtītas sms 2-3 dienas pirms maksājuma termiņa, termiņa iestāšanās dienā un pēc tam tiek sūtītas gan sms, gan tiek zvanīts.	Sms izsūtīšana dienu pirms maksājuma termiņa; zvani / vēstules uz norādīto adresi un e-pasta vēstules tikai kavējumu gadījumā; par limitu pieejamību tiek veikti informatīvi zvani (telemārketing).

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Vērtējot pētāmo uzņēmumu apkalpošanas kvalitāti, tika konstatētas atšķirības starp uzņēmumu komunikācijas raksturu, piemēram, SIA Aizdevums.lv komunikācija ir ieturēta, savukārt AS 4finance komunikācija vērsta uz mudināšanu tālākai sadarbībai. Ētisko standartu ievērošana darbinieku vidū ir viens no faktoriem, kas drīzāk ietekmē uzņēmumu attīstību, tāpēc var apgalvot, ka visu uzņēmumu komunikācija ir sniegusi ieguldījumu uzņēmuma attīstībā. Tā kā pēcpārdošanas apkalpošana atbilstoši ekspertu vērtējumam drīzāk ietekmē uzņēmumu attīstību, AS 4finance sekmē savas darbības rezultātus ar plašu pēcpārdošanas apkalpošanas programmu.

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši mājas lapu kvalitātei

Mājas lapa	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „Expresscredit”
Saturs (informācijas pietiekamība, informācijas iegūšanas ceļi, attēli, valodu izvēle)	Ļoti plašs informācijas izklāsts gan par uzņēmumu, gan par produktu; informācijas iegūšanas ceļi ir vienkārši un saprotami; saturs ir atraktīvs, papildināts ar kvalitatīvu informācijas vizualizāciju (attēli veidoti vienotā stilā, daudz video materiālu); pieejamās valodas: latviešu, krievu; saturs nemainās, atkarībā no valodas.	Salīdzinoši maz informācijas par pašu uzņēmumu, nepietiekama informācija par produktiem; informācijas iegūšanas ceļi ir vienkārši un saprotami; vizuāli ieturēts lietišķs stils, salīdzinoši maz attēlu, nav video materiālu; pieejamās valodas: latviešu, krievu; saturs nemainās, atkarībā no valodas.	Primitīva, bet plaša informācija par uzņēmumu, pietiekama informācija par kredītu pret ķīlu un preču tirdzniecību, nepietiekama informācija par patēriņa kredītu bez ķīlas; informācijas iegūšanas ceļi ir vienkārši un saprotami; izmantoti attēli bez vienota stila, aizgūti no citiem interneta resursiem; pieejamās valodas: latviešu, krievu; atšķirīgs saturs, atkarībā no valodas; produktu sarakstā atrodas divi produkti, kas „ved” uz vienu un to pašu vietni, t.i., tas ir viens un tas pats produkts.	Salīdzinoši plaša informācija par uzņēmumu (t.sk., finanšu pārskats), nepietiekama informācija par produktiem; informācijas iegūšanas ceļi ir vienkārši un saprotami; saturs ir papildināts ar kvalitatīvu informācijas vizualizāciju (attēli veidoti vienotā stilā, nav video materiālu, izņemot produkta reklāmu); pieejamās valoda: latviešu, krievu; atšķirīgs saturs, atkarībā no valodas („Biržas ziņas”).
Informācijas saprotamība (terminu izmantošana utt.)	Informācijas sniegšanas stils ir samērā lietišķs, tomēr pielāgots plašai sabiedrības daļai, atraktīvs (uzruna uz „Tu”), ierobežota speciālo terminu izmantošana.	Informācijas sniegšanas stils ir lietišķs, ierobežota speciālo terminu izmantošana.	Informācijas sniegšanas stils ir salīdzinoši primitīvs, ierobežota speciālo terminu izmantošana.	Informācijas sniegšanas stils ir samērā lietišķs, tomēr atraktīvs, uz sadarbību vedinošs, ierobežota speciālo terminu izmantošana.
Interaktivitāte	Gan smscredit.lv, gan vivus.lv mājas lapās tiek piedāvāta iespēja tiešsaistē sazināties ar uzņēmuma pārstāvjiem ar čata palīdzību; tiek nodrošināta tieša saite ar sociālajiem tīkliem <i>Facebook</i> , <i>Twitter</i> , <i>Draugiem.lv</i> ; nav „sūdzību / ierosinājumu iesniegšanas” u.tml. sadaļas.	Mājas lapas labajā malā ir nodrošināts „atgriezeniskās saites” lauks, kas piedāvā iespēju iesniegt jautājumu, sūdzību, ierosinājumu vai komentāru; nodrošināta tiešsaistes saziņa ar uzņēmuma pārstāvjiem, izmantojot <i>Skype</i> ; nodrošināta tieša saite ar sociālo tīklu <i>Facebook</i> .	Mājas lapā ir sadaļa „Palīdzība”, kur norādīta kontaktinformācija, ko var izmantot neskaidrību vai jautājumu gadījumā; ir sadaļa „Atsauksmes”, kur var sniegt ierosinājumus, par ko tiek arī solītas balvas no uzņēmuma, ja ierosinājums tiks ieviests turpmākajā uzņēmuma darbībā; ir tieša saite ar sociālajiem tīkliem <i>Draugiem.lv</i> , <i>Twitter</i> (ir <i>Facebook</i> profils, bet tiešā saite nav nodrošināta)	Mājas lapā nav „sūdzību / ierosinājumu” sadaļas, netiek izteikts mudinājums klientiem izteikt savu viedokli, ierosinājumus u.tml.; tiek nodrošināta tieša saite ar sociālajiem tīkliem <i>Facebook</i> , <i>Twitter</i> , <i>Draugiem.lv</i> ;
Dizains (krāsas, izkārtojums, sarežģītības pakāpe)	Izmantotas komercrāsas (smscredit.lv – oranža, vivus.lv – zaļa); estētiski pievilcīgs, atraktīvs kopskats; gaumīgs satura izkārtojums; dizains tendēts uz jaunāka gada gājuma auditoriju (košās	Izmantota komercrāsa (sarkana); kopskats ir lietišķs un ieturēts – tas attiecas arī uz teksta un attēlu izkārtojumu; dizains tendēts uz vidēja gada gājuma auditoriju; raksturīga vidēja dizaina sarežģītības pakāpe.	Izmantotas nesaistītas krāsas (lielākoties pelēkas); dizains kopumā ir primitīvs; izkārtojums ir salīdzinoši haotisks; dizains tendēts uz vidēja gada gājuma auditoriju; raksturīga zema dizaina sarežģītības pakāpe.	Izmantotas komercrāsas (zaļā un dzeltenā); estētiski pievilcīgs un ieturēts kopskats; gaumīgs satura izkārtojums; dizains tendēts uz jaunāka un vidēja gada gājuma auditoriju; raksturīga vidēja dizaina sarežģītības pakāpe.

	krāsas, attēli); raksturīga salīdzinoši augsta dizaina sarežģītības pakāpe.			
Funkcionalitāte (pieejamība, ātrums, navigācijas iespējas)	Nodrošināta migrācija uz citām saistītajām mājas lapas sadaļām; navigācija nodrošina divas iespējas atgriezties sākumlapā; tiek „izcelts” lietotāja ceļš vietnē, vietnes skatīšanai var izmantot visas pazīstamākās pārlūkprogrammas <i>Google Chrome, Firefox, Explorer</i> utt.; vietnes ielādes ātrums: 43/100; lietotāja pieredzes rādītājs: 61/100.	Saites izvēlnē izkārtotas samērā haotiski, mijās kopā ar parastu tekstu, kas var kavēt vietnes lietojamību; vienā navigācijas līmenī izkārtotas salīdzinoši nedaudz izvēlnes; netiek „izcelts” lietotāja ceļš vietnē; vietnes skatīšanai var izmantot visas pazīstamākās pārlūkprogrammas <i>Google Chrome, Firefox, Explorer</i> utt.; vietnes ielādes ātrums: 54/100; lietotāja pieredzes rādītājs: 62/100.	Mājas lapā ir salīdzinoši maz navigācijas līmeņu, lietotāja ceļš tiek „izcelts”; divas iespējas atgriezties sākumlapā; viena no izvēlnēm izvietota aktīvākajā mājas lapas zonā (kreisajā augšējā pusē); E-kredīts vietnē ir sadaļa, kur nav piedāvāta iespēja atgriezties iepriekšējā sadaļā; vietnes skatīšanai var izmantot visas pazīstamākās pārlūkprogrammas <i>Google Chrome, Firefox, Explorer</i> utt.; vietnes ielādes ātrums: 65/100; lietotāja pieredzes rādītājs: 71/100.	Mājas lapā ir salīdzinoši maz navigācijas līmeņu, lietotāja ceļš tiek „izcelts”; divas iespējas atgriezties sākumlapā; viena izvēlēm izvietota lapas labajā augšējā stūrī; nodrošināta migrācija uz citām saistītajām mājas lapas sadaļām; vietnes skatīšanai var izmantot visas pazīstamākās pārlūkprogrammas <i>Google Chrome, Firefox, Explorer</i> utt.; vietnes ielādes ātrums: 71/100; lietotāja pieredzes rādītājs: 70/100.
Oriģinalitāte (neierasti informācijas sniegšanas risinājumi)	Gan smscredit.lv gan Vivus.lv mājas lapā liela daļa informācijas tiek pasniegta, izmantojot video materiālus; grafisko risinājumu izmantošana aizdevumu kalkulatoram.	Grafisko risinājumu izmantošana aizdevumu kalkulatoram.	Grafisko risinājumu izmantošana E-kredīta aizdevumu kalkulatoram.	Attēli, kas raksturo vienu no produktiem, ir pieskaņoti šī paša produkta reklāmai; akcents uz īsiem, kodoļģiem teikumiem un salīdzinoši masīviem vizuālajiem elementiem.
Reklāmu izmantošana	Smscredit.lv: video reklāmas; <i>flash</i> reklāmkarogi; JPG jeb statiskie reklāmkarogi uzņēmuma veiktajām sociālajām kampaņām; iznirstoša loga reklāma pagarināšanas maksas reklāmai; Vivus.lv: slīdošā josla „90 dienu” kampaņai; video reklāma.	Auto kredīta kampaņas izlecošā reklāma jeb iznirstošais logs (<i>pop – up</i>), slīdošā josla un JPG reklāmkarogs; JPG reklāmkarogs maksājumu apdrošināšanas reklāmai.	JPG reklāmkarogs E-kredīta mājas lapā.	Video reklāma kredītam bez ķīlas.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Tā kā virtuālā pakalpojuma sniegšanas procesa saprotamība drīzāk ietekmē uzņēmumu attīstību ($\bar{x}_{10} = 1,75$), var secināt, ka AS 4finance darbības attīstību veicinājusi uzņēmuma detalizēti izstrādātā mājas lapa, savukārt SIA E-lats praktiski neizmanto šī faktora ietekmes iespējas – mājas lapa nav pilnvērtīgi izstrādāta, nav pietiekoši pievilcīga no lietotāja viedokļa, tādā veidā mazinot iespējās sekmēt uzņēmuma darbību, izmantojot šī faktora ietekmi.

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši mārketinga komunikācijām

Mārketinga komunikācijas	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „ExpressCredit”
Reklāmas	Reklāmas TV, drukātajos materiālos, internetā, t.sk., e-pasta <i>Spam</i> vēstules; Vivus.lv zīmola vides reklāmas; Reklāmās piedalās sabiedrībā pazīstamas personas (sportisti); izkārtnes, karogi u.tml. reklāmas elementi sponsorētajos pasākumos.	Reklāmas TV, internetā.	Drukātās reklāmas filiālēs, reklāmu bukleti filiālēs.	Drukātās reklāmas filiālēs, reklāmu bukleti filiālēs; produkta reklāma mājas lapā.
Atlaides	Smscredit.lv: Pirmajiem aizdevumiem 100% atlaide komisijas maksai; 25% atlaide komisijas maksai Ziemassvētkos, Starptautiskajā sievietes diena, Lieldienās, Līgo svētkos, Zinību dienā, Latvijas Republikas Proklamēšanas dienā; 100% atlaide komisijas maksai dzimšanas dienā.	Epizodiskas akcijas, piemēram, „ <i>Visiemauto Zelta noteikumi: samazinātas procentu likmes</i> ”; Epizodiskas atlaides, izmantojot sadarbības partneru starpniecību.	20 EUR distances kredīts uz 7 dienām ir bez komisijas un procentu maksājumiem.	Pastāvīgajiem klientiem jeb „Zelta klientiem” atlaide filiālēs pārdotajām precēm.
Īpašie piedāvājumi	Vivus.lv: -pirmā aizdevuma atmaksas atlikšana uz 90 dienām; -atlaides sadarbības partneru pakalpojumiem.	Konkursi <i>Facebook</i> tīklā.	Ja pieteikšanās distances kredītam notiek darba laikā un finanšu līdzekļi klienta kontā netiek ieskaitīti 30 minūšu laikā, klientam nav jāmaksā par pirmo aizdevuma maksu; bez % preču nomaksa un „brīvs” atmaksas grafiks.	Nav informācijas.
Īpaši nosacījumi (lojalitātes programmas u.tml.)	Smscredit.lv: Lojalitātes programma ar sudraba līmeni (10% atlaide komisijas maksājumiem); zelta līmeni (15% atlaide komisijas maksājumiem); platīna līmenis (20% atlaide komisijas maksājumiem).	Lojalitātes līmeņiem atbilstošas procentu likmes: Pamata tarifs: 1,45% – 3,25% / mēnesī; Pastāvīgais tarifs: 1,25% – 3,00% / mēnesī; Zelta tarifs: 1,05% – 2,80% / mēnesī (skat. 17. pielikumu).	Ja klientam ir 10 vai vairāk saņemtu un atmaksātu aizdevumu, telefoniski var vienoties par aizdevuma maksas samazināšanu.	Pastāvīgajiem klientiem jeb „Zelta klientiem” ķīlātie zelta / sudraba izstrādājumi par augstākām cenām.
Sociālie tīkli	Smscredit.lv ir profils <i>Facebook</i> , <i>Draugiem.lv</i> , <i>Twitter</i> ; Vivus.lv ir profils <i>Facebook</i> un <i>Twitter</i> .	Ir profils <i>Facebook</i> .	Ir profils <i>Draugiem.lv</i> , <i>Facebook</i> , <i>Twitter</i> .	Nav profilu.

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Tā kā AS 4finance plaši izmanto dažādus reklāmu veidus savu pakalpojumu atpazīstamības veicināšanai, var secināt, uzņēmuma attīstību ir veicinājusi arī īstenoto mārketinga pasākumu kvalitāte ($\bar{x}_{13} = 2,25$). Saistībā ar uzņēmumu izveidotajām lojalitātes programmām var secināt, ka AS 4finance no patērētāju viedokļa piedāvā izdevīgākos lojalitātes programmas nosacījumus un no uzņēmuma viedokļa šī programma nodrošina aizdevumu atmaksas disciplīnas veicināšanu, tomēr autore uzskata, ka kopumā uzņēmumiem rūpīgāk jāpārdomā ieviestās lojalitātes programmas, jo visu uzņēmumu, izņemot SIA Expresscredit, lojalitātes programmas var mudināt uz aizņemšanos arī gadījumos, kad tas nav tik nepieciešams, tādā veidā veicinot lieku iedzīvotāju izdevumu veidošanos.

3.12.tabula

Uzņēmumu salīdzinošā vērtēšana atbilstoši atbilstībai likumdošanas prasībām

Atbilstība likumdošanas prasībām	AS „4finance”	SIA „Aizdevums.lv”	SIA „E-lats”	SIA „ExpressCredit”
Aizdevumu pamatinformācijas sniegšana, ko paredz MK noteikumu Par patērētāju kreditēšanu 19. punkts	Eiropas patēriņa kredīta standartinformācijas veidlapu izmantošana – pievienota klāt aizdevuma kalkulatoram gan SmsCredit.lv”, gan „Vivus.lv”.	Pamatinformācija tiek sniegta patstāvīgi izveidotā informācijas nesējā, kas pievienots aizdevuma kalkulatoram.	Eiropas patēriņa kredīta standartinformācijas veidlapu izmantošana – „E-kredīts” distances aizdevumiem pievienota klāt aizdevuma kalkulatoram.	Eiropas patēriņa kredīta standartinformācijas veidlapu izmantošana – piedāvā filiālēs pirms piedāvājuma saņemšanas/ līguma slēgšanas.
Rūpes par bezatbildīgas aizņemšanās samazināšanu	Mājas lapā ir sadaļa „Atbildīga aizņemšanās”, kur ar piemēriem plaši izklāstītas situācijas, kurās īstermiņa kredīts ir piemērots, un kurās nav.	Mājas lapā ir sadaļa „Kādiem mērķiem kredītu ņemt nav ieteicams”, kur teikts, ka nav ieteicams aizņēties, lai „1) segtu parādsaistības, piemēram, banku hipotekāro kredītu, citu kredītu vai īstermiņa kredītu; 2) risinātu ilgtermiņa finanšu problēmas; 3) ļautos neapdomīgiem tēriņiem.” Nodrošina kredītmaksājumu apdrošināšanu bez maksas „ar mērķi veicināt atbildīgu aizņemšanos, nodrošināt klienta kredītsaistību izpildi neparedzētu finanšu sarežģījumu gadījumā”.	Nav informācijas.	Nav informācijas.
Personu datu aizsardzība	Smscredit.lv mājas lapā ir sadaļa „Personu datu aizsardzības noteikumi”, kur detalizēti izklāstīta	Nav informācijas.	Atrunāšana līguma noteikumos.	Atrunāšana līguma noteikumos.

	uzņēmuma personu datu aizsardzības politika; atrunāšana līguma noteikumos.			
--	--	--	--	--

Avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

3.12. tabulā redzams, ka visi uzņēmumi, izņemot SIA Aizdevums.lv, normatīvajos aktos noteikto aizdevumu pamatinformāciju sniedz, izmantojot Eiropas patēriņa kredīta standartinformācijas veidlapu, tomēr SIA Aizdevums.lv arī uz patstāvīga informācijas nesēja nodrošina visu saistošo informāciju. Savukārt vērtējot uzņēmumu rūpes par bezatbildīgas aizņemšanās samazināšanu, var secināt, ka AS 4finance un SIA Aizdevums.lv mērķtiecīgi īsteno preventīvos pasākumus konkrēto gadījumu mazināšanai, kas, pēc autores domām, ietekmē arī uzņēmumu reputāciju. Visbeidzot, personu datu aizsardzības aspekti visrūpīgāk izstrādāti un sabiedrībai atspoguļoti AS 4finance, tomēr atbilstoši ekspertu sniegtajam faktoru novērtējumam, personu datu aizsardzība ir faktors, kas nebūtiski ietekmē uzņēmumu attīstību, tāpēc var apgalvot, ka AS 4finance būtu lietderīgāk pievērsties citu darbības jomu uzlabošanai, piemēram, uzņēmuma reputācijas uzlabošanai, kas būtiski ietekmē Latvijas nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu darbību.

Ņemot vērā iegūtos uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas rezultātus, izriet secinājums, ka uzņēmumu darbība daļēji atbilst ekspertu aptaujā atklāto galveno faktoru ietekmei – ir faktori, kuru ietekmi daļa no uzņēmumiem izmanto sava labā, tādā veidā nodrošinot uzņēmumu attīstību, tomēr pētāmo uzņēmumu vidū liela daļa atklāto ietekmes faktoru sniegtais potenciāls uzņēmumu attīstības veicināšanā netiek izmantots.

Autores piedāvāto faktoru ietekmes novērtējums un uzņēmumu darbības un piedāvāto pakalpojumu raksturojums parādīja, ka patēriņa kreditēšana nav ilgtermiņa risinājums iedzīvotāju labklājības nodrošināšanā, bet gan palīginstruments īslaicīgu / epizodisku finansiālu problēmu risināšanai. Lai panāktu sabiedrības izpratni par šo pakalpojumu patieso nozīmi un pielietojamību, nozares pārstāvjiem sadarbībā ar nozares pārraudzības un citām atbilstošas kompetences institūcijām jāveic plaša mēroga izglītojoši pasākumi, kas ne tikai palīdzēs iedzīvotājiem pieņemt pareizos lēmumus finanšu pakalpojumu izvēlē, bet arī palīdzēs precīzāk definēt nebanku kreditēšanas lomu kopējā valsts finanšu sistēmā.

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Maģistra darba izstrādes gaitā autore nonāca pie sekojošiem **secinājumiem**:

1. Pašreizējo Latvijas nebanku kreditēšanas nozares attīstības problēmjaudājumu risinājumu pamatā jābūt kompromisam, kas paredz to, lai valsts pārvaldes institūciju lēmumi būtu daudzpusīgi ekonomiski pamatoti, savukārt nozares pārstāvji turpinātu mērķtiecīgi ieviest kopīgas vadlīnijas visu nozares uzņēmumu darbībai, tādā veidā nodrošinot labvēlīgākus apstākļus nozares darbības pašregulācijas attīstībai un nozares pārraudzībai.
2. Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijai biedru skaita dinamika norāda uz to, ka pašā nebanku kreditēšanas nozarē nav panākta vienprātība par nozares uzņēmumu darbības aspektiem.
3. Patēriņa kreditēšana nav ilgtermiņa risinājums iedzīvotāju labklājības nodrošināšanā, bet gan palīdzinstruments īslaicīgu / epizodisku finansiālu problēmu risināšanai.
4. Nebanku kreditēšanas pakalpojumu patērētāju norādītie līdzekļu izlietojumamērķi norāda galvenokārt uz iedzīvotāju ienākumu līmeņa neatbilstību viņu patēriņa vajadzībām, apdrošināšanas pakalpojumu nepieejamību vai informācijas trūkumu par tiem, medicīnisko pakalpojumu nepieejamību, nepietiekamu iedzīvotāju vēlmi vai iespējas veikt uzkrājumus.
5. Klasiskā mikrokreditēšanas forma paredz ne tikai finansiālo līdzekļu nodrošināšanu, bet arī sociālo starpniecību, kas attīsta mikrokredītu patērētāju iemaņas orientēties finanšu pakalpojumu tirgū, tādējādi potenciāli nodrošinot iespēju nākotnē saņemt tradicionālos komercbanku finanšu pakalpojumus.
6. Lielāko pozitīvo ietekmi uz Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu kopējo pieprasījumu izraisa nozares reputācijas uzlabošanās.
7. Nozīmīgāko negatīvo ietekmi uz Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu kopējo pieprasījumu izraisa iedzīvotāju skaita samazināšanās.
8. Atbilstoši nozares ekspertu vērtējumam valsts valūtas kursa kritums neietekmē Latvijas nebanku kreditēšanas pakalpojumu kopējo pieprasījumu.
9. Latvijas nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu visnozīmīgāk palielina iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās, savukārt būtiskāko pieprasījuma samazināšanos izraisa iedzīvotāju skaita samazināšanās.

10. Būtiskāko Latvijas nebanku distances kredītu pieprasījuma pieaugumu izraisa ienākumu nevienlīdzības palielināšanās, turpretī reklāmu ierobežojumu palielināšanās izraisa nozīmīgāko pieprasījuma samazināšanos.
11. Nozīmīgāko Latvijas nebanku auto līzingu un auto ķīlu kredītu pieprasījuma pieaugumu izraisa valstī reģistrēto laulību skaita palielināšanās un nozares reputācijas uzlabošanās, savukārt negatīvākā ietekme uz auto līzingu un auto ķīlas kredītu pieprasījumu raksturīga bezdarba līmeņa palielinājumam.
12. Latvijas nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu visbūtiskāk palielina valstī reģistrēto laulību skaita palielināšanās, savukārt lielāko pieprasījuma samazinājumu izraisa bezdarba līmeņa palielināšanās.
13. Latvijas nebanku kredītu pret ķīlu pieprasījumu vispozitīvāk ietekmē nozares reputācijas uzlabošanās, un negatīvākā ietekme uz kredītu pret ķīlu pieprasījumu raksturīga valsts iedzīvotāju skaita samazinājumam.
14. Nozares ekspertu vidēja termiņa attīstības prognozes liecina, ka Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus sadalījums pēc kredītu veidiem ir nostabilizējies un tuvāko piecu gadu laikā nozīmīgi nemainīsies.
15. Atbilstoši nozares ekspertu vidēja termiņa attīstības prognozēm Latvijas nebanku kredītdevēju skaits samazināsies no 52 uzņēmumiem 2015. gadā līdz 45 uzņēmumiem 2020. gadā, savukārt no jauna izsniegto nebanku kredītu kopējais apjoms palielināsies no 406,70 miljoniem eiro 2015. gadā līdz 492,98 miljoniem eiro 2020. gadā.
16. Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās ietekme uz patēriņa kredītu un distances kredītu pieprasījumu norāda uz mikrokreditēšanas konceptuālās pieejas izpausmēm – īstermiņa kreditēšana priekš konkrētas sabiedrības daļas ir vienīgā pieeja ārējiem finanšu avotiem, kas sniedz iespēju segt patēriņa vajadzības.
17. Būtiskākā ietekme uz Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu attīstību ir uzņēmumu reputācijai, pakalpojumu sniegšanas ātrumam un kreditēšanas pakalpojumu maksai, savukārt nebūtiskākā ietekme uz nebanku kredītdevēju darbības attīstību raksturīga klientu datu aizsardzības nodrošināšanai un uzņēmumu iekšējā kultūrai.
18. Saistot iegūtos nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru ekspertu novērtējumus ar uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas rezultātiem, AS 4finance attīstības rezultātus, tajā skaitā augstos peļņas rādītājus, vismaz daļēji var izskaidrot ar konkurētspējīgas pakalpojumu maksas nodrošināšanu, pakalpojumu sniegšanas ātrumu,

ieguldījumiem uzņēmuma reputācijas uzlabošanai, nodrošināto mārketinga komunikāciju kvalitāti un virtuālā pakalpojumu sniegšanas procesa kvalitāti.

19. Saistot iegūtos nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru ekspertu novērtējumus ar uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas rezultātiem, SIA Expresscredit attīstības rezultātus, vismaz daļēji var izskaidrot ar plašā filiāļu tīkla nodrošināšanu, kas būtiski palielina pakalpojumu fizisko pieejamību, pakalpojumu sniegšanas ātrumu, elastīgu atmaksas nosacījumu un konkurētspējīgas pakalpojumu maksas nodrošināšanu.
20. Saistot iegūtos nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru ekspertu novērtējumus ar uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas rezultātiem, SIA Aizdevums.lv attīstības rezultātus, tajā skaitā bruto peļņas robežas rādītāju, vismaz daļēji var izskaidrot ar stingrāku aizņēmēju maksāspējas prasību noteikšanu un ētisko standartu noteikšanu uzņēmuma darbiniekiem.
21. Saistot iegūtos nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru ekspertu novērtējumus ar uzņēmumu salīdzinošās vērtēšanas rezultātiem, SIA E-lats attīstības rezultātus, tajā skaitā augstos ienesīguma rādītājus, vismaz daļēji var izskaidrot ar plaša pakalpojumu klāsta nodrošināšanu un pakalpojumu sniegšanas ātrumu.

Balstoties uz pētījuma rezultātiem, autore sniedz sekojošus **priekšlikumus**:

1. Nebanku kredītdevējiem jāvienojas par vienotu aizdevuma maksas atspoguļošanu ar mērķi atvieglot piedāvājumu salīdzināšanu tirgū un veicināt patērētāju orientēšanos nebanku kreditēšanas tirgū, savukārt Patērētāju tiesību aizsardzības centram šim nolūkam jāizstrādā vadlīnijas un jāveic šī procesa uzraudzība.
2. Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijai sadarbībā ar Patērētāju tiesību aizsardzības centru regulāri, nevis epizodiski, kā tas bijis līdz šim, jāorganizē informatīvas kampaņas, kas ne tikai mudinās patērētājus aizņemties atbildīgi, bet arī attīstīs patērētāju prasmi orientēties nebanku kreditēšanas tirgū un salīdzināt kredītdevēju piedāvājumus, tādā veidā realizējot klasiskās mikrokreditēšanas sociālās starpniecības funkcijas.
3. Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijai sadarbībā ar Latvijas Komercbanku asociāciju jāveic preventīvi pasākumi nepārtrauktas sabiedrības izglītošanas veidā ar mērķi panākt, lai personas, kurām nepieciešami papildus finanšu līdzekļi, spētu pieņemt situācijai atbilstošu lēmumu – kādos gadījumos izmantot komercbanku pakalpojumus, un kādos –

nebanku kredītdevēju pakalpojumus, tādā veidā veidojot gan konstruktīvu sadarbību starp komercbankām un nebanku kredītdevējiem, kas potenciāli var stiprināt kopējo valsts finanšu sistēmu, gan paaugstinot sabiedrības spēju orientēties finanšu pakalpojumu tirgū.

4. Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijai sadarbībā ar Latvijas Komerčbanku asociāciju jāveido potenciālās sadarbības modelis, paredzot klasiskās mikrokreditēšanas pakalpojumu sniegtās priekšrocības aizņēmējiem jeb iespēju veidot kredītvēsturi, tādējādi potenciāli nodrošinot iespēju nākotnē saņemt tradicionālos komercbanku finanšu pakalpojumus.
5. Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijai jānodrošina neatkarīga, padziļināta nebanku kreditēšanas tirgus izpēte ar mērķi identificēt nozares funkcionālo lomu kopējā valsts finanšu sistēmā, tādējādi mazinot domstarpības starp nozares pārstāvjiem un valsts pārvaldes institūcijām, tajā skaitā Patērētāju tiesību aizsardzības centru.
6. Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijai ar ciešākas sadarbības nepieciešamības pamatošanu jāveicina arvien jaunu biedru pievienošanu, tādā veidā nodrošinot labvēlīgākus apstākļus kopējo nozares interešu aizstāvībai, pašregulācijas mehānisma attīstībai, reputācijas uzlabošanai, kā arī nozares piedāvāto pakalpojumu attīstībai.
7. Nebanku kredītdevējiem jāpaaugstina klientu monitoringa procesa kvalitāte un jāpārskata parādu piedziņas kultūras aspekti un / vai process, lai mazinātu pārkreditēšanas gadījumu apmēru, kas faktiski palielina patērētāja parāda slogu.
8. Ņemot vērā ietekmējošo faktoru izpētes rezultātus, nebanku kredītdevējiem būtu jāpārorientējas no sīvas konkurences uz sadarbību ar mērķi uzlabot nozares kopējo reputāciju, tādā veidā nodrošinot sinerģijas efektu, kura rezultātā ieguvējs būtu katrs no iesaistītajiem uzņēmumiem. Šim nolūkam jāorganizē mērķtiecīgas mārketinga komunikācijas, iespēju robežās jāīsteno aizdevumu līgumu nosacījumu līdzsvarošanu, jāvienojas par informācijas apmaiņas mehānismu ar mērķi uzlabot aizņēmēju maksātspējas izvērtēšanas procesu.
9. Latvijas nebanku kredītdevējiem savas ilgtermiņa attīstības stratēģijas vērst uz to jomu attīstību, kas galvenokārt nosaka uzņēmumu attīstību – konkurētspējīgas un sabiedrībai pieejamas pakalpojumu samaksas noteikšanu, pakalpojumu saņemšanas ātruma attīstību, tajā pašā laikā neaizmirstot par pietiekami stingriem aizņēmēju maksātspējas izvērtēšanas principiem, kvalitatīvu, godīgu un nepārprotamu mārketinga komunikāciju pielietošanu, kas uzabos gan individuāla uzņēmuma, gan visas nozares koptēlu.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

LR likumi un MK noteikumi:

1. LR likums *Civillikums*. 1937. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=225418> (skatīts 10.04.20015)
2. LR likums *Kredītiestāžu likums*. 1995. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=37426> (skatīts 03.02.2015)
3. LR likums *Patērētāju tiesību aizsardzības likums*. 1999. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=23309> (skatīts 10.04.2015)
4. MK noteikumi Nr. 245 *Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai*. 2011. Pieejams: <http://m.likumi.lv/doc.php?id=228147> (skatīts 10.04.2015)
5. MK noteikumi Nr. 381 *Valsts atbalsta piešķiršanas kārtība lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādei lauksaimniecības produkcijas ražošanai*. 2012. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=248801> (skatīts 02.04.2015)
6. MK noteikumi Nr. 1219 *Noteikumi par patērētāju kreditēšanu*. 2011. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=223797#piel1&pd=1> (skatīts 02.04.2015)
7. FKTK normatīvie noteikumi Nr.248 *Kreditriskā pārvaldīšanas normatīvie noteikumi*. 2014. Pieejams: <http://likumi.lv/ta/id/269956-kreditriskā-parvaldisanas-normativie-noteikumi> (skatīts 15.03.2015)
8. Likumprojekts *Grozījums Patērētāju tiesību aizsardzības likumā*.2014. Pieejams: <http://titania.saeima.lv/LIVS11/saeimalivs11.nsf/0/6E1FD198E8667661C2257C37003EBA75?OpenDocument> (skatīts 15.04.2015)
9. PTAC vadlīnijas Nr. 5 *Vadlīnijas par nokavējuma procentu un līgumsoda piemērošanu ar patērētājiem noslēgtajos līgumos saistībā ar 2013.gada 4.jūlija grozījumiem Civillikumā*. 2014. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/vadlinijas_ligumsods_nokavejuma_procenti_fi_n.pdf (skatīts 10.04.2015)
10. PTAC vadlīnijas Nr. 7 *Patērētāju spējas atmaksāt kredītu novērtēšana kredītu devējiem, kas neatbilst kredītiestādes statusam*. 2013. Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/vadlinijas_maksatspejas_izvertesana_16_08_2013_gala.pdf (skatīts 15.04.2015)
11. PTAC vadlīnijas Nr.8 *Godīgas komercprakses īstenošanai patērētāju kreditēšanas jomā*. 2013. Pieejams:

http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/fin_vadlinijas_komercprakse.pdf(skatīts 15.04.2015)

Statistisko datu avoti:

12. **Latvijas Banka.** *Kredītu reģistra statistika 2014. gada 4. ceturksnī.* Pieejams: <https://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika> (skatīts 28.03.2015)
13. **Patērētāju tiesību aizsardzības centrs.** *Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kreditēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā.* Pieejams: http://www.ptac.gov.lv/sites/default/files/docs/2014_i_pusgads_parskats_par_nebanku_kredit_tirgu%281%29.pdf(skatīts 10.04.2015)

Grāmatas:

14. **Abrahams C.R., Zhang M.** *Fair Lending Compliance: Intelligence and Implications for Credit Risk Management.* Wiley, 1st edition, 2008. 384 p.
15. **Arnold G.** *Corporate Financial Management: Includes Myfinancelab.* Financial Times Management, 4th edition, 2008. 996 p.
16. **Arnold R.A.** *Economics.* South-Western College Pub, 9th edition, 2008. 826 p.
17. **Atrill P., Laney E.** *Accounting: An introduction.* Financial Times Prentice Hall, 4th Revised edition, 2007. 832 p.
18. **Atrill P., Laney E.** *Accounting and Finance for Non-Specialists.* Pearson Education Canada, 6th edition, 2008. 592 p.
19. **Atrill P.** *Financial Management for Decision Makers.* Financial Times Management, 5th edition, 2009. 596 p.
20. **Bateman M.** *Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?* Overseas Development Institute, Background Note, 2011. 4 p.
21. **Bratanovic S. B.** *Analyzing Banking Risk (World Bank Training Series).* World Bank Publications, 3rd edition, 2009. 5773 p.
22. **Brown K., Moles P.** *Credit Risk Management.* Edinburgh Business School, Heriot – Watt University, 2008. 40 p.
23. **Bullivant G.** *Credit Management.* Gower Published Limited, 6th edition, 2010. 735 p.
24. **Clark H.** *Microfinance Distance Learning Course.* United Nations Capital Development Fund, 2002, 145 p.
25. **Corporation Essvale Corporation Limited.** *Business Knowledge for It in Retail Banking (Bizle Professional S).* Essvale Corporation Limited, 2007. 240 p.
26. **Coyle B.** *Framework for Credit Risk Management (Risk Management Series).* Glenlake / Fitzroy Dearborn Publishers, 2000. 140 p.

27. **Džondžua M.** *Parādu atgūšana: kredītu pārvaldības tehnoloģija un psiholoģija*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2007. 167 lpp.
28. **D' Hulster K.** *Dealing with the Crisis*. Financial and Private Sector Development Vicy Presidency, The World Bank Group, 2009. 6 p.
29. **Fight A.** *Understanding International Bank Risk (The Wiley Finance Series)*. Wiley, 1st edition, 2004. 248 p.
30. **Graham J., Smart S.B.** *Introduction to Corporate Finance: What Companies Do*. Cengage Learning, 3rd edition, 2011. 730 p.
31. **Graham R.** *Law Relating to International Banking*. Woodhead Publishing, 1st edition, 1997. 360 p.
32. **Haase D.** *The Credibility of Microfinance: Studies of Impact and Performance*. BRILL, 2013. 240 p.
33. **Hanif M., Mukherjee A.** *Modern Accountancy: Volume 1*. Tata Mcgraw – Hill Publishing Company Ltd, 2nd edition, 2000.
34. **Hanson R.O.** *The Small Business Controller*. Business Expert Press, 2009. 200 p.
35. **Hong Kong Institute of Bankers.** *Bank Lending*. Wiley, 1 edition, 2012. 304 p.
36. **Horcher K.A.** *Essentials of Financial Risk Management (Essentials Series)*. Wiley, 2011. 483 p.
37. **Hulme D., Arun T.** *Microfinance: A Reader (Routledge Studies in Development Economics)*. Routledge, 1st edition, 2009. 256 p.
38. **Isern J.,Porteous D.** *Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success*. Focus Note, Number 28, 2005. 8 p.
39. **Janvry A., McIntosh C., Sadoulet E.** *The Supply and Demand Side Impacts of Credit Market Information*. Federal Reserve Bank of San Francisco, 2006. 45 p.
40. **Kapil S.** *Financial Management*. Pearson Education India, 2010. 752 p.
41. **Krogzeme H.** *Finanses un nodokļi*. Rīga: RTU Izdevniecība, 2010. 553 lpp.
42. **Kudinska M.** *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas Komerčbanku asociācija, Konsultāciju un mācību centrs, 2008. 126. lpp.
43. **Kutuzova O.** *Finanses un kredīts*. Rīga: Biznesa augstskola Turība, piektais, papildinātais izdevums, 2012. 223 lpp.
44. **Labie M., Armendariz B.** *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Company, 2011. 704 p.
45. **Larson R.** *Precalculus with Limits*. Brooks Cole, 3rd edition, 2013. 1088 p.
46. **Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija.** *Nebanku kredītēšanas tirgus pārskats*. Rīga: Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija, 2014. 36 lpp.
47. **Ledgerwood J.** *Microfinance Handbook: Sustainable Banking with the Poor*. World Bank Publications, 1998. 302 p.

48. **Ledgerwood J., Earne J., Nelson C.** *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank Publications, 1st edition, 2013. 530 p.
49. **Lipczynski J., Wilson J.J.** *The Economics of Business Strategy*. Ft Prenticehall, 2003. 348 p.
50. **Lussier R.N., Corman J., Kimball D.** *Entrepreneurial New Venture Skills*. Routledge, 2014. 484 p.
51. **Martha R.S.J.** *The Financial Obligations in International Law*. Oxford University Press, 1st edition, 2015. 656 p.
52. **Mc Cormack G.** *Secured Credit under English and American Law (Cambridge Studies in Corporate Law)*. Cambridge University Press, 2004. 436 p.
53. **Mugasha A.** *The Law of Multi-Bank Financing*. McGill-Queen's University Press, 1998. 556 p.
54. **Muraleedharan D.** *Modern Banking: Theory and Practice*. Prentice-Hall of India Pvt.Ltd, 2nd Revised edition, 2014. 476 p.
55. **Nichols T.** *Small – Business Loan Request Guide*. Xlibris, 2013. 79 p.
56. **Ongena S., Popov A.** *Interbank market integration, loan rates, and firm leverage*. European Central bank, Working paper series, 2010. 50 p.
57. **Polinsky A.M., Shavell S.** *Handbook of Law and Economics: Volume 2*. North Holland, 1 edition, 2007. 1725 p.
58. **Rouse N.** *Bankers' Lending Techniques*. Global Professional Publishing, 2nd edition, 2002. 300 p.
59. **Saunders A., Allen L.** *Credit Risk Management In and Out of the Financial Crisis: New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms*. Wiley, 3rd edition, 2010. 400 p.
60. **Schmid B.** *Credit Risk Pricing Models: Theort and Practice (Springer Finance)*. Springer, 2nd edition, 2004. 383 p.
61. **Singh G.** *Banking Crises, Liquidity, and Credit Lines: A Macroeconomic Perspective*. Routledge, 2014. 272 p.
62. **Spence M., Buckley R.M., Clarke Annez P.** *Urbanization and Growth (Commission on Growth and Development)*. World Bank Publications, 2008. 288 p.
63. **Stapenhurst T.** *The Benchmarking Book: A How-to-guide to Best Practice for Managers and Practitioners*. Routledge, 2009. 496 p.
64. **United States National Archives and Records Administration.** *Code of Federal Regulations, Banks and Banking, List of CFR Sections Affected (LSA)*, United States National Archives and Records Administration, 2003. 894 p.
65. **Vaish M.C.** *Monetary Theory*. Vikas Publication House Pvt Ltd, 16th Revised edition 2005. 676 p.
66. **Vandone D.** *Consumer Credit in Europe: Risks and Opportunities of a Dynamic Industry (Contributions to Economics)*. Physica, 2009. 134 p.

67. **Wray L.R., Innes A.M.** *Credit and State Theories of Money: The Contributions of A.Mitchell Innes*. Edward Elgar Pub, 2004. 288 p.
68. **Yunus M., Jolis A.** *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. PublicAffairs, last printing edition, 2008. 273 p.

Zinātniskie raksti žurnālos un citā periodikā:

69. **Aivazian V., Gu X., Qiu J., Huang B.** *Loan collateral, corporate investment, and business cycle*. // Journal of Banking & Finance, 2014. pp. 1 – 13
70. **Andrikopoulos A., Markellos R.N.** *Dynamic interaction between markets for leasing and selling automobiles*. // Journal of Banking & Finance, Volume 50, 2015. pp. 260 – 270
71. **Azariadis C.** *Credit Policy in time of Financial Distress*. // Journal of Macroeconomics, Volume 39, 2014. pp. 337 – 345
72. **Bauchet J., Morduch J.** *Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance*. // World Development, Volume 43, 2013. pp. 288 – 297
73. **Bergerès A.S., d’Astous P., Dionne G.** *Is there any dependence between consumer credit line utilization and default probability on a term loan? Evidence from bank-customer data*. // Journal of Empirical Finance, Available online, 2015. 34 p.
74. **Bhanot D., Bapat V.** *Sustainability index of micro finance institutions (MFIs) and contributory factors*. // International Journal of Social Economics, Volume 42 Issue 4, 2015. pp. 387 – 403
75. **Brown M., Haughwout A., Lee D., Van der Klaauw W.** *The financial crisis at the kitchen table: trends in household debt and credit*. // Current Issues in Economics and Finance, Volume 19, Issue 2, 2013. 10 p.
76. **Chliova M., Brinckmann J., Rosenbusch N.** *Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations*. // Journal of Business Venturing, Volume 30, Issue 3, 2015. pp. 467 – 487
77. **Comeig I., Del Brio E.B., Fernandez-Blanco M.O.** *Financing successful small business projects*. // Journal of Management Decision, Volume 52, Issue 2, 2014. pp. 365 – 377
78. **Earley J.S.** *Schumpeter and Keynes: Dissimilar Twin Revolutionists*. // History of Economic Thought Society of Australia, Volume 21, 1994. pp. 21 – 33
79. **Islam A.** *Heterogeneous effects of microcredit: Evidence from large-scale programs in Bangladesh*. // Journal of Asian Economics, Volume 37, 2015. pp. 48 – 58
80. **Jacobson T., Roszbach K.** *Bank lending policy, credit scoring and value – at – risk*. // Journal of Banking & Finance, 2003. pp. 615 – 633
81. **Jose S. F., Buchanan R.** *Marketing at the bottom of the pyramid: service quality sensitivity of captive microfinance borrowers*. // Journal of Consumer Marketing, Volume 30, Issue 7, 2013. pp. 573 – 582

82. **Jebarajakirthy C., Lobo A.** *A study investigating attitudinal perceptions of microcredit services and their relevant drivers in bottom of pyramid market segments.* // Journal of Retailing and Consumer Services, Volume 23, 2015. pp. 39 – 48
83. **Kassalis I.** *Uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanas iespējas Latvijas tautsaimniecībā.* // Latvijas Universitātes raksti, 754. sējums, 2010, 9. – 22. lpp.
84. **Kong R., Turvey C., Xu X., Liu F.** *Borrower attitudes, lender attitudes and agricultural lending in rural China.* // International Journal of Bank Marketing, Volume 32, Issue 2, 2014. pp.104 – 129
85. **Levin G.** *Critique of Microfinance as a Development Model.* //The Journal of Undergraduate Research at the University of Tennessee, Volume 4, 2012. pp. 109 – 117
86. **Lim J., Minton B.A., Weisbach M.S.** *Syndicated loan spreads and the composition of the syndicate.* // Journal of Financial Economics, Volume 111, 2014. pp. 45 – 69
87. **Melzer B.T., Morgan D.P.** *Competition in a consumer loan market: Payday loans and overdraft credit.* // Journal of Financial Intermediation, Volume 24, Issue 1, 2015. pp. 25 – 44
88. **Moro A., Fink M.** *Loan managers' trust and credit access for SMEs.* // Journal of Banking & Finance, Volume 37, Issue 3, 2013, pp. 927 – 936
89. **Owusu-Dankwa I., Badu G. P.** *Principles and practice of lending in the banking sector: a case study of some selected banks in Ghana.* // Journal of Contemporary Integrative Ideas, Volume 1, Issue 2, 2013. pp. 9 – 21
90. **Pereira S., Mourao P.** *Why does the microcredit borrowing rate differ across countries? A cross – country study.* // International Journal of Social Economics, Volume 39 Issue 8, 2012. pp. 536 – 550
91. **Shi X., Riley T.S.** *Mortgage choice, house price externalities, and the default rate.* // Journal of Housing Economics, Volume 26, 2014, pp. 139 – 150
92. **Walsemann K.M., Gee G.C., Gentile D.** *Sick of our loans: Student borrowing and the mental health of young adults in the United States.* // Social Science & Medicine, Volume 124, 2015, pp. 85 – 93
93. **Worthington S., Welch P.** *Banking without the banks.* // International Journal of Bank Marketing, Volume 29, Issue 2, 2011. pp. 190 – 201

Interneta resursi:

94. **Adams J.L.** *Development and Maintenance of an Effective Loan Policy.* // Community Banking Connections (A Supervision and Regulation Resource), 2014. Pieejams: <https://www.communitybankingconnections.org/articles/2014/q3-q4/development-and-maintenance-of-an-effective-loan-policy> (skatīts 23.03.2015)
95. **Centrālā statistikas pārvalde.** *Līzinga un faktoringa portfelis: definīcijas.* Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/metodologija/lizinga-un-faktoringa-portfelis-36275.html> (skatīts 02.04.2015)

96. **Duca J.V.** *Subprime Mortgage Crisis*. // Federal Reserve History, 2013. Pieejams: <http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/55> (skatīts 02.04.2015)
97. **Euromonitor International.** *Consumer Lending 2014: Trends, Development and Prospects*. Pieejams: <http://www.euromonitor.com/consumer-lending-2014-trends-developments-and-prospects/report> (skatīts 29.03.2015)
98. **Global Association of Risk Professionals.** *The GARP Risk Series: Credit Risk Management*. Pieejams: <http://www.garp.org/media/489989/credit%20slides.pdf> (skatīts 03.03.2015)
99. **Kiva Microfunds.** *About Microfinance*. Pieejams: <http://www.kiva.org/about/microfinance#II> (skatīts 05.04.2015)
100. **Latvijas Banka.** *LIBOR un EURIBOR indeksi*. Pieejams: <https://www.bank.lv/statistika/naudas-tirgus-index/euribor-un-libor> (skatīts 03.03.2015)
101. **Latvijas Garantiju Aģentūra.** *Mikroaizdevums*. Pieejams: <http://www.lga.lv/index.php?id=198> (skatīts 05.04.2015)
102. **Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija.** *Labās prakses standarts*. 2013. Pieejams: <http://www.nebankukrediti.lv/standarti/standarti/> (skatīts 04.04.2015)
103. **Microfinance Initiative Liechtenstein.** *What services do microfinance institutions offer?* Pieejams: <http://www.microfinance.li/what-services-do-microfinance-institutions-offer/> (skatīts 05.04.2015)
104. *Nelagālo lombardu biznesu sarežģīti apkarot*. // Dienas Bizness, 2015. Pieejams: <http://www.db.lv/tirdznieciba/pakalpojumi/nelegalo-lombardu-biznesu-sarezgiti-apkarot-428585> (skatīts 15.04.2015)
105. **Swedbank.** *Kredītsaistību pārstrukturēšanas iespējas privātpersonām*. Pieejams: https://www.swedbank.lv/pakalpojumi_privatpersonam/kreditsaistibu_parstrukturesanas_iespejas_privatpersonam/ (skatīts 03.04.2015)
106. **The World Bank.** *Global Financial Development Report: Nonbank financial institution*. Pieejams: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23268764~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html> (skatīts 10.04.2015)
107. **Valsts akciju sabiedrība “Latvijas Attīstības finanšu institūcija Altum”.** *Mikrokreditēšanas programma*. Pieejams: http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/mikrokreditesanas_programma (skatīts 09.04.2015)
108. **Zandfelde D.** *Kas notiek “ātro kredītu” nozarē*. // Latvijas vēstneša portāls „Par likumu un valsti”, 2015. Pieejams: <http://m.lvportals.lv/visi/skaidrojumi?id=270310> (skatīts 15.04.2015)
- Nepublicētie materiāli:**
109. Latvijas nebanku kredītēšanas nozares nepublicētie materiāli.

PIELIKUMI

**Kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas licenci patērētāju kreditēšanas pakalpojumu
sniegšanai**

Nr. p.k.	Kapitālsabiedrība	Komersanta reģ. nr.	Kredīta veids	Licences termiņš
1.	SIA „Hipolīzings”	40003616329	Finanšu līzings, operatīvais līzings	01.11.2012.- 31.10.2013.
2.	AS „Moda Kapitāls”	40003345861	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu, nekustamo īpašumu	01.11.2014.- 31.10.2015.
3.	SIA „SOHO Group”	40003770114	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
4.	SIA „Aizdevums.lv”	40003468776	Kredīts patēriņa preču vai pakalpojumu iegādei, patēriņa kredīts bez ķīlas, auto kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
5.	SIA „Rīgas pilsētas lombards”	40003040217	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	01.11.2014.- 31.10.2015.
6.	SIA „InCREDIT GROUP”	40103307404	Kredīts patēriņa preču vai pakalpojumu iegādei, auto kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
7.	AS „4finance”	40003991692	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
8.	SIA „Swedbank Līzings”	40003240524	Finanšu līzings, operatīvais līzings, aizdevums ūdens transportlīdzekļu iegādei	01.11.2014.- 31.10.2015.
9.	SIA „VIA SMS”	40103259867	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
10.	SIA „UniCredit Leasing”	40003423085	Nomas līzings ar izpirkumu, aizdevums apdrošināšanas polises iegādei	01.11.2014.- 31.10.2015.
11.	SIA „MD Investīcijas”	40103283854	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
12.	SIA „Delta Capital”	40103291692	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
13.	SIA „E LATS”	40003482835	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu, distances kredīts, patēriņa kredīts bez ķīlas	01.11.2014.- 31.10.2015.
14.	SIA „OZERINGS GRUPA”	40103432760	Kredīts pret ķīlu, distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
15.	AS „West Kredit”	40003270389	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei, patēriņa kredīts bez ķīlas, kredīts mājokļa uzlabošanai un cits kredīts, kas nodrošināts ar nekustamā īpašuma hipotēku	01.11.2014.- 31.10.2015.
16.	AS „LATEKO LĪZINGS”	40003366651	Kredīts patēriņa preču vai pakalpojumu iegādei, patēriņa kredīts bez ķīlas, hipotēku kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
17.	SIA "Ātrā finanšu palīdzība "Avots""	40103240376	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	01.11.2014.- 31.10.2015.
18.	SIA „ExpressCredit”	40103252854	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu, patēriņa kredīts bez ķīlas	01.11.2014.- 31.10.2015.
19.	SIA "DNB līzings"	40003659898	Finanšu līzings, nomas līzings	01.11.2014.- 31.10.2015.
20.	SIA „Nordea Finance Latvia”	40003348054	Finanšu līzings	01.11.2014.- 31.10.2015.
21.	SIA „NORDIC FINANCE”	40003773271	Kredīts patēriņa preču iegādei, patēriņa kredīts bez ķīlas	01.11.2014.- 31.10.2015.

1. pielikuma turpinājums

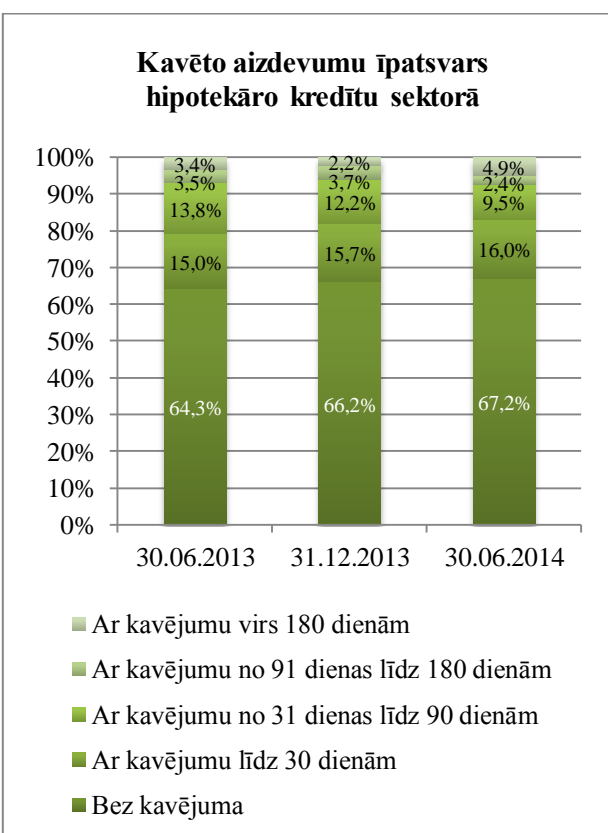
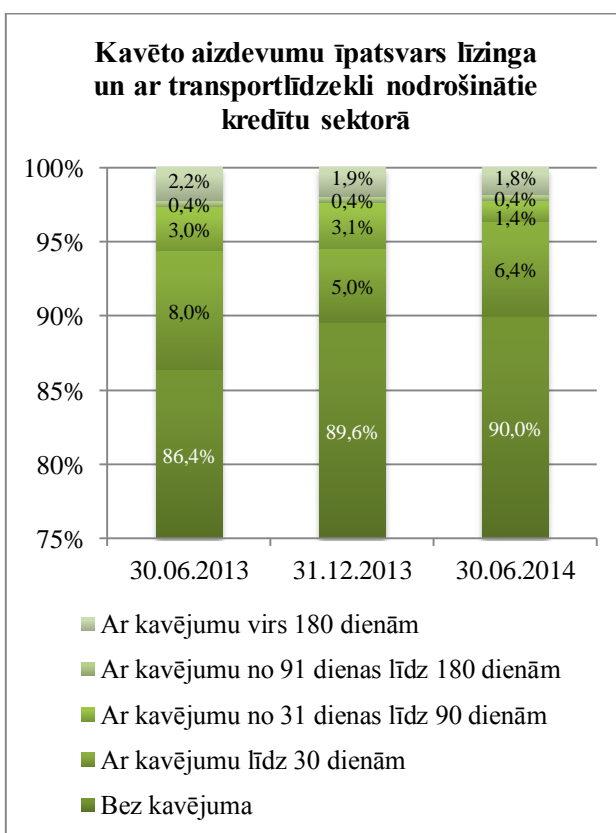
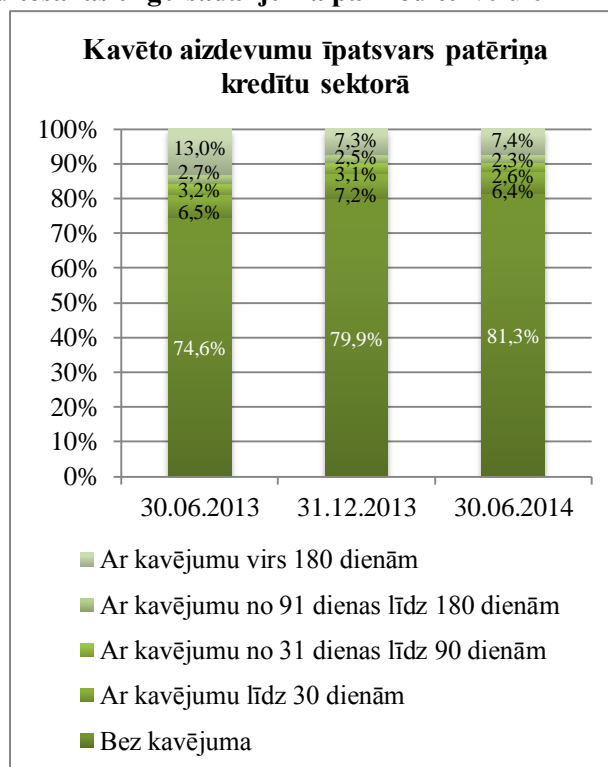
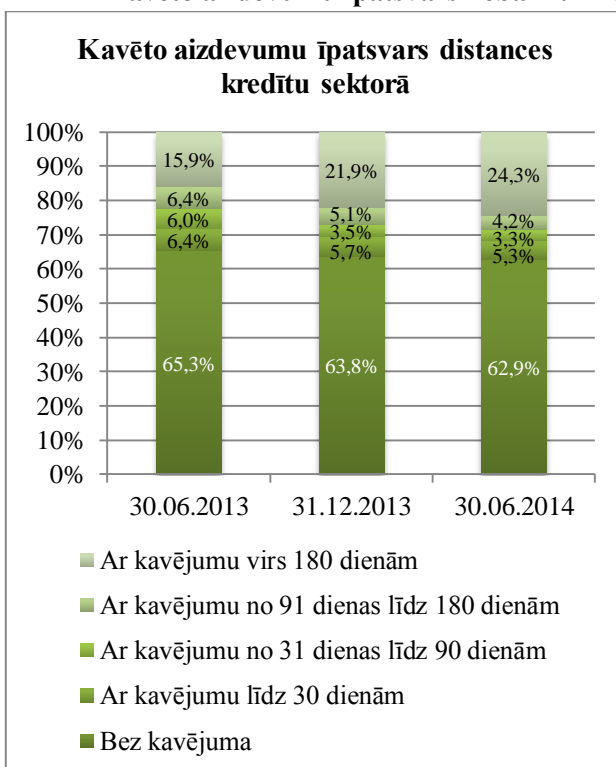
22.	SIA „LKB Līzings”	40003887450	Finanšu līzings	01.11.2013.- 31.10.2014.
23.	SIA „FERRATUM LATVIA”	40003893531	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
24.	SIA „Open Credit”	40103203191	Distances kredīts	01.11.2014.- 31.10.2015.
25.	SIA „Grand Credit”	50003952521	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei, cits kredīts (remontam, labiekārtošanai, būvniecības darbu pabeigšanai)	02.11.2014.- 01.11.2015.
26.	SIA „Finanza”	40103413280	Distances aizdevumi	03.11.2014.- 02.11.2015.
27.	SIA “FRESH CASH LATVIJA LTD”	40103415277	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	03.11.2014.- 02.11.2015.
28.	AS „UNIONS”	40003116521	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	03.11.2014.- 02.11.2015.
29.	SIA „FZ CAPITAL”	40003726262	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei, kredīts komunālo parādu par nekustamo īpašumu dzēšanai, vienkāršais vekselis	03.11.2014.- 02.11.2015.
30.	SIA „Greencredit”	40103298741	Distances kredīts	04.11.2014.- 03.11.2015.
31.	SIA „SEB līzings”	50003334041	Finanšu līzings, operatīvais līzings	04.11.2014.- 03.11.2015.
32.	AS „Liepājas lombards”	40003207464	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	07.11.2014.- 06.11.2015.
33.	AS lombards "Dagne"	40003126021	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	07.11.2014.- 06.11.2015.
34.	AS „MiniCredit”	40103260762	Distances kredīts	08.11.2014.- 07.11.2015.
35.	SIA „Ātrais Kredīts”	40103183139	Patēriņa kredīts bez ķīlas, kredīts pret kustamas mantas ķīlu, kredīts ar nekustamā īpašuma nodrošinājumu, hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei, finanšu līzings kredīts, distances kredīts	08.11.2014.- 07.11.2015.
36.	SIA „MCB Finance Latvia”	50003913651	Distances aizdevumi	09.11.2014.- 08.11.2015.
37.	SIA "Money Express Credit"	40103326532	Finanšu līzings, kredīts pret kustamas mantas ķīlu, hipotēku kredīts	11.11.2014.- 10.11.2015.
38.	SIA „BEST LĪZINGS”	54103053771	Kredīts patēriņa preču vai pakalpojumu iegādei	11.11.2014.- 10.11.2015.
39.	AS „ORBĪTA”	41703001143	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu, patēriņa kredīts bez ķīlas	11.11.2014.- 10.11.2015.
40.	SIA „LAFIKO.LV”	40103284737	Patēriņa kredīts bez ķīlas, kredīts, kas nodrošināts ar nekustamā īpašuma hipotēku	17.11.2014.- 16.11.2015.
41.	SIA „DSA INVEST”	40103187465	Patēriņa kredīts, kredīts pret auto komercķīlu, kredīts pret kustamas mantas ķīlu	28.11.2014.- 27.11.2015.

1.pielikuma turpinājums

42.	SIA „VITA CREDIT”	40103463544	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei, kredīts ar komercķīlas nodrošinājumu, kredīts, kura atmaksa ir nodrošināta ar nekustamā īpašuma hipotēku, atgriezeniskais finanšu līzings, kredītu pret kustamas mantas ķīlu, patēriņa kredītu bez ķīlas	07.12.2014.- 06.12.2015.
43.	SIA „FINANŠU INVESTĪCIJAS”	40103342876	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei, cits kredīts, kas nodrošināts ar nekustamā īpašuma hipotēku, distances kredīts	09.12.2014.- 08.12.2015.
44.	SIA „NORD līzings”	40103472462	Finanšu līzings un atgriezeniskais finanšu līzings	15.12.2014.- 14.12.2015.
45.	AS „GARANTS PLUS”	40003416026	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	15.12.2014.- 14.12.2015.
46.	SIA “Finansu grupa Latvijas Lombardi”	40103444030	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu, kredīts pret nekustamo īpašuma ķīlu, finanšu līzings	02.02.2015.- 02.01.2016.
47.	SIA „Baltic Finance Fund”	40103498565	Patēriņa kredīts, kredīts pret nekustamā īpašuma ķīlu	10.03.2015.- 09.03.2016.
48.	AS „MARGERDS”	40103050993	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	06.03.2015.- 05.03.2016.
49.	SIA „Citadele līzings un faktoring”	50003760921	Finanšu līzings, operatīvais līzings	14.05.2014.- 13.05.2015.
50.	AS „mogo”	50103541751	Atgriezeniskais līzings, finanšu līzings	18.07.2014.- 17.07.2015.
51.	SIA „EXTRA CREDIT”	40103548796	Patēriņa kredīts bez ķīlas	18.10.2014.- 17.10.2015.
52.	SIA “Laredo 5”	50003130601	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	08.10.2014.- 07.10.2015.
53.	SIA „HAVER INVEST”	40103653336	Kredīts pret kustamas mantas ķīlu	24.07.2014.- 23.07.2015.
54.	SIA „LATVIJAS HIPOTĒKA”	40103162565	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei kredīts, kura atmaksa ir nodrošināta ar nekustamā īpašuma hipotēku, finanšu līzings (nomas pirkums)	05.09.2014.- 04.09.2015.
55.	SIA „Totem Finanšu Sistēma”	40103790583	Distances kredīts	24.07.2014.- 23.07.2015.
56.	SIA „ONDO”	40103780706	Distances kredīts	12.08.2014.- 11.08.2015.
57.	AS “Mintos”	40103793931	Hipotēku kredīts nekustamā īpašuma iegādei un kredīts, kura atmaksa ir nodrošināta ar nekustamā īpašuma hipotēku	18.08.2014.- 17.08.2015.
58.	SIA „Cofī līzings”	40103821436	Kredīts patēriņa preču vai pakalpojumu iegādei	05.12.2014.- 04.12.2015.

Avots: Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. Kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai. 2015. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/lv/table/kapitalsabiedribas-kuras-sanemu-licenci-pateretaju-krediteanas-pakalpojumu-sniegsanai> (skatīts 11.04.2015)

Kavēto aizdevumu īpatsvars nebanku kredītēšanas tirgū sadalījumā pa kredītu veidiem



Avots: autores veidoti attēli, izmantojot *Patērētāju tiesību aizsardzības centrs*. Publiskie pārskati un statistika: Pārskats par nebanku patērētāju kredītēšanas tirgus darbību 2014. gada 1. pusgadā.

Latvijas nebanku kredītdevēju asociācijas biedru pārstāvētie zīmoli

Nr.p.k.	Zīmols	Kapitālsabiedrība	Domēna nosaukums
1.	SMScredit.lv	AS 4Finance	smscredit.lv
2.	VIVUS.LV	AS 4Finance	vivus.lv
3.	Ondo.lv	SIA Ondo	ondo.lv
4.	Open Credit	SIA Open Credit	opencredit.lv
5.	Lombards24.lv	SIA Expresscredit	lombards24.lv
6.	Kredīts 7	SIA Delta Capital	kredits7.lv
7.	Kredīts 365	SIA Delta Capital	www.kredits365.lv
8.	Green credit	SIA Greencredit	greencredit.lv
9.	creditON	SIA MD Investīcijas	crediton.lv
10.	E-Finance.lv	SIA Nordic Finance	e-finance.lv
11.	Ātrais.lv	SIA Nordic Finance	atrais.lv
12.	Iespēju kredīts	SIA Nordic Finance	iespejukredits.lv
13.	Finanza	SIA Finanza	finanza.lv
14.	SohoCredit.lv	SIA Soho Group	sohocredit.lv
15.	MiniCredit	AS MiniCredit	minicredit.lv

Avots: *Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācija. Biedri. 2015. Pieejams: <http://www.nebankukrediti.lv/par-mums/biedri/> (skatīts 04.04.2015)*

Ekspertu aptaujas anketa

Cien. ekspert!

Lūdzam Jūs atbildēt uz jautājumiem par galvenajiem faktoriem, kas ietekmē nebanku kredītēšanas uzņēmumu darbību un to sniegto pakalpojumu pieprasījumu, kā arī prognozēt nebanku kredītēšanas nozares attīstības tendences. Aptaujas rezultāti apkopotā veidā tiks izmantoti Latvijas Universitātes, Ekonomikas un vadības fakultātes studentes Kristīnes Lahančikas maģistra darba „Latvijas nebanku kredītēšanas nozares tirgus analīze un faktoru ietekmes izpēte” izstrādē.

1. Lūdzam Jūs novērtēt nebanku kredītēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu ietekmējošo faktoru nozīmīgumu pēc šādas vērtēšanas skalas:

- 2 – būtiski samazina nebanku kredītēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu;
- 1 – samazina nebanku kredītēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu;
- 0 – neietekmē nebanku kredītēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu;
- +1 – palielina nebanku kredītēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu;
- +2 – būtiski palielina nebanku kredītēšanas nozares pakalpojumu pieprasījumu.

Lūdzam papildināt un / vai labot faktoru sarakstu.

Nr. p.k.	Faktori	Patēriņa kredīti ¹	Ātrie kredīti ²	Auto līzings ³ , auto ķīlas kredīti ⁵	Hipotekārie kredīti ⁶	Kredīts pret ķīlu ⁴
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
6.	Valsts valūtas kursa kritums	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2

13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
18.	Iedzīvotāju novecošanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
20.	Laulību skaita palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
21.	Nozares reputācijas uzlabošana	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
24.	Banku lobija palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2	-2-1 0 +1+2
27.						
28.						
29.						

¹ *Patēriņa kredīts* – ātrs kredītdevēja izsniegts aizdevums bez ķīlas un galvojuma, kas parasti paredzēts kāda konkrēta pakalpojuma vai pirkuma īstenošanai.

² *Ātrais kredīts* – distances kredīts, ko iespējams saņemt, sūtot kredīta pieprasījumu ar mobilā tālruņa īsziņas vai interneta starpniecību.

³ *Auto līzings* – līzings veids, kura laikā klients ar ikmēneša maksājumiem sedz visu automašīnas vērtību, pēc tam kļūstot par tās īpašnieku.

⁴ *Kredīts pret ķīlu* – nodrošinātā aizdevuma veids, kas tiek nodrošināts ar materiālu vērtību, šajā kontekstā – kustamu mantu.

⁵ *Auto ķīlas kredīts* – nodrošinātā aizdevuma veids, kurā kā ķīlas priekšmets ir automašīna, un kurš paredz, ka automašīna paliek ķīlas devēja valdījumā un lietošanā.

⁶ *Hipotekārais kredīts* – nodrošinātā aizdevuma veids, kurā kā nodrošinājums var būt dzīvoklis, māja, zeme un citi nekustamie īpašumi.

2. Lūdzam Jūs prognozēt nebanku kreditēšanas nozares kredītu sadalījumu 2015. un 2020.gadam.

Kredītu veidi	No jauna izsniegto kredītu sadalījums		Ekspertu prognozes	
	2012.g.	2013.g.	2015.g.	2020.g.
Patēriņa kredīti	19%	19%		
Ātrie kredīti	46%	44%		
Auto līzings, auto komercķīla	19%	24%		
Hipotekārie kredīti	4%	3%		
Kredīti pret ķīlu	12%	10%		
Kopā	100%	100%	100%	100%

Datu avots: Pārskats par nebanku patērētāju kreditēšanas sektora darbību 2013.gadā, tiešsaiste (skatīts 15.01.2015): http://www.ptac.gov.lv/upload/ls_2013_parskats_par_nebanku_kredit_sekt.pdf

3. Lūdzam Jūs prognozēt nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu skaita un no jauna izsniegto kredītu kopējo apjomu 2015. un 2020.gadam.

	Licencēti nebanku kreditēšanas uzņēmumi		Ekspertu prognozes	
	2012.g.	2013.g.	2015.g.	2020.g.
Uzņēmumu skaits	54	53		
No jauna izsniegto kredītu kopējais apjoms, milj.EUR	351,41	406,83		

Datu avots: Pārskats par nebanku patērētāju kreditēšanas sektora darbību 2013.gadā, tiešsaiste (skatīts 15.01.2015): http://www.ptac.gov.lv/upload/ls_2013_parskats_par_nebanku_kredit_sekt.pdf

4. Lūdzam Jūs novērtēt nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošos faktorus pēc šādas vērtēšanas skalas:

- 0 – neietekmē nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību;
- 1 – nebūtiski ietekmē nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību;
- 2 – ietekmē nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību;
- 3 – būtiski ietekmē nebanku kreditēšanas nozares uzņēmumu attīstību.

Lūdzam papildināt un / vai labot faktoru sarakstu.

Nr. p.k.	Uzņēmumus ietekmējošie faktori	Ekspertvērtējums
1.	Stingrākas klientu maksātspējas prasības	0 1 2 3
2.	Uzņēmuma informācijas sistēmu darbības kvalitāte	0 1 2 3
3.	Nebanku kreditētāju kopējās informācijas bāzes izveide	0 1 2 3
4.	Padziļināta tirgus izpēte	0 1 2 3
5.	Klientu datu aizsardzības nodrošināšana	0 1 2 3
6.	Kvalitātes vadības standartu ieviešana	0 1 2 3
7.	Uzņēmuma uzkrātās informatīvās bāzes kvalitāte	0 1 2 3
8.	Klientu monitoringa kvalitāte	0 1 2 3
9.	Uzņēmuma reputācija	0 1 2 3
10.	Virtuālā pakalpojuma sniegšanas procesa saprotamība (klientu zināšanām atbilstoša lietotāju saskarne (<i>interface</i>))	0 1 2 3
11.	Fiziskā pakalpojumu pieejamība (filiāļu izvietojums, filiāļu tīkla plašums u.tml.)	0 1 2 3

12.	Uzņēmuma filiāļu, biroja estētiskais noformējums	0	1	2	3
13.	Mārketinga komunikāciju kvalitāte (reklāma, akcijas u.tml.)	0	1	2	3
14.	Pēcpārdošanas apkalpošana	0	1	2	3
15.	Pakalpojuma sniegšanas kvalitāte (saprotais līgumu saturs u.tml.)	0	1	2	3
16.	Pakalpojuma sniegšanas ātrums	0	1	2	3
17.	Aizdevumu atmaksas nosacījumi	0	1	2	3
18.	Pakalpojumu klāsts	0	1	2	3
19.	Maksa par pakalpojumu	0	1	2	3
20.	Jauna produkta ieviešana	0	1	2	3
21.	Uzņēmuma iekšējā kultūra	0	1	2	3
22.	Paaugstinātas prasības darbinieku kvalifikācijai	0	1	2	3
23.	Ētiskie standarti darbiniekiem	0	1	2	3
24.	Parādu piedziņas kultūra	0	1	2	3
25.	Klientu krāpnieciskie gadījumi	0	1	2	3
26.		0	1	2	3
27.		0	1	2	3

Pateicamies par atsaucību un veltīto laiku ekspertanketas aizpildīšanai!

Latvijas nebanku patēriņa kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi

Nr. p.k.	Faktori	Ekspertvērtējumi							
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	0
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	0	-1	0	-1	1	-1	1	1
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	0	1	1	1	1	1	1	1
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	-1	1	0	1	0	-1	1	0
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	0	1	1	1	-1	-2	1	-1
6.	Valsts valūtas kursa kritums	0	-2	0	0	0	0	0	1
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	0	0	0	0	-1	-1	1	-1
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	1	1	0	-1	-1	1	1	-1
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	0	2	0	1	2	-2	1	2
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	-1	-1	-1	-2	0	1	0	0
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	-1	-1	-1	-2	0	1	-1	1
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	0	2	0	0	1	0	0	1
13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	1	-1	1	1	1	1	1	1
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	0	0	0	-1	1	0	0	1
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	1	1	0	1	1	0	1	1
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	1	0	0	-1	-1	0	1	-1
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	-1	-1	0	-2	-1	-1	-2	-1
18.	Iedzīvotāju novecošanās	-1	-1	0	1	0	0	-1	-1
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	0	-1	0	0	0	0	-2	1
20.	Laulību skaita palielināšanās	0	0	0	0	1	0	0	1
21.	Nozares reputācijas uzlabošana	1	0	1	1	1	1	0	1
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	1	0	1	2	0	1	-1	0
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	0	0	1	0	-1	-1	0	-1
24.	Banku lobija palielināšanās	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	1
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	-1	0	-1	-1	-2	0	-1	-2
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	0	0	1	2	2	-1	0	2

Latvijas nebanku distances kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi

Nr. p.k.	Faktori	Ekspertvērtējumi							
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	1	0	-1	-1	-1	-2	-1	-1
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	0	2	0	1	2	0	1	2
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	0	1	1	1	2	2	1	2
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	-1	2	0	1	1	1	1	0
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	0	1	1	1	2	1	1	1
6.	Valsts valūtas kursa kritums	0	-2	0	0	0	0	0	0
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	0	2	0	0	-1	1	1	-1
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	1	1	0	-1	2	-2	1	1
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	0	2	0	0	0	2	1	1
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	-1	0	-1	-1	0	-1	0	0
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	0
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	0	2	0	0	0	0	0	0
13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	1	-1	1	2	1	1	1	1
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	0	2	0	1	1	-1	0	1
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	1	2	0	1	0	0	1	0
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	1	1	0	-1	-2	-1	1	-2
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	-1	1	0	-2	-1	-1	-2	-1
18.	Iedzīvotāju novecošanās	-1	1	0	-2	0	0	-1	0
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	-1	-1	0	-1	-1	-1	-2	-1
20.	Laulību skaita palielināšanās	0	1	0	0	0	0	0	-1
21.	Nozares reputācijas uzlabošana	1	1	1	1	1	1	0	0
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	1	1	1	1	-1	-1	-1	-1
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	0	1	1	0	-2	-2	0	-2
24.	Banku lobija palielināšanās	-1	0	-1	-1	-1	-2	-1	-1
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	-1	0	-1	-1	-2	-1	-1	-2
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	0	1	1	2	2	1	0	1

Latvijas nebanku auto līzina un auto ķīlas kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi

Nr. p.k.	Faktori	Ekspertvērtējumi							
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	1	-1	-1	1	0	-1	1	0
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	-1	0	0	-1	0	0	0	0
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	-1	1	1	-1	1	0	0	1
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	-1	1	0	-1	-1	-1	-1	-1
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	-2	0	1	-2	-1	-2	-1	-1
6.	Valsts valūtas kursa kritums	0	-1	0	0	1	0	0	1
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	0	1	0	1	0	-1	0	0
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	0	0	0	0	1	0	1	1
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	0	0	0	1	1	-1	1	1
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	0	0	-1	-1	0	0	-1	0
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	0	-1	-1	-1	0	1	-1	1
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	0	1	0	0	0	1	0	1
13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	1	-1	1	1	0	0	1	0
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	0	1	0	0	0	0	0	0
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	1	0	0	1	0	0	0	1
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	0	0	0	1	1	0	0	1
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	-1	0	0	-2	0	-1	-2	0
18.	Iedzīvotāju novecošanās	-1	-1	0	-1	-1	0	-1	-1
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	1	0	0	1	1	-1	0	1
20.	Laulību skaita palielināšanās	1	1	0	2	1	0	1	1
21.	Nozares reputācijas uzlabošana	1	1	1	2	1	1	0	0
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	1	1	1	1	1	0	0	1
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	0	0	1	0	-1	-1	0	-1
24.	Banku lobija palielināšanās	-1	0	-1	-1	0	1	-1	0
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	0	0	1	1	1	-1	0	1

Latvijas nebanku hipotekāro kredītu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi

Nr. p.k.	Faktori	Ekspertvērtējumi							
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	1	0	-1	1	1	2	1	1
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	-1	0	0	-1	0	-1	0	0
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	-1	0	1	-1	-1	-1	0	1
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	-1	0	0	-1	-1	-1	-1	-1
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	-2	0	1	-2	-2	-2	-1	-2
6.	Valsts valūtas kursa kritums	0	-1	0	-1	2	0	0	2
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	0	0	0	1	0	-1	0	0
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	0	0	0	-1	0	0	1	0
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	1	0	0	1	-1	-1	1	-1
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	0	0	-1	0	0	0	0	0
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	0	-1	-1	-2	0	1	0	0
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	1	0	0	-1	-2	1	1	-2
13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	1	0	1	0	0	0	0	0
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	0	0	0	0	0	0	0	0
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	1	0	0	1	0	0	0	1
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	0	1	0	0	0	0	0	0
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	-1	0	0	-1	0	-1	-2	0
18.	Iedzīvotāju novecošanās	-1	-1	0	-1	-2	0	-1	-1
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	1	-1	0	1	1	0	0	1
20.	Laulību skaita palielināšanās	1	1	0	2	2	0	1	2
21.	Nozares reputācijas uzlabošana	1	1	1	1	0	1	0	0
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	1	1	1	1	0	1	0	0
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	0	0	1	0	0	-1	0	-1
24.	Banku lobija palielināšanās	-1	-1	-1	-2	0	1	-1	0
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	-1	0	-1	-1	0	0	-1	0
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	0	1	1	1	0	0	0	0

Latvijas nebanku kredītu pret ķīlu pieprasījumu ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi

Nr. p.k.	Faktori	Ekspertvērtējumi							
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	Iedzīvotāju ienākumu palielināšanās	0	0	-1	-1	0	-1	-1	-1
2.	Patēriņa cenu indeksa palielināšanās	0	1	0	1	1	1	0	1
3.	Iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības palielināšanās	0	1	1	1	1	-1	0	1
4.	Iedzīvotāju nodokļu sloga palielināšanās	0	2	0	1	0	-1	-1	0
5.	Bezdarba līmeņa palielināšanās	0	2	1	1	1	-2	-1	2
6.	Valsts valūtas kursa kritums	0	0	0	0	0	0	0	0
7.	Nebanku kredītdevēju skaita palielināšanās	0	1	0	1	-1	0	0	-1
8.	Ierobežotas gada % likmesnoteikšana nebanku kredītdevēju nozarē	0	0	0	0	0	1	1	0
9.	Banku kredītu % likmju palielināšanās	0	2	0	0	1	0	1	1
10.	Banku pakalpojumu klāsta paplašināšanās	0	0	-1	-1	0	1	-1	0
11.	Banku pakalpojumu pieejamības paplašināšanās	0	0	-1	-1	0	1	-1	0
12.	Mājokļu cenu palielināšanās	0	1	0	0	1	0	1	1
13.	Informācijas tehnoloģiju izmantošanas paplašināšanās	0	1	1	0	1	1	0	1
14.	Veselības aprūpes pieejamības palielināšanās	0	2	0	0	1	0	0	1
15.	Vidējā mūža ilguma palielināšanās	1	2	0	1	0	0	0	0
16.	Sociālo pabalstu apmēra palielināšanās	0	-1	0	-1	-1	0	0	-1
17.	Iedzīvotāju skaita samazināšanās	-1	0	0	-1	-1	-1	-2	-1
18.	Iedzīvotāju novecošanās	-1	0	0	-1	0	0	-1	0
19.	Sabiedrības izglītības līmeņa celšanās	0	-2	0	0	-1	0	0	-1
20.	Laulību skaita palielināšanās	0	1	0	0	0	0	1	0
21.	Nozares reputācijas uzlabošana	1	1	1	1	1	1	0	1
22.	Sabiedrības informētības līmeņa palielināšanās	1	0	1	1	-1	-1	0	-1
23.	Stingrāku uzņēmumu licencēšanas prasību ieviešana	0	0	1	0	-2	-1	0	-2
24.	Banku lobija palielināšanās	0	0	-1	0	-1	1	-1	-1
25.	Reklāmu ierobežojumu palielināšanās	0	0	-1	0	-1	0	-1	-1
26.	Latvijas Nebanku kredītdevēju asociācijas iniciatīvas palielināšanās	0	0	1	1	1	-1	0	1

Latvijas nebanku kredītu pieprasījumu ietekmējo faktoru ekspertu kopējo novērtējumu rādītāji sadalījumā pa kredītu veidiem

Faktora nr. p.k.	Kredītu veidi																			
	Patēriņa kredīti				Ātrie kredīti				Auto kredīti				Hipotekārie kredīti				Kredīts pret ķīlu			
	\bar{x}	Mo	Me	s	\bar{x}	Mo	Me	s	\bar{x}	Mo	Me	s	\bar{x}	Mo	Me	s	\bar{x}	Mo	Me	s
1.	-0.4	-1	-1	0.92	-0.8	-1	-1	0.89	0	1	0	0.93	0.75	1	1	0.89	-0.6	-1	-1	0.52
2.	0	-1	0	0.93	1	0	1	0.93	-0.3	0	0	0.46	-0.4	0	0	0.52	0.63	1	1	0.52
3.	0.88	1	1	0.35	1.25	1	1	0.71	0.25	1	0.5	0.89	-0.3	-1	-0.5	0.89	0.5	1	1	0.76
4.	0.13	1	0	0.83	0.63	1	1	0.92	-0.6	-1	-1	0.74	-0.8	-1	-1	0.46	0.13	0	0	0.99
5.	0	1	0.5	1.2	1	1	1	0.53	-1	-2	-1	1.07	-1.3	-2	-2	1.16	0.5	1	1	1.41
6.	-0.1	0	0	0.83	-0.3	0	0	0.71	0.13	0	0	0.64	0.25	0	0	1.16	0	0	0	0
7.	-0.3	0	0	0.71	0.25	0	0	1.04	0.13	0	0	0.64	0	0	0	0.53	0	0	0	0.76
8.	0.13	1	0.5	0.99	0.38	1	1	1.3	0.38	0	0	0.52	0	0	0	0.53	0.25	0	0	0.46
9.	0.75	2	1	1.39	0.75	0	0.5	0.89	0.38	1	0.5	0.74	0	1	0	0.93	0.63	0	0.5	0.74
10.	-0.5	-1	-0.5	0.93	-0.5	-1	-0.5	0.53	-0.4	0	0	0.52	-0.1	0	0	0.35	-0.3	0	0	0.71
11.	-0.5	-1	-1	1.07	-0.8	-1	-1	0.46	-0.3	-1	-0.5	0.89	-0.4	0	0	0.92	-0.3	0	0	0.71
12.	0.5	0	0	0.76	0.25	0	0	0.71	0.38	0	0	0.52	-0.3	1	0	1.28	0.5	0	0.5	0.53
13.	0.75	1	1	0.71	0.88	1	1	0.83	0.38	1	0.5	0.74	0.25	0	0	0.46	0.63	1	1	0.52
14.	0.13	0	0	0.64	0.5	0	0.5	0.93	0.13	0	0	0.35	0	0	0	0	0.5	0	0	0.76
15.	0.75	1	1	0.46	0.63	0	0.5	0.74	0.38	0	0	0.52	0.38	0	0	0.52	0.5	0	0	0.76
16.	-0.1	0	0	0.83	-0.4	1	-0.5	1.3	0.38	0	0	0.52	0.13	0	0	0.35	-0.5	0	-0.5	0.53
17.	-1.1	-1	-1	0.64	-0.9	-1	-1	0.99	-0.8	0	-0.5	0.89	-0.6	0	-0.5	0.74	-0.9	-1	-1	0.64
18.	-0.4	-1	-0.5	0.74	-0.4	0	0	0.92	-0.8	-1	-1	0.46	-0.9	-1	-1	0.64	-0.4	0	0	0.52
19.	-0.3	0	0	0.89	-1	-1	-1	0.53	0.38	1	0.5	0.74	0.38	1	0.5	0.74	-0.5	0	0	0.76
20.	0.25	0	0	0.46	0	0	0	0.53	0.88	1	1	0.64	1.13	1	1	0.83	0.25	0	0	0.46
21.	0.75	1	1	0.46	0.75	1	1	0.46	0.88	1	1	0.64	0.63	1	1	0.52	0.88	1	1	0.35
22.	0.5	1	0.5	0.93	0	1	0	1.07	0.75	1	1	0.46	0.63	1	1	0.52	0	1	0	0.93
23.	-0.3	0	0	0.71	-0.5	0	0	1.31	-0.3	0	0	0.71	-0.1	0	0	0.64	-0.5	0	0	1.07
24.	-0.3	-1	-1	1.04	-1	-1	-1	0.53	-0.4	-1	-0.5	0.74	-0.6	-1	-1	0.92	-0.4	-1	-0.5	0.74
25.	-1	-1	-1	0.76	-1.1	-1	-1	0.64	-0.9	-1	-1	0.35	-0.5	-1	-0.5	0.53	-0.5	0	-0.5	0.53
26.	0.75	0	0.5	1.16	1	1	1	0.76	0.38	1	0.5	0.74	0.38	0	0	0.52	0.38	1	0.5	0.74

Pieprasījumu ietekmējošo faktoru ekspertu novērtējumu rādītāji Latvijas nebanku kredītēšanas tirgum kopumā

Faktora nr. p.k.	Ekspertu novērtējumu rādītāji			
	\bar{x}	Mo	Me	s
1.	-0.2	-1	-0.5	0.97
2.	0.2	0	0	0.85
3.	0.53	1	1	0.88
4.	-0.1	-1	0	0.93
5.	-0.15	1	0	1.37
6.	0	0	0	0.75
7.	0.03	0	0	0.73
8.	0.23	0	0	0.8
9.	0.5	0	0.5	0.96
10.	-0.35	0	0	0.62
11.	-0.43	-1	-1	0.81
12.	0.28	0	0	0.82
13.	0.58	1	1	0.68
14.	0.25	0	0	0.63
15.	0.53	0	0	0.6
16.	-0.1	0	0	0.81
17.	-0.85	-1	-1	0.77
18.	-0.55	-1	-1	0.68
19.	-0.2	0	0	0.88
20.	0.5	0	0	0.72
21.	0.78	1	1	0.48
22.	0.38	1	1	0.84
23.	-0.33	0	0	0.89
24.	-0.53	-1	-1	0.82
25.	-0.8	-1	-1	0.61
26.	0.58	0	1	0.81

Latvijas nebanku kredītēšanas nozares uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru individuālie ekspertu novērtējumi

Nr. p.k.	Uzņēmumus ietekmējošie faktori	Ekspertvērtējumi							
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	Stingrākas klientu maksātspējas prasības	1	1	2	2	3	3	3	3
2.	Uzņēmuma informācijas sistēmu darbības kvalitāte	2	3	2	2	2	1	1	2
3.	Nebanku kredītētāju kopējās informācijas bāzes izveide	2	3	3	3	1	2	1	2
4.	Padziļināta tirgus izpēte	3	2	2	3	2	1	0	2
5.	Klientu datu aizsardzības nodrošināšana	1	2	1	1	1	1	0	1
6.	Kvalitātes vadības standartu ieviešana	2	2	2	2	2	0	1	2
7.	Uzņēmuma uzkrātās informatīvās bāzes kvalitāte	3	1	1	3	2	1	1	3
8.	Klientu monitoringa kvalitāte	3	3	1	2	1	1	1	1
9.	Uzņēmuma reputācija	3	3	3	3	0	2	2	3
10.	Virtuālā pakalpojuma sniegšanas procesa saprotamība (klientu zināšanām atbilstoša lietotāju saskarne (<i>interface</i>))	3	0	2	2	2	2	1	2
11.	Fiziskā pakalpojumu pieejamība (filiāļu izvietojums, filiāļu tīkla plašums u.tml.)	3	3	2	1	3	0	1	3
12.	Uzņēmuma filiāļu, biroja estētiskais noformējums	2	2	3	2	0	0	0	1
13.	Mārketinga komunikāciju kvalitāte (reklāma, akcijas u.tml.)	3	1	2	3	3	2	1	3
14.	Pēcpārdošanas apkalpošana	2	0	2	3	2	1	0	2
15.	Pakalpojuma sniegšanas kvalitāte (saprotams līgumu saturs u.tml.)	2	3	2	2	2	1	1	3
16.	Pakalpojuma sniegšanas ātrums	3	3	2	3	2	3	1	2
17.	Aizdevumu atmaksas nosacījumi	2	3	2	2	3	1	1	3
18.	Pakalpojumu klāsts	2	2	1	3	1	1	1	2
19.	Maksa par pakalpojumu	3	2	2	3	2	2	2	3
20.	Jauna produkta ieviešana	2	2	1	2	1	2	1	1
21.	Uzņēmuma iekšējā kultūra	3	2	1	2	0	0	0	0
22.	Paaugstinātas prasības darbinieku kvalifikācijai	3	3	1	3	2	0	0	2
23.	Ētiskie standarti darbiniekiem	3	2	2	2	2	0	0	2
24.	Parādu piedziņas kultūra	1	3	2	2	2	1	1	1
25.	Klientu krāpnieciskie gadījumi	-	2	2	2	2	0	1	0

Nebanku kreditēšanas uzņēmumu attīstību ietekmējošo faktoru ekspertu kopējo novērtējumu rādītāji

Nr. p.k.	Uzņēmumus ietekmējošie faktori	Kopējo ekspertvērtējumu rādītāji			
		\bar{x}	Mo	Me	s
1.	Stingrākas klientu maksātspējas prasības	2.25	3.0	2.5	0.89
2.	Uzņēmuma informācijas sistēmu darbības kvalitāte	1.88	2.0	2.0	0.64
3.	Nebanku kreditētāju kopējās informācijas bāzes izveide	2.13	2.0	2.0	0.83
4.	Padziļināta tirgus izpēte	1.88	2.00	2.00	0.99
5.	Klientu datu aizsardzības nodrošināšana	1.00	1.00	1.00	0.53
6.	Kvalitātes vadības standartu ieviešana	1.63	2.00	2.00	0.74
7.	Uzņēmuma uzkrātās informatīvās bāzes kvalitāte	1.88	1.00	1.50	0.99
8.	Klientu monitoringa kvalitāte	1.63	1.00	1.00	0.92
9.	Uzņēmuma reputācija	2.38	3.00	3.00	1.06
10.	Virtuālā pakalpojuma sniegšanas procesa saprotamība (klientu zināšanām atbilstoša lietotāju saskarne (<i>interface</i>))	1.75	2.00	2.00	0.89
11.	Fiziskā pakalpojumu pieejamība (filiāļu izvietojums, filiāļu tīkla plašums u.tml.)	2.00	3.00	2.50	1.20
12.	Uzņēmuma filiāļu, biroja estētiskais noformējums	1.25	2.00	1.50	1.16
13.	Mārketinga komunikāciju kvalitāte (reklāma, akcijas u.tml.)	2.25	3.00	2.50	0.89
14.	Pēcpārdošanas apkalpošana	1.50	2.00	2.00	1.07
15.	Pakalpojuma sniegšanas kvalitāte (saprotams līgumu saturs u.tml.)	2.00	2.00	2.00	0.76
16.	Pakalpojuma sniegšanas ātrums	2.38	3.00	2.50	0.74
17.	Aizdevumu atmaksas nosacījumi	2.13	2.00	2.00	0.83
18.	Pakalpojumu klāsts	1.63	1.00	1.50	0.74
19.	Maksa par pakalpojumu	2.38	2.00	2.00	0.52
20.	Jauna produkta ieviešana	1.50	2.00	1.50	0.53
21.	Uzņēmuma iekšējā kultūra	1.00	0.00	0.50	1.20
22.	Paaugstinātas prasības darbinieku kvalifikācijai	1.75	3.00	2.00	1.28
23.	Ētiskie standarti darbiniekiem	1.63	2.00	2.00	1.06
24.	Parādu piedziņas kultūra	1.63	1.0	1.5	0.74
25.	Klientu krāpnieciskie gadījumi	1.29	2.0	2.0	0.95

Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu no jauna izsniegto kredītu sadalījuma kopējās ekspertu prognozes

Kredītu veidi	No jauna izsniegto kredītu sadalījums		Ekspertvērtējumi															
			2015.g.								2020.g.							
	2012.g.	2013.g.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
Patēriņa kredīti	19%	19%	-	23.0%	20.0%	20.0%	22.0%	18.0%	20.0%	22.0%	-	23.0%	15.0%	16.0%	24.0%	25.0%	23.0%	20.0%
Ātrie kredīti	46%	44%	-	51.0%	45.0%	50.0%	40.0%	45.0%	44.0%	38.0%	-	39.0%	50.0%	55.0%	30.0%	35.0%	43.0%	35.0%
Auto līzings, auto komercķīla	19%	24%	-	9.0%	20.0%	20.0%	21.0%	25.0%	24.5%	25.0%	-	16.0%	20.0%	20.0%	25.0%	22.0%	25.5%	29.0%
Hipotekārie kredīti	4%	3%	-	3.0%	2.0%	2.0%	2.0%	3.0%	2.5%	3.0%	-	5.0%	1.0%	2.0%	3.0%	7.0%	1.5%	3.0%
Kredīti pret ķīlu	12%	10%	-	14.0%	13.0%	8.0%	15.0%	9.0%	9.0%	12.0%	-	17.0%	14.0%	7.0%	18.0%	11.0%	7.0%	13.0%
Kopā	100%	100%	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu skaita un no jauna izsniegto kredītu kopējā apjoma ekspertu prognozes

Rādītāji	Latvijas nebanku kreditēšanas tirgus rādītāji		Ekspertvērtējumi															
			2015.g.								2020.g.							
	2012.g.	2013.g.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
Uzņēmumu skaits	54	53	-	46	50	55	62	51	53	48	-	38	40	45	56	40	53	44
No jauna izsniegto kredītu kopējais apjoms, milj. EUR	351.41	406.83	420.00	398.00	400.00	380.00	403.25	420.00	421.00	411.34	500.00	435.00	700.00	650.00	364.87	510.00	435.00	348.98

**Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu no jauna iesniegto kredītu kopējā apjoma prognozes,
izmantojot nelineāro trenda modeli**

Gadi	t	Latvijas nebanku kreditēšanas uzņēmumu no jauna iesniegto kredītu kopējais apjoms, milj. EUR	Puslogaritmiskā trenda vērtības	Novirze no modeļa	Kvadrātiskā novirze no modeļa
2012	1	351.41	359.75	-8.3	69.5
2013	2	406.83	380.80	26.0	677.8
2014	3	370.56	393.11	-22.5	508.5
2015E*	4	406.70	401.85	4.9	23.6
2016*	5		408.62	-408.6	166971.7
2017*	6		414.16	-414.2	171527.1
2018*	7		418.84	-418.8	175426.5
2019*	8		422.89	-422.9	178839.8
2020E*	9	492.98	426.47	66.5	4423.6

$n=$	3
$q=$	0.00
$Q=$	1279.3
S no mod	17.80
S no vid	27.56
$r=$	0.76

$a=$	359.75
$b=$	30.37

Dati par 2014. gadu: datu trūkuma dēļ autore pieņem, ka 2014. 2.pusgadā tika iesniegts tāds pats apjoms nebanku kredītu, kāds iesniegts 2014. gada 1. pusgadā

SIA Aizdevums.lv patēriņa kredītu maksa

1) Mēneša procentu likmes

Termiņš mēnešos	Pamata tarifs		Pastāvīgais tarifs		Zelta tarifs	
	70-699	700-4500	70-699	700-4500	70-699	700-4500
3	1.70%	1.45%	1.60%	1.25%	1.30%	1.05%
6	2.05%	2.30%	1.95%	2.10%	1.85%	1.80%
12	2.50%	2.70%	2.35%	2.50%	2.25%	2.20%
18	2.80%	2.90%	2.60%	2.70%	2.45%	2.40%
24	2.90%	3.10%	2.70%	2.90%	2.55%	2.70%
36	2.95%	3.25%	2.80%	3.00%	2.60%	2.80%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

2) Komisija par aizdevuma noformēšanu (% no pamatsummas)

Termiņš mēnešos	Pamata tarifs		Pastāvīgais tarifs		Zelta tarifs	
	70-699	700-4500	70-699	700-4500	70-699	700-4500
3	8%	9%	8%	8%	7%	7%
6	9%	9%	9%	8%	7%	7%
12	9%	10%	9%	9%	7%	8%
18	9%	10%	9%	9%	8%	8%
24	9%	10%	9%	10%	8%	9%
36	9%	10%	9%	10%	8%	9%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

SIA E-lats patēriņa kredītu un distances kredītu procentu likmes

1) Patēriņa kredītu procentu likmes

Termiņš dienās	Kredīta summa					
	€ 20.00	€ 50.00	€ 70.00	€ 100.00	€ 120.00	€ 140.00
7	5.00%	8.00%	10.00%	10.00%	10.83%	11.43%
14	10.00%	10.00%	11.43%	11.00%	11.67%	12.14%
30	15.00%	12.00%	12.86%	12.00%	12.50%	12.86%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

2) Distances kredītu procentu likmes

Termiņš dienās	Kredīta summa						
	€ 20.00	€ 50.00	€ 70.00	€ 100.00	€ 120.00	€ 140.00	€ 280.00
7	0.00%	8.00%	10.00%	10.00%	10.83%	11.43%	7.86%
14	10.00%	10.00%	11.43%	11.00%	11.67%	12.14%	8.57%
30	15.00%	12.00%	12.86%	12.00%	12.50%	12.86%	9.29%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

SIA Expresscredit patēriņa kredītu procentu likmes

1) Procentu likmes 7-30 dienu kredītam

Kredīta summa	Termiņš dienās			
	7	14	21	30
0-200	1%	5%	10%	15%
200,01-300	1%	4%	8%	13%

Datu avots: autore veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

2) Procentu likmes 2-24 mēnešu kredītam

Kredīta summa	Termiņš mēnešos											
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
0-100	19.0%	19.0%	19.0%	19.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%
100,01-200	15.5%	15.5%	15.5%	15.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	18.0%	18.0%
200,01-500	15.5%	15.5%	15.5%	15.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	18.0%	18.0%
500,01-800	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	16.0%	16.0%	16.0%	15.5%	15.5%	15.5%	16.0%	16.0%
800,01-1000	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	14.0%	14.0%

Kredīta summa	Termiņš mēnešos											
	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
0-100	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%	
100,01-200	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	
200,01-500	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	17.5%	16.5%	
500,01-800	16.0%	16.0%	16.0%	16.0%	15.5%	15.5%	15.5%	14.5%	14.5%	14.5%	13.5%	
800,01-1000	14.0%	14.0%	13.0%	13.0%	13.0%	12.5%	12.5%	12.5%	11.5%	11.5%	10.5%	

Datu avots: autore veidotas tabulas, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

AS 4finance distances kredītu procentu likmes

1) Smscredit.lv distances kredīti

Termiņš dienā	Kredīta summa																	
	5	25	50	75	100	125	150	175	200	225	250	300	325	350	375	400	425	
1	32.80%	9.60%	5.08%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%	4.20%
5	35.00%	9.16%	5.92%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
10	37.80%	10.40%	6.98%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
15	40.60%	11.64%	8.04%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
20	43.40%	12.92%	9.08%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%
25	46.20%	14.16%	10.14%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%
30	49.00%	15.40%	11.20%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	9.40%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

2) Vivus.lv distances kredīti

Termiņš mēnešos	Kredīta summa														
	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	650	700	750
1	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	9.59%	9.25%	8.96%	8.71%	8.50%
2	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.40%	9.03%	8.72%	8.45%	8.22%	8.02%
3	9.06%	9.08%	9.07%	9.07%	9.07%	9.07%	9.70%	9.07%	9.07%	9.07%	8.71%	8.40%	8.15%	7.93%	7.74%
4	8.82%	8.82%	8.82%	8.83%	8.82%	8.82%	8.83%	8.83%	8.83%	8.83%	8.48%	8.19%	7.94%	7.73%	7.55%
5	8.64%	8.64%	8.63%	8.64%	8.63%	8.63%	8.63%	8.63%	8.63%	8.63%	8.30%	8.01%	7.78%	7.57%	7.39%
6	8.48%	8.47%	8.47%	8.47%	8.47%	8.47%	8.47%	8.47%	8.47%	8.47%	8.14%	7.87%	7.64%	7.44%	7.26%
7	8.32%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.01%	7.75%	7.52%	7.32%	7.15%
8	8.22%	8.20%	8.20%	8.21%	8.20%	8.20%	8.20%	8.20%	8.20%	8.20%	7.89%	7.63%	7.41%	7.22%	7.05%
9	8.08%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	7.90%	7.53%	7.31%	7.13%	6.96%
10	8.00%	7.98%	7.99%	7.99%	7.98%	7.98%	7.99%	7.98%	7.98%	7.98%	7.69%	7.44%	7.22%	7.04%	6.88%
11	7.90%	7.88%	7.89%	7.89%	7.88%	7.89%	7.88%	7.89%	7.89%	7.88%	7.59%	7.35%	7.14%	6.96%	6.80%
12	7.80%	7.79%	7.79%	7.79%	7.79%	7.80%	7.79%	7.80%	7.80%	7.79%	7.51%	7.27%	7.06%	6.89%	6.73%
13	7.72%	7.70%	7.71%	7.71%	7.71%	7.71%	7.71%	7.71%	7.71%	7.71%	7.43%	7.19%	6.99%	6.82%	6.66%
14	7.64%	7.62%	7.63%	7.63%	7.63%	7.63%	7.63%	7.63%	7.63%	7.63%	7.35%	7.12%	6.92%	6.75%	6.60%
15	7.56%	7.55%	7.55%	7.55%	7.55%	7.55%	7.55%	7.56%	7.55%	7.55%	7.28%	7.05%	6.85%	6.69%	6.54%
16	7.50%	7.48%	7.48%	7.48%	7.48%	7.48%	7.48%	7.48%	7.48%	7.48%	7.21%	6.98%	6.79%	6.63%	6.48%
17	7.42%	7.40%	7.41%	7.41%	7.41%	7.41%	7.41%	7.41%	7.41%	7.41%	7.14%	6.92%	6.73%	6.57%	6.43%
18	7.36%	7.35%	7.35%	7.35%	7.34%	7.34%	7.34%	7.35%	7.34%	7.34%	7.08%	6.86%	6.68%	6.51%	6.37%
19	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.28%	7.02%	6.81%	6.62%	6.46%	6.32%
20	7.24%	7.22%	7.23%	7.22%	7.22%	7.22%	7.22%	7.22%	7.22%	7.22%	6.97%	6.75%	6.57%	6.41%	6.27%
21	7.18%	7.16%	7.17%	7.17%	7.16%	7.16%	7.16%	7.16%	7.16%	7.16%	6.91%	6.70%	6.52%	6.36%	6.23%
22	7.12%	7.11%	7.11%	7.11%	7.11%	7.11%	7.11%	7.11%	7.11%	7.11%	6.86%	6.65%	6.47%	6.31%	6.18%
23	7.04%	7.05%	7.05%	7.05%	7.05%	7.05%	7.05%	7.06%	7.05%	7.05%	6.81%	6.60%	6.42%	6.27%	6.14%
24	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	6.76%	6.55%	6.38%	6.23%	6.09%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

2) Vivus.lv distances kredīti (turpinājums)

Termiņš mēnešos	Kredīta summa														
	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	1300	1350	1400	1450	1500
1	8.31%	8.15%	8.00%	7.87%	7.75%	7.64%	8.30%	7.46%	7.38%	7.30%	7.23%	7.17%	7.11%	7.05%	7.00%
2	7.85%	7.69%	7.55%	7.43%	7.32%	7.22%	7.13%	7.05%	6.97%	6.90%	6.84%	6.78%	6.72%	6.67%	6.62%
3	7.58%	7.43%	7.30%	7.18%	7.07%	6.98%	6.89%	6.81%	6.74%	6.67%	6.61%	6.55%	6.50%	6.45%	6.40%
4	7.39%	7.24%	7.12%	7.00%	6.90%	6.81%	6.73%	6.65%	6.58%	6.51%	6.45%	6.40%	6.35%	6.30%	6.25%
5	7.24%	7.10%	6.97%	6.87%	6.77%	6.68%	6.60%	6.52%	6.45%	6.39%	6.33%	6.28%	6.23%	6.18%	6.14%
6	7.11%	6.98%	6.86%	6.75%	6.65%	6.57%	6.49%	6.41%	6.35%	6.29%	6.23%	6.18%	6.13%	6.08%	6.04%
7	7.01%	6.87%	6.76%	6.65%	6.56%	6.47%	6.39%	6.32%	6.26%	6.20%	6.14%	6.09%	6.04%	6.00%	5.96%
8	6.91%	6.78%	6.67%	6.56%	6.47%	6.39%	6.31%	6.24%	6.18%	6.12%	6.06%	6.01%	5.97%	5.92%	5.88%
9	6.82%	6.70%	6.58%	6.48%	6.39%	6.31%	6.23%	6.17%	6.10%	6.05%	5.99%	5.94%	5.90%	5.85%	5.81%
10	6.74%	6.62%	6.51%	6.41%	6.32%	6.24%	6.17%	6.10%	6.04%	5.98%	5.93%	5.88%	5.83%	5.79%	5.75%
11	6.67%	6.55%	6.44%	6.34%	6.25%	6.17%	6.10%	6.03%	5.98%	5.92%	5.87%	5.82%	5.78%	5.73%	5.69%
12	6.60%	6.48%	6.37%	6.28%	6.19%	6.11%	6.04%	5.98%	5.92%	5.86%	5.81%	5.76%	5.72%	5.68%	5.64%
13	6.53%	6.41%	6.31%	6.22%	6.13%	6.05%	5.98%	5.92%	5.86%	5.81%	5.76%	5.71%	5.67%	5.63%	5.59%
14	6.47%	6.35%	6.25%	6.16%	6.07%	6.00%	5.93%	5.87%	5.81%	5.76%	5.71%	5.66%	5.62%	5.58%	5.54%
15	6.41%	6.30%	6.19%	6.10%	6.02%	5.95%	5.88%	5.82%	5.76%	5.71%	5.66%	5.61%	5.57%	5.53%	5.50%
16	6.35%	6.24%	6.14%	6.05%	5.97%	5.90%	5.83%	5.77%	5.71%	5.66%	5.61%	5.57%	5.53%	5.49%	5.45%
17	6.30%	6.19%	6.09%	6.00%	5.92%	5.85%	5.78%	5.72%	5.67%	5.61%	5.57%	5.52%	5.48%	5.44%	5.41%
18	6.25%	6.14%	6.04%	5.95%	5.88%	5.80%	5.74%	5.68%	5.62%	5.57%	5.53%	5.48%	5.44%	5.40%	5.37%
19	6.20%	6.09%	5.99%	5.91%	5.83%	5.76%	5.69%	5.63%	5.58%	5.53%	5.48%	5.44%	5.40%	5.36%	5.33%
20	6.15%	6.05%	5.95%	5.86%	5.79%	5.72%	5.65%	5.59%	5.54%	5.49%	5.45%	5.40%	5.36%	5.33%	5.29%
21	6.11%	6.00%	5.91%	5.82%	5.75%	5.68%	5.61%	5.55%	5.50%	5.45%	5.41%	5.37%	5.33%	5.29%	5.26%
22	6.06%	5.96%	5.86%	5.78%	5.71%	5.64%	5.57%	5.52%	5.47%	5.42%	5.37%	5.33%	5.29%	5.25%	5.22%
23	6.02%	5.92%	5.82%	5.74%	5.67%	5.60%	5.54%	5.48%	5.43%	5.38%	5.34%	5.30%	5.26%	5.22%	5.19%
24	5.98%	5.88%	5.79%	5.70%	5.63%	5.56%	5.50%	5.45%	5.35%	5.35%	5.30%	5.26%	5.22%	5.19%	5.15%

Datu avots: autores veidota tabula, izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

DOKUMENTĀRĀ LAPA

Maģistra darbs „Latvijas nebanku kreditēšanas nozares tirgus analīze un faktoru ietekmes izpēte”.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autore: Kristīne Lahančika _____

Rekomendēju / nerekomendēju darba aizstāvēšanai

Vadītājs: profesore Dr. ekon. Daina Šķiltere _____

Recenzents: profesore Dr.oec. Biruta Sloka _____

Darbs iesniegts Ekonomisko sistēmu vadības teorijas un metožu katedrā _____

Dekāna pilnvarotā persona: metodiķe Anita Rudāja _____

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē

02.06.2015 prot. Nr. _____

Vērtējums: _____

Komisijas sekretārs: