

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTE  
SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE  
SOCIĀLO PĒTĪJUMU INSTITŪTS & EKONOMIKAS KATEDRA

## **Reģionālās ekonomikas konkurētspēja un attīstības prognozēšana**

Starptautisko zinātnisko konferenču materiāli  
2007. gada 7. decembris  
2008. gada 29. novembris

## **Forecast of competitiveness and development of the regional economics**

International Scientific Conferences materials  
7th december, 2007  
29th november, 2008

~ DAUGAVPILS UNIVERSITĀTES  
AKADĒMISKAIS APGĀDS "SAULE" ~

2009

Apstiprināts  
DU SZF Sociālo pētījuma institūta  
Zinātniskās padomes sēdē  
2009. gada 25. maijā,  
Protokols Nr. 26.

*Reģionālās ekonomikas konkurētspēja un attīstības prognozēšana. Starptautisko zinātnisko konferenču materiāli.* Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds “Saule”, 2009. 274 lpp.

**Redakcijas padomes priekšsēdētājs:**

Dr. oec., pētnieks **J. Eglītis** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

**Redakcijas padome:**

Dr. sc. soc., prof. **V. Meņšikovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija)  
Dr. oec., asoc. prof. **E. Jermolajeva** (Daugavpils Universitāte, Latvija)  
Dr. habil. oec., prof. **V. Kosiedovskis** (Nikolaja Kopernika Universitāte, Polija)  
Dr. habil. oec., prof. **N. Baranovskis** (Rīgas Tehniskā universitāte, Latvija)  
Dr. oec., prof. **J. Saulītis** (Rīgas Tehniskā universitāte, Latvija)  
Dr. oec., prof. **J. Vankeviča** (Vitebskas Valsts tehnoloģiskā universitāte, Baltkrievija)  
Dr. oec., asoc. prof. **G. Gončarovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija)  
Dr. phys., asoc. prof. **D. Česnavičus** (Viļņas Pedagoģiskā universitāte, Lietuva)  
Dr. oec., prof. **V. Rajangu** (Tallinas Tehnoloģiskā universitāte, Igaunija)  
Dr. oec., doc. **J. Stašāne** (Daugavpils Universitāte, Latvija)  
Dr. sc. soc., Dr. phil., vadošais pētnieks **V. Voronovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

**Zinātniskie recenzenti:**

Dr. sc. soc., prof. **V. Meņšikovs**  
Dr. oec., asoc. prof. **A. Nikolajevs**  
Dr. habil. oec., prof. **N. Baranovskis**  
Dr. oec., asoc. prof. **G. Gončarovs**  
Dr. habil. oec., prof. **V. Kosiedovskis**

*Rakstu krājumā iekļauti Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Starptautisko zinātnisko konferenču (2007. gada 7. decembris un 2008. gada 29. novembris) materiāli: augstskolas zinātnieku, doktorantu, kā arī citu Latvijas un ārzemju sadarbības augstskolu zinātniskie raksti.*

*Raksti strukturēti: 1. daļa: Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos (Starptautiskās zinātniskās konferences materiāli; 2007. gada 7. decembris); 2. daļa: Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana (Starptautiskās zinātniskās konferences materiāli; 2008. gada 29. novembris).*

*Par rakstos atspoguļotajiem faktiem, viedokļiem un terminoloģiju atbild rakstu autori.*



## SATURS

1. daļa. Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos .....	9
<b>O. Лавриненко</b> (Latvija) Обзор методов определения уровня жизни через интегрированные индикаторы .....	10
<b>E. Ulicāns</b> (Latvija) Latgales komersantu gada pārskatu strukturālās izmaiņas un nodarbinātības efektivitāte 2000.–2005. gadā .....	34
<b>E. Račko</b> (Latvija), <b>V. Voronovs</b> (Latvija) Reģionālās ekonomikas attīstība un tās izaugsmes faktori Latvijā .....	43
<b>D. Puriņa</b> (Latvija) Uzkrājumu un rezerves kā risku vadīšanas finansiālie instrumenti primārās un sekundārās sfēras uzņēmumos .....	53
<b>C. Игнатъев</b> (Latvija) Анализ государственных и прямых иностранных инвестиций по регионам и отраслям народного хозяйства Латвии .....	60
<b>T. Боголиб</b> (Украина) Влияние человеческого капитала на обеспечение национальной конкурентноспособности .....	71
<b>A. Хотулев</b> (Latvija) Распределение прямых иностранных инвестиций в контексте регионального развития Латвии, Литвы и Эстонии .....	78
<b>C. Кучеренко</b> (Украина) Анализ экономической эффективности выращивания подсолнечника в Украине .....	85
<b>J. Vozņuka</b> (Latvija) Teritoriālā mārketinga stratēģijas aspektu izmantošana ASV un Krievijā: salīdzinoša analīze .....	93
<b>A. Lazdiņš</b> (Latvija) Mīnerālo resursu izmantošanas ekonomiski reģionālie aspekti .....	107

<b>В. Черевко</b> (Беларусь)	
Кадровый менеджмент: особенности в республике Беларусь на современном этапе .....	115
<b>Г. Яшева</b> (Беларусь)	
Кластерный подход в активизации инновационного развития экономики .....	123
<b>Ю. Медведева</b> (Белорусь)	
Государственное регулирование экономики: мировые тенденции и особенности в странах СНГ .....	150
<b>М. Kola</b> (Poland)	
European Union funds as a factor of competitiveness improvement of regional economy in new members states of the European Union .....	160
<b>И. Пивоварчук</b> (Украина)	
Повышение стоимости рабочей силы в Одесском регионе как социальный результат конкурентно- способности его экономики .....	168
<b>2. daļa. Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana</b> .....	<b>179</b>
<b>A. Vilciņa</b> (Latvija), <b>V. Boroņenko</b> (Latvija)	
Klasteru lomas noteikšana reģiona konkurētspējā .....	180
<b>С. Игнатъев</b> (Латвия)	
ВВП Латвии: динамика, структура, прогноз .....	192
<b>V. Voronovs</b> (Latvija), <b>J. Stašāne</b> (Latvija)	
Latvijas Latgales reģiona augstskolu absolventu mūsdien vērtīborientācija .....	203
<b>L. Amantova-Salmane</b> (Latvija)	
Eiropas savienības struktūrfondu un kohēzijas fonda apgūve Latvijā .....	220
<b>R. Renemanis</b> (Latvija)	
Marketinga komunikācijas onkoloģisko produktu izplatīšanā Latvijas tirgū .....	229

<b>S. Zelča (Latvija)</b>	
Daugavpils kā Latgales reģiona lielākās pilsētas pašvaldības pamatbudžeta anaīze Latvijas pašvaldību kontekstā .....	236
<b>A. Zelčs (Latvija)</b>	
Latvijas finanšu sektora aktualitātes un to ietekme uz tautsaimniecības attīstību .....	248
<b>Вадим Краско (Латвия)</b>	
Изменения в структуре личных потреблений в период трансформации (региональный аспект) .....	255
<b>О. Фёдорова (Латвия)</b>	
Анализ динамики рынка недвижимости в Латвии .....	264
<b>Ziņas par autoriem .....</b>	<b>272</b>





## 1. DAĻA

---

# **Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos**

Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes  
Starptautiskās zinātniskās konferences (2007. gada 7. decembris)  
materiāli

## ОБЗОР МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ ЧЕРЕЗ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИНДИКАТОРЫ

В статье представлен анализ различных методов определения уровня жизни через такие обобщающие интегрированные индикаторы<sup>1</sup>, как валовой внутренний продукт, стоимостные обобщающие индикаторы на базе ВВП, нестоимостные объективные и смешанные (объективно-субъективные) обобщающие интегрированные индикаторы с целью оценки научной и практической значимости, а так же на предмет возможности использования для современного регионального сопоставлений уровня жизни населения, а так же мониторинга результатов политики кохезии регионов ЕС.

**Ключевые слова:** уровень жизни<sup>2</sup>, интегральный индикатор, регион.

### Введение

Существуют различные методы **определения уровня жизни**, носящего **комплексный интегрирующий характер**. На различных этапах разработки интегрированных индикаторов существовали различные подходы [31].

Первый этап начался с 1940-х годов. В эти годы считалось, что прогресс общества выражается, главным образом, в росте материального благосостояния населения, поэтому преобладали, в основном, стоимостные показатели.

Второй этап начался в 1960-х годах и ознаменовался использованием системы нестоимостных индикаторов. Пришло понимание того, что рост благосостояния — это всего лишь инструмент для создания лучших условий жизни. В связи с этим, уже в 1960-х годах предпринимаются попытки построения агрегированных индикаторов - обобщающих показателей уровня и качества жизни, состоящих как из денежных первичных индикаторов, так и индикаторов, основанных на

---

<sup>1</sup> Под *интегральным индикатором* понимается специального вида **свертка** оценок более частных свойств и критериев анализируемой синтетической категории.

<sup>2</sup> *Уровень жизни, качество жизни, благосостояние* — насколько известно, эти термины не имеют общепринятых толкований, различные авторы в различные временные периоды по-разному толкуют эти понятия. Поэтому в рамках данной статьи указанные термины будут использоваться как синонимы.

статистике расширенных национальных счетов. С начала 1970-х годов и до наших дней длится третий этап эволюции индикаторов, носящий комплексный интегрирующий характер. На данном этапе пришло понимание невозможности построения некоего единственного обобщенного интегрального индикатора, поэтому происходит разработка комплекса показателей, адекватно, с точки зрения социальной политики, отражающих различные аспекты благосостояния общества.

Оценивая научную и практическую значимость разработанных интегрированных индикаторов, нужно учитывать следующее [11]:

1. авторитет организации, производящей расчет индикатора не является гарантом качества индикатора;
2. важность методологии: нужно детально оценить сам процесс компиляции индекса, а так же практическую применимость индекса. С научной точки довольно смело оценивать сложные понятия одной цифрой (если это не скаляр), следовательно необходимо предусмотреть возможность декомпозиции индекса.
3. объективность данных и результатов. Данные статистики предпочтительнее данных, полученных в результате выборочных опросов, а так же оценка весовых коэффициентов статистической процедурой более предпочтительна, чем экспертным путем по причине меньшей доли субъективизма. Желательно составителям индекса указывать границы статистических ошибок, а так же ссылаться на другие исследования, произведенные в данной области.
4. объем данных и пропорции.

Оценивая возможность применения индикаторов на региональном уровне, следует учитывать главным образом, доступность данных из баз статистики по определенным регионам, а так же сопоставимость данных по регионам (в расчете на жителя региона, на квадратный метр территории региона и пр.) и высокую региональную «чувствительность»<sup>3</sup>.

### 1. Методы оценки качества жизни через стоимостные обобщающие индикаторы на базе ВВП

Наиболее часто используемые показатели в методах объективной оценки уровня жизни—это **валовой внутренний продукт (ВВП) и ВВП на душу населения**. Данные показатели позволяют оценить объем по-

---

<sup>3</sup> Региональную изменчивость

требительских товаров и услуг, теоретически доступных населению. Данный индикатор возможно вычислить и по регионам.

Однако, необходимо отметить, что при измерении ВВП не учитываются такие социально-экономические аспекты, как уровень образования, состояние окружающей среды, показатели здоровья нации, состояние социальной сферы, уровень криминогенности и многие другие. Более того, увеличение ВВП напрямую не свидетельствует об улучшении социально-экономических показателей развития страны, а наоборот, существует возможность их ухудшения при одновременном росте ВВП.

ВВП не учитывает транзакции, осуществляемые нерыночными институтами, и действия на теневом рынке, не принимает во внимание систему распределения доходов среди населения и структуру национальных расходов. Этот индикатор является моментным и не отражает перспективы развития страны.

Попытки скорректировать некоторые недостатки данного показателя были предприняты Г.Бекером, Т.Филипсом и Р.Суаресом [6]. Эти исследователи утверждали, что ВВП можно сделать более эффективным, если рассчитать не только уровень дохода человека, но и временной промежуток, на котором он получал такой доход. Исследователи предлагали ввести денежный эквивалент изменения продолжительности жизни, рассчитав его как денежную сумму, которую человек согласился бы заплатить за увеличение продолжительности своей жизни или, наоборот, ту сумму, за которую он согласен на сокращение продолжительности своей жизни.

Первым серьезным результатом исследований стоимостных обобщающих индикаторов стал **показатель чистого национального благосостояния**, получивший международную известность и применявшийся в экспериментальных целях для оценки уровня жизни населения США (Welfare GNP) и Японии (Net National Welfare) в 1955 - 75 годах [32]. Эти исследования получили широкую известность и индикатор чистого национального благосостояния был рекомендован к применению ООН. Считалось, что использование индикатора чистого национального благосостояния для перспективных расчетов коренным образом изменит стиль японских экономических программ, будет способствовать быстрой переориентации экономической политики с роста производства на подъем благосостояния.

Индикатор чистого национального благосостояния разрабатывался как современная форма индикатора общественного благосостояния.

ния по типу ВВП с учетом денежных оценок таких важных неэкономических факторов качества жизни населения, как вне рыночная деятельность домашних хозяйств и свободное время. Не включалась в расчет часть государственных и личных расходов, прямо не связанных с ростом потребления населения, а также издержки на охрану окружающей среды. При учете вне рыночной деятельности домашних хозяйств в расчеты включались объемы продукции домашнего хозяйства по рыночным ценам и стоимость неоплаченных услуг. Стоимость неоплаченных услуг определялась по средней зарплате в народном хозяйстве той категории работников, к которой принадлежит занятый в домашнем хозяйстве член семьи, или же по средним ставкам видов домашней работы (повара, уборщицы и т. п.), или по ставкам домработниц. Денежная оценка часа свободного времени приравнивалась либо к средним расходам на проведение досуга, либо к средней почасовой зарплате в народном хозяйстве, либо к субъективной денежной оценке сверхурочного часа работы на производстве самих работников.

Не учитывались в расчете индикатора чистого национального благосостояния все виды государственных расходов (кроме текущих расходов населения на здравоохранение, социальное обеспечение, образование), а так же субсидии, выплаченные населению при приобретении товаров и услуг, и текущие расходы на товары и услуги некоммерческих организаций, обслуживающих население. Не учитывались так же личные расходы на транспорт и расходы на товары длительного пользования. При этом предлагалось включить оценку услуг этих товаров (аналогичную арендной плате за жилье) и стоимость жилья в виде арендной платы. Не включались так же в расчеты затраты на охрану окружающей среды и возмещение различных типов ущерба от загрязнения для жизни и здоровья людей, для материалов, для растений и животных, для имущества.

Одна из последующих модификаций включала в себя еще и чистые инвестиции, необходимые для стабильного роста благосостояния с учетом увеличения населения и научно-технического прогресса, но вычитались затраты на охрану окружающей среды и «ущерб от урбанизации» [32].

Конечно, индикатор чистого национального благосостояния более объективно отражает реальное положение благосостояния основной массы населения исследуемых стран, чем ВВП, учитывая данные, на основе которых он рассчитывается. Очевидным минусом индикатора чистого национального благосостояния является то, что он огра-

ничен как стоимостная оценка и отражает в основном сферы экономического благосостояния. Отмечаются серьезные проблемы с учетом разнообразных затрат из-за отсутствия адекватных цен. В составе индикатора полностью отсутствуют субъективные оценки уровня жизни. В виду отмеченных недостатков индикатора использовать его в исследовании уровня жизни населения регионов не представляется возможным.

В 1995 году был создан показатель экономического прогресса **Genuine Progress Indicator (GPI)**, как альтернатива ВВП, разработанный Коббом в 1995 году [2,3,4,5]. GPI, как и ВВП, является мерой экономического благосостояния, но он также учитывает более двадцати аспектов, игнорируемых ВВП, и расширяет данный показатель, принимая к учету социальную сферу и факторы среды обитания. В ходе расчета GPI для всех экономических транзакций определяется характер влияния (положительный или отрицательный) на уровень жизни. GPI включает в себя [24] распределение дохода, нерыночные выгоды от полученного населением высшего образования, стоимость волонтерской работы и работы в домохозяйствах, свободное время, вычитает затраты, связанные с преступностью, оценку истощения природных ресурсов, вычитает расходы, связанные с уменьшением загрязнения воздуха и воды, измеряемые в результате фактического ущерба, наносимого здоровью человека и окружающей среды, вычитает стоимость долгосрочных расходов, связанных с использованием ископаемого топлива, хлор втор углеродов и атомной энергетики, затраты на страховые взносы, амортизационные отчисления на товары длительного пользования и общественной инфраструктуры, а так же, если государство использует заемные средства не для инвестиций, а на потребительские товары.

Плюсы: у данного индекса есть четкая практическая цель, индекс строиться на временных данных с 1950 по 1997, что позволяет проводить периодический контроль и мониторинг, индекс представляется как скаляр, но имеет так же возможность быть декомпозированным на составляющие его компоненты, данный индекс охватывает не группы людей, а все население.

Недостатком GPI является то, что получаемые с его помощью оценки не всегда являются корректными, так как он, как и ВВП, основан на экономической теории и использует ее подходы для определения денежной стоимости нерыночных переменных, предлагая несовершенные оценки факторов ресурсов и окружающей среды, компоненты данного индекса не являются надежными в силу проблем, связан-

ных с оценкой некоторых факторов, входящих в них, категории этого индикатора не полностью описывают уровень жизни, акцентируются лишь на экономической составляющей.

Таким образом, GPI целом не подходит для региональной оценки уровня жизни, но может быть использован для выявления направления изменения уровня жизни и его составляющих, позволяя государственным деятелям установить приоритеты в проводимой ими политике.

## 2. Методы оценки уровня жизни через нестоимостные объективные обобщающие индикаторы

Нестоимостные объективные обобщающие индикаторы предполагают использование различных методов шкалирования и агрегирования нестоимостной информации.

Примером нестоимостного обобщающего индикатора можно считать индикатор **PQLI [12]** - "**индекс физического качества жизни Морриса (Physical Quality of Life Index)**", разработанный в 1970-х гг. в США. Он является средним арифметическим трех показателей, измеренных в 100-балльной шкале: процента смертности новорожденных, их ожидаемой продолжительности жизни и доли грамотных во взрослом населении изучаемого региона [7]. К недостаткам PQLI относится высокая корреляция между статистическими показателями.

Доля грамотности, используемая при расчете данного индекса, многими исследователями считается некорректным измерителем развития образования. Так же вызывает сомнения и равные доли весов 3 аспектов, входящих в этот индикатор. Хотя наличие статистической базы для анализа и возможность межрегионального сравнения делают индекс привлекательным для применения, но он неудовлетворяет своим объемом данных.

Другим примером, хотя и довольно похожим на предыдущий нестоимостной индикатор, можно считать показатель **PSLI**, в котором вместо грамотности учитывается потребление продуктов питания (протеинов и калорий в день на душу) [31].

Слабым звеном в методике построения вышеописанных индикаторов является так же и недостаточная обоснованность выбора первичных данных, объем данных, а также приписываемых им одинаковых весов. Хотя равенство весовых коэффициентов компонент можно не считать минусом, если их устойчивость во времени сохраняется.

**Североамериканский доклад о социальном положении (Michalos' North American Social Report (Michalos 1980-1982))** приводит сравне-

ние уровня и качества жизни в Канаде и США с 1964 по 1974 года на основании 126 социальных индикаторов, сгруппированных в 12 областей [25]: структура населения, смертность, заболеваемость и здравоохранение, преступность и правосудие, политика и организация, наука и технология, образование, природная среда и ресурсы, рекреация, транспорт и коммуникации, жилье, экономика, мораль и социальные традиции и пр.

Для каждого индикатора представлены ежегодные текущие количественные значения и текущие изменения значений. Все индикаторы получили равные веса. Страна получала одно очко за каждый индикатор, значение которого в этой стране было лучше, чем в другой стране. Использовался для сравнения Америки и Канады, а так же для выявления относительно отстающих областей.

Плюсы: индекс имеет общественно-политическую цель, помогает в разработке и мониторинге политических программ, использование временных рядов позволяет осуществлять контроль и мониторинг, большая часть компонент является приемлемой для использования, поскольку показатели были разработаны федеральными органами власти на базе достаточно крупной выборки, большинство компонент данного индекса, высоко надежны, индекс может быть агрегирован, а может быть представлен отдельными его составляющими, охватывает все сферы жизни.

Минусы: веса имеют равные значения, а так же многие компоненты сильно коррелированы, в связи с этим, необходимо произвести анализ первичных показателей на мультиколлинеарность и разработать методику выбора наиболее информативных первичных показателей, поэтому использовать в неизменном виде для регионального исследования уровня жизни не представляется возможным. Не указаны и границы статистических ошибок.

С 1990 года в ежегодных Докладах Программы развития ООН постоянно публикуется **индекс развития человеческого потенциала**. Нельзя недооценить такие сильные стороны **HDI** [16], как единство критериев для всех стран и возможность ежегодного мониторинга, хотя изменения в методике расчета индекса дохода данных 1997 года позволяют вести мониторинг только с 1997 года. **HDI** рассчитывается на основе трех показателей [17]: продолжительность предстоящей жизни при рождении; грамотность взрослого населения, совокупная доля учащихся среди детей и молодежи; **ВВП** на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США. Для построения индекса для



каждого из вышеописанных частных индексов используется метод линейного масштабирования.

Конечно, чем выше средний «доход» страны, тем лучше показатели средней продолжительности жизни, ниже—детская и младенческая смертность, более высокий уровень грамотности, и, следовательно, более высокий «индекс развития человеческого потенциала» (HDI). Но иногда бывают и исключения из правил.

Во многом это зависит от того, как плоды экономического роста разделены, какую долю получают бедные слои населения, используются ли эти ресурсы для поддержания здравоохранения и других видов общественных благ. Поэтому слабой стороной показателя HDI является то, что он не отражает дифференциации между отдельными группами населения. Конечно, этот минус был учтен, и для выделения таких групп были введены новые показатели. В HDR [16] 2006 года можно увидеть **“The human poverty index for developing countries (HPI-1)”**, **“The human poverty index for selected OECD countries (HPI-2)”**, **“The gender-related development index (GDI)”**, **“The gender empowerment measure (GEM)”**, индекс, учитывающий неравенство в распределении национального дохода (**Income-Distribution-Adjusted Index**). Критики так же оспаривают включение в индекс показателя продолжительности жизни, субъективное распределение весов и использование ВВП, не являющегося точной характеристикой уровня доходов. Индекс может быть использован для межвременного сравнения на различных уровнях агрегирования для контроля и мониторинга. Компоненты индекса надежны, как сам индекс, так и его три компонента могут рассматриваться самостоятельно, каждая из компонент описывает значительную и дискретную часть общего индекса, охватывает все население.

Минусы: индекс не охватывает всех сфер человеческой жизни, на взгляд автора скорее отражает потенциальное неравенство населения региона по критерию здоровья и образованности (которые, конечно же очень сильно влияют на формирования уровня жизни населения, но не тождественны уровню жизни), а так же не учитывается как ВВП распределяется. В связи с этим применить этот индикатор исследования уровня жизни населения по регионам не представляется целесообразным.

**Индикатор социального прогресса (Social Progress Indicator или International Index of Social Progress)** [13, 14] разработан Р.Эстесом. С помощью данного индекса автор предлагает определять существенные изменения в «адекватности социального обеспечения» (возможности

правительств предоставлять первичные материальные, социальные и другие блага людям) по всему миру и оценивать национальные и интернациональные действия, направленные на более качественное предоставление первичных социальных и материальных благ растущему населению мира.

Состоит из 46 социальных индикаторов, объединенных в 9 группах: образование, здоровье, статус женщин, оборона, экономика, демография, географическое положение региона, политическое участие, культурное разнообразие, усилия правительства по поддержанию благосостояния. Все 46 индикаторов валидны, большинство представляют собой показатели регулярной статистики (такие, как смертность, рождаемость, реальный ВВП на душу населения и т.п.). Интегральный индикатор получается на основе применения двухступенчатого факторного анализа. На первой ступени каждая из 10 групп описывается индикатором, полученным с помощью факторного анализа, весами при начальных индикаторах служат факторные нагрузки. На второй ступени процесс повторяется. Авторы утверждают, что этот интегральный индикатор отражает динамику уровня жизни лучше, вернее, чем ВВП и ВНП. Estes утверждает, что данный индекс отличается от других показателей по числу, диапазону и значимости индикаторов, которые используются при его построении.

Он также подчеркивает, что индекс считается всесторонним, правомерным и надежным инструментом оценки временных изменений в социальном развитии, нежели такие стандартные индексы национального и интернационального развития, как ВВП, ВНП и HDI, может использоваться на различных уровнях агрегирования, а так же базируется на теории, представлен как цельный и как составной индекс, относится ко всему населению.

Значительные плюсы: методика свертки с использованием двухступенчатого факторного анализа и факторных нагрузок в качестве весов, наличие статистической базы для анализа.

Минус: некоторые группы в интегрированном индикаторе являются спорными (например, оборона) и не приемлемы для региональных сопоставлений.

**Индекс социального здоровья (Index of Social Health, ISH [14])** разработан в середине 1985 г. XX века М.Мирингоффом и основывается на объективной статистической информации [21]. Он рассчитывается как интегральный индекс, включающий 16 факторов с равными весами (в том числе детская бедность, норма детской смертности, пре-

ступления, доступ к охране здоровья, пригодному жилью, и так далее). При этом используемые показатели характеризуют различные возрастные группы: первые 3 показателя характеризуют детское население, следующие 4— подростковое, еще 3—взрослое, предпоследние 2—пожилое, а последние 4—общие для всех групп.

Плюсы: для его расчета достаточно доступной статистической информации, и он удобен для установления целей государственной политики и последующего мониторинга ее эффективности (ежегодно производится его построение в штате Коннектикут для оценки «социального здоровья» [20]), использует временные ряды, позволяя проводить мониторинг и контроль, большинство компонент обладают высокой надежностью. Индекс может быть представлен цельным, а может и по частям, исследуемые сферы значимы для всего населения.

Минусы: корреляция между компонентами не была проверена, не представлены субъективные оценки показателей, настораживает использование равных весов в факторах. Использовать этот индекс для региональных исследований уровня жизни без внесения изменений автор считает нежелательным.

Другим примером объективного индикатора может служить **индикатор экономического благополучия (Index of Economic Well-Being – IEWB [23])**, разработанный Л.Осбергом и Э.Шарпом [18] в начале 90-х гг. Данный индекс строится как интегральный показатель на основании четырех основных факторов и экспертно определенных весов к ним. Для расчета индекса берутся следующие показатели: уровень потребления на душу населения с весовым коэффициентом 0,4; совокупные производственные запасы с коэффициентом 0,1; компонент неравенства и степень надежности будущих доходов с коэффициентами по 0,25.

Достоинством индекса является хорошо проработанная теоретическая база и включение в расчеты показателей нерыночных сфер жизни, таких как экология, здравоохранение, социальная сфера и др. Данный индекс рассчитывается на областном уровне, на национальном уровне и на интернациональном уровне, публикуется как цельный показатель, но может быть разбит на компоненты, которые сами по себе ценны и показательны. Данный индекс может помочь политическим деятелям в разработке политических программ и принятии политических решений, имеет хорошие временные ряды - рассчитывался для Канады в 1971-1999 гг., для США в 1962-1999 гг., а также для Австралии, Германии, Норвегии, Швеции и Великобритании в 1980-1996 гг. Компоненты индекса надежны, но сам индекс может быть улуч-

шен, если использовать более качественную информацию и расширить число компонентов.

Основной недостаток заключается в субъективном назначении весовых коэффициентов показателей, а так же индекс не охватывает всех сфер человеческой жизни, описывает только экономическую сферу, все переменные, используемые в исследовании, отражают только объективные данные.

**Голландский индекс [28] (LCI)** был разработан Департаментом социального и культурного планирования Голландии (Netherlands Social and Cultural Planning Office) и нацелен на отражение условий развития в областях, которые подвержены влиянию правительственной социальной политики. Индекс условий жизни публикуется как одномерный, но он может быть декомпозирован на составляющие индексы (жилищных условий, здоровья, покупательной способности, досуга, социальной мобильности, социального участия, развития спорта, праздников, образования, занятости и условий труда). При этом набор индикаторов все время меняется, чтобы отвечать требованиям планирования государственной социальной политики.

Плюсы: индекс имеет четкую общественно- политическую цель, может быть рассчитан на любом уровне агрегирования, при построении индекса используются временные ряды, компоненты индекса достаточно надежны, данный индекс является однородным, но может быть разбит на компоненты, исследуемые сферы значимы для всего населения.

Минусы: список охватываемых сфер определяется исходя из влияния правительственной социальной политики, поэтому без изменения не может использоваться.

#### **Система исследований общего характера (Swedish ULF System) [27].**

В целом в системе взглядов скандинавской концепции благосостояния показатели благосостояния обычно определяются как ресурсы, которые должны быть использованы для улучшения различных сфер жизнедеятельности. Доступ и использование ресурсов определяют политику в сфере благосостояния. Показатели благосостояния, главным образом, являются объективным основанием для процесса планирования социальной политики.

Плюсы: система тесно связана с социальным планированием, индексы могут быть рассчитаны на любом уровне агрегирования, исследования базируются на самых длинных временных рядах в мире, все расчеты основаны на научной социальной теории, разработанной эк-

спертами в социологии и в экономике, выбранные компоненты достаточно надежны, охватывает все сферы человеческой жизни, показатели отражают важные составляющие общей оценки, исследуемые области значимы для всего населения. Шведская система отдает предпочтение только объективным индикаторам.

Минусы: показатели не сводятся в один интегральный.

**Интегрированный индикатор качества жизни (ИИКЖ)**, разработанный С.А. Айвазяном [29]. Методология основана на специальном виде свертках частных (статистически регистрируемых) показателей различных аспектов качества жизни, а также на некоторых методах многокритериального ранжирования объектов.

ИИКЖ представляет собой иерархическую систему взаимосвязанных индикаторов, позволяющую оценивать качество жизни населения по значениям следующих интегральных индикаторов: качество населения; уровень благосостояния населения; качество социальной сферы; качество экологической ниши [30].

Информационной базой для оценки являются значения 100 априорных показателей, отслеживаемых Федеральной службой статистики. Из числа априорных статистических показателей, характеризующих анализируемую категорию качества жизни, выделяется сравнительно небольшое число показателей таким образом, чтобы выбранные показатели прямо характеризовали анализируемую категорию качества жизни, а так же по значениям выбранных показателей с помощью подходящей модели регрессии можно было достаточно точно восстановить значения остальных показателей категории, исключенных из сформированного перечня. Отобранные в соответствии с данными условиями показатели формируют апостериорный набор показателей анализируемой категории качества жизни.

Качество населения [30] представляет собой неотделимую от жизнедеятельности населения и вытекающую из самого факта его существования определенность, интегральную совокупность более частных свойств, которыми обладает население и которые проявляются во взаимодействии с различными явлениями окружающего мира. Представление о населении складывается в первую очередь на основе таких его свойств, как: способность изменять свою численность и поддерживать равновесие биологических функций образующих его поколений (рождаемость, смертность, заболеваемость, ожидаемая продолжительность жизни); способность образовывать семьи (брачность, разводимость); уровень образованности (доля населения со средним и высшим образованием,

средняя продолжительность срока обучения); уровень квалификации или эффективности общественно полезного труда (отражающийся, например, в произведенной в единицу времени величине валового внутреннего продукта, приходящейся на одного работающего и вычисленной с учетом покупательной способности денежной единицы).

Благосостояние (уровень жизни) населения – это интегральное свойство, аккумулирующее в себе следующие более частные факторы, характеризующие степень удовлетворения материальных и духовных потребностей населения: реальные доходы и расходы населения; обеспеченность населения жильем и другой собственностью; обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры (включая науку), отдыха (рекреации), инфраструктуры (энерго-ресурсами, средствами коммуникации, включая современные информационные технологии и т.п.); качество социальной сферы: качество условий труда (качество мотивации, уровень производственного травматизма и профессиональных заболеваний, характеристики трудовой занятости, дискриминация по расовому признаку, религиозным и политическим признакам и т.д.); уровень физической и имущественной безопасности члена общества (характеристики социальной патологии, криминогенности, организованной преступности и т.д.); качество социально-политического здоровья общественных и государственных структур (уровень коррумпированных властных и управленческих структур, уровень институционального развития общества и т.д.); оценка качества окружающей среды (экологической ниши) затрагивает состояние природно-биологической среды с точки зрения обеспечения условий жизнедеятельности населения и должна характеризовать степень пригодности состояния ее элементов для жизни, труда, отдыха населения. Основные факторы, определяющие оценку, следующие: антропогенное воздействие на воздушный бассейн; антропогенное воздействие на водный бассейн; состояние почв.

Внутри однородных групп осуществляется выбор первых главных компонент, которые агрегируются в интегральный индикатор категории качества жизни методом расчета евклидова расстояния; при этом весом для каждой главной компоненты служит доля объясненной ею дисперсии в суммарной дисперсии всех показателей соответствующей однородной группы. На основании рассчитанных значений интегральных характеристик качества жизни определяются места сравниваемых регионов.

**Преимуществами** системы ИИКЖ, как средства измерения качества жизни населения и анализа динамики регионального развития, являются: использование только доступной информации; наличие статистической базы для ретроспективного анализа; возможность межрегионального сравнения; возможность построения индикаторов качества жизни по районам внутри региона; комплексная оценка положения региона (в отличие от таких показателей, как валовой региональный продукт, индекс человеческого развития и т.д.); объективные и обоснованные критерии свертки показателей при переходе к интегральным значениям; отсутствие экспертных и субъективных оценок.

ИИКЖ имеет так же и **недостатки**. В частности, при построении индикатора возникает необходимость разработки методологии отбора статистических измерителей базового уровня (включая их структуризацию), достаточно полно отражающих все основные аспекты качества жизни населения. Для совершенствования подхода ИИКЖ также требуется разработка методологии построения интегральных расчетно-аналитических показателей, частных критериев и интегральных индикаторов качества жизни и структуризация их взаимосвязи. Для решения данных проблем авторами методики ИИКЖ предлагается осуществлять региональный мониторинг статистических показателей; использовать нормативный подход и систему социальных стандартов; выявлять «эталонные» регионы; учитывать территориальную доступность потребляемых населением ресурсов; обратить внимание на иерархию ИИКЖ и адресность их использования управленческими службами.

### **3. Методы оценки уровня жизни через смешанные объективно-субъективные индикаторы**

**Метод оценки относительных изменений показателей качества жизни.** В своих исследованиях Д. Майерс склоняется к одновременному использованию как объективных, так и субъективных индикаторов [22]. Автор критикует объективные подходы, утверждая, что сравнение различных стран (регионов) по значениям статистических индикаторов социально-экономического развития неправомерно по нескольким причинам: во-первых, отсутствие информации о суждениях населения относительно уровня жизни; во-вторых, субъективный выбор индикаторов и взвешивание; в-третьих, недостаток внимания к региональным особенностям.

Майерс считает, что уровень жизни должен быть определен с учетом прошлого опыта местного населения. Выбирая место жительства, индивидуумы обращают внимание на различные факторы (например, на климатические условия в регионе). Следовательно, населения разных регионов отличаются друг от друга определенными общими предпочтениями в отношении места проживания, а значит, и факторы, влияющие на восприятие уровня жизни, также будут различны.

По мнению Майерса, для того чтобы учесть прошлый опыт населения, анализ объективных индикаторов благосостояния нужно проводить не на основании их текущих значений, а базируясь на относительных изменениях, что одновременно позволит избежать проблемы различных единиц измерения.

Майерс выделяет 12 основных факторов, влияющих на благосостояние: транспорт, преступность, здравоохранение, образование, доход, неравенство, жилищные условия, занятость, качество воды, развлечения, отдых, рестораны/магазины.

По результатам проведенных исследований Майерс сделал вывод, что субъективные и объективные оценки динамики показателей дают очень схожие результаты, при этом люди большую значимость придают факторам, состояние которых в регионе ухудшается.

**Американский демографический индекс благополучия (American Demographics Index of Well-Being—ADIOW [15])** - интегральный индекс, включающий пять компонент благосостояния: позицию потребителей (consumer's attitudes), возможности заработка и устройства на работу; социальную и экологическую обстановку, досуг, производительность, технологии.

Минусы: индикаторы были выбраны на основе экономической концепции благосостояния без опоры на существующие парадигмы и теории, что является поводом для критики, не включает в себя многих сфер человеческой жизни, каждый показатель не может быть измерен субъективно и объективно в силу характера самих компонент, отражает не все, а только занятое население. Веса компонент определяются путем анализа уравнений регрессии, построенных на ежемесячных рядах данных, обратно пропорционально ежемесячным отклонениям значений компоненты от линий регрессий, т.е. обратно пропорционально их собственным дисперсиям. Затем веса нормализовались с тем, чтобы в сумме давать единицу.

Плюсы: индикатор хорошо отражает экономическую компоненту жизненных условий. Достоинство индекса заключается в том, что он



отражает динамику благосостояния, а его компоненты дают информацию об изменениях в окружающей среде, благосостоянии людей, социальном статусе женщин и влиянии теневой экономики, публикуется как сам индекс, так и его отдельные компоненты, целью является информирование политических деятелей.

Теория базовых потребностей Абрахама Маслоу сыграла положительную роль, обратив внимание на базисные элементы уровня жизни населения. В качестве примера здесь уместно рассмотреть **индикаторы Динера (Diener's Quality Of Life indicators – DIQOL [15])**. Два индикатора (базовый и продвинутый) были предложены в 1995 г., различаются они между собой набором факторов и применяются для исследования качества жизни в развивающихся и развитых странах соответственно [10]. Оба предназначены для межстрановых сравнений. Базовый индикатор основан исключительно на объективных переменных и используется для анализа качества жизни в развивающихся странах. Для продвинутого индикатора используются и субъективные переменные. Он предназначен для сравнения развитых стран. Базовый индикатор сформирован непосредственно как отражение идей Маслоу относительно базовых потребностей. В продвинутом индикаторе используются результаты обследования отношения к таким ценностям, как самодисциплина, социальная справедливость, наслаждение жизнью, успех, защита окружающей среды. Оба индикатора строятся в порядковых шкалах. Первоначально целью разработки индексов была попытка преодолеть такие недостатки других индексов, как бессистемность и неподкрепленность теорией, необоснованный выбор весов. С целью преодоления недостатков Е. Динер обратился к списку «этических ценностей», признаваемых всеми культурами, опубликованному Шварцем. Согласно Шварцу, эти ценности представляют три универсальные потребности человека: удовлетворение биологических потребностей, упорядоченное социальное взаимодействие и желание жить, причем благополучно.

Другие плюсы: имеет практическую, связанную с политикой цель, компоненты индикатора надежны, и общий интегральный индекс и его компоненты могут быть использованы как независимые индикаторы.

Минусы: индекс не строится на временных данных, что не позволяет проводить периодический контроль и мониторинг. Индекс частично способствует органам государственной власти разрабатывать и оценивать программы развития на всех уровнях агрегирования, не

охватывает всех сфер человеческой жизни, рассматриваемые сферы высоко коррелированы между собой.

**Универсальная шкала качества жизни Кумминса (ComQol - Robert A. Cummins [9]).** Первоначальная базовая шкала была разработана в 1995 г. Она ориентирована на семь аспектов: материальное благополучие, здоровье, производительность, личная жизнь, безопасность, благополучие сообщества, эмоциональное благополучие. Каждый аспект измеряется тремя объективными и двумя субъективными переменными. Значения трех объективных переменных суммируются по каждому аспекту, а затем суммируются и результаты по всем аспектам с целью получить характеристику в форме скаляра. Предварительно переменные стандартизируются по всем объектам измерения. Одна из двух субъективных переменных каждого аспекта—удовлетворенность (интервал в семь баллов от полной неудовлетворенности до полной удовлетворенности). Вторая субъективная переменная оценивает значимость аспекта для респондента (в пятибалльной шкале). Общая объективная оценка равна произведению удовлетворенности на значимость. Общая субъективная оценка получается суммированием произведений по всем аспектам. Конечный индикатор—сумма объективной и субъективной оценок. Положительными качествами вышеуказанного индикатора являются простота и ясность конструкции.

**Немецкая система социальных индикаторов [19]** была разработана в середине 70-х гг. в контексте проекта SPES (Sozialpolitisches Entscheidungs- und Indikatorensystem; система ратификации социо-политических решений и мониторинга социальных индикаторов—Sociopolitical Decision and Indicator System) под руководством В.Запфа. Сегодня немецкая система социальных индикаторов охватывает следующие 20 категорий качества жизни: население, социо-политический статус и субъективная идентификация классов, рынок труда и условия труда, доход и его распределение, предложение и потребление товаров и услуг, транспорт, жилищные условия, образование, здоровье, участие в социальной и политической жизни, состояния окружающей среды, общественная безопасность и преступность, досуг и средства массовой информации.

Все категории качества жизни имеют некоторое количество измерений, каждое из которых состоит из некоторого количества подгрупп. Показатель здоровья, например, состоит из 3 целевых измерений: состояние здоровья, охват населения услугами здравоохранения и условия жизни, которые влияют на здоровье. Состояние здоровья в свою

очередь включает в себя ожидаемую продолжительность жизни, причины смерти, здоровый образ жизни (healthiness) и субъективное удовлетворение от общего уровня здоровья.

Система социальных индикаторов на текущий момент состоит из порядка трехсот показателей, по каждому из которых имеется примерно 1000 временных значений. Таким образом, система предоставляет пользователю эмпирическую информацию об изменении условий жизни населения и трансформации социальной макроструктуры.

Плюсы: исследования имеют политические цели, индекс может быть рассчитан для групп, выделенных по половому, по возрастному признаку, по уровню дохода и т.д., наблюдения охватывают большой период с начала 50-х по текущий момент времени, индексы надежны, охватывает большую часть сфер, относящихся к человеческой жизни, компоненты описывают важные сферы жизни, индикаторы могут быть представлены как субъективно, так и объективно, изучаемые сферы значимы для всего населения.

Минусы: система представляет собой набор показателей, не интегрированных в один цельный.

В 2005 объединением **The Economist Intelligence Unit [26]** был предложен следующий набор обобщенных индикаторов качества жизни: материальное благосостояние—ВВП на одного жителя по паритету покупательной способности; здоровье - прогнозируемая длительность жизни для родившихся в соответствующем году детей; политическая стабильность и безопасность; семья—количество заключенных браков; общественная жизнь - участие в общественных организациях и посещение церкви; климат по месту жительства; занятость—количество безработных; политические свободы (данные опроса); равноправие полов - сравнение трудовой оплаты мужчин и женщин.

Минусы: охватывает не все сферы жизни, хотя компоненты индекса надежны, но сам индекс может быть улучшен, если использовать более качественную информацию и расширить число компонент.

В 2005 году в Латвии в рамках модели социально-экономического развития «**Человек на первом месте**» проводится **исследование качества жизни [1]**. Набор объективных индикаторов был установлен путем опроса населения, их весовые коэффициенты были оценены 80 экспертами.

Семнадцать первичных индикаторов объединяются в 3 интегральных аспекта и 6 аспектов, выраженных единственным первичным индикатором: материальное благосостояние, образование и уровень знаний, физическая безопасность (интегральные аспекты с весовы-

ми коэффициентами 16,8, 13,9 и 8,7 соответственно), занятость на рынке труда, здоровье и социальная безопасность, жилье, семья, включенность и соучастие, полноценный отдых (аспекты, состоящие из одного первичного индикатора с весовыми коэффициентами 13,8; 13,9; 10,0; 11,1; 5,7; 5,9 соответственно).

Параллельно вычислению интегрированного индикатора на базе объективной статистической информации, производится опрос 1600 респондентов от 15 до 74 лет по стратифицированной выборке. Респондентов просят оценить качество своей жизни по 7-бальной шкале, где 7- «полностью удовлетворен», а 1- «полностью не удовлетворен». Данные опроса анализируются по регионам, гражданству, национальности, возрасту, полу, уровню доходов, месту работы, образованию и пр.

Хотя в ходе вышеописанного исследования получены интересные и важные результаты, но система социально-экономических индикаторов имеет некоторые недостатки. Набор объективных первичных индикаторов недостаточно широк, не отражены экологические аспекты, миграция, возможно, имущественное обеспечение. Необходимо так же кроме измерителей типа среднего использовать различные характеристики распределений.

Рассмотрев около 20 индикаторов, в заключении, хочется еще раз отметить наиболее важные критерии для интегрального индикатора уровня жизни на региональном уровне:

- I. ясная практическая значимость и возможность использования в практике;
- II. обоснованная методика компиляции индикатора;
- III. объективность данных;
- IV. объективность результатов;
- V. указание границ ошибок;
- VI. обоснованность и достаточный объем данных и пропорций;
- VII. доступность данных из средств статистики.

Для выбора наиболее приемлемой методики расчета интегрированного индикатора уровня жизни для проведения региональных сравнений проведен анализ индикаторов на предмет их соответствия предложенным критериям<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> «да» –1 балл, «нет» – 0 баллов, «в некоторой степени» – 0,5 балла, «нет информации» – «-».

Таблица 1.

**Анализ индикаторов для выбора наиболее приемлемой методики определения уровня жизни для проведения региональных сравнений**

Название индикатора	Критерии:							Сумма
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
1. Интегрированный индикатор качества жизни С.А.Айвазяна (ИИКЖ)	1	1	1	1	0	1	1	6
2. Estes' Index of Social Progress (ISP)	1	1	1	1	-	0,5	1	5,5
3. Netherlands Living Conditions Index (LCI)	1	1	1	1	-	0,5	1	5,5
4. Swedish ULF System	1	0	1	1	-	1	1	5
5. Michalos' North American Social Report	1	0,5	1	0,5	0	1	1	5
6. American Demographics Index of Well-Being (ADIOW)	1	1	1	1	-	0	0,5	4,5
7. Human Development Index (HDI, HPI-1, GDI, GEM)	1	0,5	1	0,5	-	0,5	1	4,5
8. Показатель чистого национального благосостояния (Welfare GNP), (Net National Welfare)	1	1	0,5	0,5	0	1	0,5	4,5
9. Genuine Progress Index (GPI)	1	1	0,5	0,5	-	0,5	0,5	4
10. Индикатор качества жизни национального Плана Развития Латвии	1	0,5	0,5	0,5	0	0,5	1	4
11. ВВП	1	1	1	0,5	0	0	0,5	4
12. Miringoffs' Index of Social Health (ISH)	1	1	1	0,5	-	0,5	1	4
13. Index of Economic Well-Being (IEWB)	1	0,5	0,5	0,5	-	0	1	3,5
14. German System of Social Indicators (SPES)	1	0	0,5	0,5	-	1	0,5	3,5
15. The Economists Intelligence Unit	1	1	0,5	0,5	0	0	0,5	3,5
16. ComQol – Robert A.Cummins	1	1	0,5	0,5	-	0,5	0,5	3
17. Diener's Basic and Advanced QOL Indexes	0,5	1	0,5	1	-	0,5	0,5	3

## 1. daļa

### Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

18. Метод оценки относительных изменений качества жизни Майерса (Myers Dowella)	0	1	0,5	0,5	-	0,5	0,5	3
19. Physical Quality of Life Index (Morris D. Morris) (PQLI)	0,5	0,5	0,5	0,5	-	0	1	3

*Источники: составлена автором*

Как видно из таблицы, большее число баллов набирают показатели, основанные на объективных данных, в силу своих таких сильных сторон, как объективность данных и результатов, т.е. большей «валидности» показателей. Данным критериям практически полностью соответствуют три показателя: Интегрированный индикатор качества жизни С.А.Айвазяна (ИИКЖ), Индекс социального прогресса Эстеса (Estes' Index of Social Progress (ISP)), Голландский индекс (Netherlands Living Conditions Index (LCI)).

Хотя не стоит снимать со счетов и такую сильную сторону показателей, частично основанных на субъективных данных, как лучшее отражение региональных особенностей. Поэтому наряду с построением показателя на базе статистики, желательно так же параллельно выяснить субъективную удовлетворенность жизнью с обязательным указанием ошибок исследования.

Итак, подытоживая сказанное, хочется отметить необходимость использования при определении уровня жизни населения региона не только объективных индикаторов, но и субъективных оценок в виду того, чтобы возместить недостаток внимания к региональным особенностям и иметь возможность через субъективное суждение оценить благосостояние самим населением региона с учетом прошлого опыта местного населения. Таким образом, на основе критериального анализа вышеупомянутых показателей было принято решение об использовании интегрального индикатора качества жизни в роли целевого ориентира модели уровня жизни населения региона, предлагаемой к использованию в мониторинге результатов политики кохезии регионов ЦВЕ в контексте ЕС. На наш взгляд, вышеописанная методика определения качества жизни является наиболее разработанной и может быть адаптирована с некоторыми изменениями для исследования уровня жизни населения регионов.

### Использованная литература

1. "Latvijas iedzīvotāju dzīves kvalitātes indekss". Stratēģiskās analīzes komisijas darba grupas atskaite. Rīga, 2006, [ [http://www.president.lv/images/modules/items/PDF/item\\_598\\_Dzives\\_kval\\_indekss.pdf](http://www.president.lv/images/modules/items/PDF/item_598_Dzives_kval_indekss.pdf)]
2. Anielski M., Griffiths M., Pollock D., Taylor A., Wilson J., Wilson S., 2001, "Alberta Sustainability Trends 2000: Genuine Progress Indicators Report 1961 to 1999". Pembina Institute for Appropriate Development. April 2001; [ [www.pembina.org](http://www.pembina.org) ] (23.05.08)
3. Anielski M. 2001. "The Alberta GPI Blueprint: The Genuine Progress Indicator (GPI) Sustainable Well-Being Accounting System". Pembina Institute for Appropriate Development. September 2001; [ [www.pembina.org](http://www.pembina.org) ] (23.05.08)
4. Anielski M., Soskolne C., 2001. "Genuine Progress Indicator (GPI) Accounting: Relating Ecological Integrity to Human Health and Well-Being." Paper in Just Ecological Integrity: The Ethics of Maintaining Planetary Life, eds. Peter Miller and Laura Westra. Lanham, Maryland: Rowman and Littlefield: pp. 83-97.
5. Anielski M. «Measuring The Sustainability of Nations: The Genuine Progress Indicator System of Sustainable Wellbeing Accounts», The Fourth Biennial Conference of the Canadian Society for Ecological Economics: Ecological Sustainability of the Global Market Place, August 2001, Montreal, Quebec, <http://www.anielski.com/Documents/Sustainability%20of%20Nations.pdf>
6. Becker G.S., Philipson Tomas J., Soares Rodrigo R. *The quantity and quality of life and the evolution of world inequality* // NBER Working Paper 9765, June 2003. [ <http://home.uchicago.edu/~gbecker/Becker-Philipson-Soares.pdf> ] (3.03.09.)
7. Brodsky D. A., Rodric D. "Indicators of Development and Data Availability. The case of the PQLI", in: "World Development", 1981, V. 9, N 7.
8. Cobb, C., T. Halstead and J. Rowe: *The Genuine Progress Indicator 1950-2002* (2004 Update), [http://www.rprogress.org/publications/2004/gpi\\_march2004update.pdf](http://www.rprogress.org/publications/2004/gpi_march2004update.pdf) (12.02.09.)
9. Cummins R.A., 2002, "Vale ComQol: Caveats to using the Comprehensive Quality of Life Scale Welcome: The Personal Wellbeing Index", [ <http://acqol.deakin.edu.au/instruments/ValeComQol.doc> ] (02.03.09.)
10. Diener E., (1995) 'A Value Based Index for Measuring National Quality of Life', Social Indicators Research, Vol. 36, No. 2, pp107-127.
11. Eglītis J. "Globālīe reitingi un Daugavpils Universitātes faktors reģiona attīstībā", Sociālo Zinātņu Vestnesis 2008, 1 (7).
12. England R.W., Harris J.M., "Alternatives to gross national product, A Critical Survey", [ <http://ase.tufts.edu/gdae/publications/archives/englandpaper.pdf> ]
13. Estes R. J., "The International Index of Social Progress", *Encyclopedia of Social Inventions* (London: The Institute for Social Inventions), pp. 186-188, 1990.

14. Estes R.J. *GLOBAL CHANGE AND INDICATORS OF SOCIAL DEVELOPMENT*, [<http://www.sp2.upenn.edu/~restes/Estes%20Papers/Global%20Change%20Indicators%202003.pdf>] (25.02.09.)
15. Hagerty, Michael R, Cummins, Robert A, Ferriss, Abbott L, Land, Kenneth, Michalos, Alex C, Peterson, Mark, Sharpe, Andrew, Sirgy, M Joseph, and Vogel, Joachim (2001) '*Quality of Life Indexes for National Policy: Review and Agenda for Research*', Social Indicators Research, Vol. 55, No. 1, pp1-96
16. Human Development Report 2006, c. 394, [<http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR06-complete.pdf>] (01.03.08)
17. Human Development Report, [<http://www.undp.org/hdro>] (01.03.08)
18. Index of Economic Well-Being, IEWB. Date of access: December 18, 2005. [<http://www.csls.ca/iwb.asp>] (02.03.09.)
19. Introduction to the Data Report [<http://www.gesis.org/en/research/gesis-publications/data-report/>], (02.03.09.)
20. Miringoff, M. L., Miringoff, M.-L., & Opdyke, S. 1999. *The social health of the nation: How America is really doing*. New York: Oxford University Press.
21. Miringoffs' Index of Social Health, ISH – International Institute for Sustainable Development. «2003 Index of Social Health. Monitoring the Social Well-Being of the Nation.» Fordham Institute for Innovation in Social Policy [[http://www.fordham.edu/images/Graduate\\_Schools/GSSS/2003%20Index%20of%20Social%20Health.doc](http://www.fordham.edu/images/Graduate_Schools/GSSS/2003%20Index%20of%20Social%20Health.doc)] (27.02.09.)
22. Myers Dowell "Community-relevant Measurement of Quality of Life. A Focus on Local Trends". [<http://www-rcf.usc.edu/~dowell/pdf/community.pdf>] (2.03.09)
23. Osberg L., Sharpe A., "The Index of Economic Well-being: An Overview". Revised version of a paper presented at the National Conference on Sustainable Development Indicators organized by the National Round Table on the Environment and the Economy, March 27, 2001, Westin Hotel, Ottawa, Ontario, [<http://www.csls.ca/iwb/iwb2002-p.pdf>] (02.03.09.)
24. Redefining Progress [[http://www.rprogress.org/sustainability\\_indicators/genuine\\_progress\\_indicator.htm](http://www.rprogress.org/sustainability_indicators/genuine_progress_indicator.htm)] (07.05.07.)
25. Romney D.M., Evans D.R. (1996). *Toward a general model of health-related quality of life*. Quality of Life Research, p.231. North American Social Report: A Comparative Study of the Quality of Life in Canada and the U. S. A. from 1964 to 1974, Vol. 3, Springer-Verlag New York, LLC, May 1981, ISBN-13: 9789027712578, 240 pp.
26. *The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index*, [[www.economist.com/media/pdf/QUALITY\\_OF\\_LIFE.pdf](http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf)]
27. The Swedish System of Official Social Surveys Joachim Vogel (Statistics Sweden) 2001, [[http://www.mzes.uni-mannheim.de/projekte/mikrodaten/wp\\_pdf/wp\\_27\\_sweden.pdf](http://www.mzes.uni-mannheim.de/projekte/mikrodaten/wp_pdf/wp_27_sweden.pdf)] (02.03.09)



28. Values on a grey scale. Elderly Policy Monitor 2008. Cretien van Campen (ed.) The Netherlands Institute for Social Research | scp. The Hague, August 2008/ [<http://www.scp.nl/english/publications/books/9789037703924/Values%20on%20a%20Grey%20Scale.pdf>] (02.03.09.)
29. Айвазян С.А. “Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов Российской Федерации: их измерение, динамика, основные тенденции”, в: «Уровень жизни населения и регионов России» N11, 2002.
30. Айвазян С.А. “Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения” // Экономика и математические методы, М.: НАУКА, 2003, том 39, №2, 3.
31. Жукова Н.В. «Индикаторы социального развития как инструмент социального программирования: зарубежный опыт», Институт социологии РАН, [<http://www.isras.ru/files/File/4M/3-4/Zhukova.pdf>], (12.09.07.)
32. Зайцев В. К., “Система национальных счетов и государственное программирование в Японии”. Москва, Наука, 1984.

Заявлено 03.01.2009.



ESF projekts “Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai”.  
Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.

## The Review of the Detection Methods of Living Standards through Integrated Indicators

### Summary

The given article offers the analysis of different detection methods of living standards through such generalizing integrated indicators as gross domestic product, value generalizing indicators on the basis of GDP, non-value objective and mixed (objective-subjective) generalizing integrated indicators with the purpose of scientific and applied importance evaluating and finding out the possibility of the use of modern regional comparison of the standards. Thus, on the basis of criteria analysis of the above mentioned indices it has been decided to use an integral indicator of living standards as an aim reference of the model of living standards of the population of a region (ILLQ) that is suggested for the use in the monitoring of the results of the regional cohesion policy in Central/Eastern Europe in the context of the EU. In our opinion, the above described methods of living quality detection is the most developed and they may be adapted with some changes to the investigations of the living standards of the population in regions.

## LATGALES KOMERSANTU GADA PĀRSKATU STRUKTURĀLĀS IZMAIŅAS UN NODARBINĀTĪBAS EFEKTIVITĀTE 2000.–2005. GADĀ

*Raksta mērķis* ir analizēt Latgales komersantu gada pārskatu galvenās sastāvdaļas – bilances svarīgāko posteņu strukturālās izmaiņas un nodarbinātības efektivitāti laika posmā no 2000. līdz 2005. gadam.

*Raksta uzdevumi:* aprakstīt un īsi pamatot rakstā izmantotos statistiskā sadalījuma kopējo relatīvo strukturālo izmaiņu un nodarbinātības efektivitātes aprēķinus; raksturot bilances aktīva svarīgāko posteņu īpatsvaru kopējās relatīvās izmaiņas; raksturot bilances pasīva svarīgāko posteņu īpatsvaru kopējās relatīvās izmaiņas; aprēķināt darba ražīguma rādītājus un pamatdarbības ieņēmumus Latgalē un salīdzināt ar attiecīgajiem Latvijas vidējiem rādītājiem 2000. un 2005. gadā.

**Atslēgas vārdi:** bilances aktīvs, bilances pasīvs, īpatsvars, relatīvo strukturālo noviržu kvadrātkoeficients, darba ražīgums, pamatdarbības ieņēmumi uz vienu nodarbināto.

### Rakstā izmantotie aprēķini

Jebkuram statistiskajam sadalījumam var novērtēt individuālās un kopējās absolūtās un relatīvās strukturālās izmaiņas. Rakstā autors aprēķinājis Latgales komersantu gada pārskatu kopējās relatīvās izmaiņas jeb novirzes, kuras raksturo relatīvo strukturālo noviržu kvadrātkoeficients (Шмойлова, Миначкин, Садовникова):

$$\sigma_{\frac{d_i}{d_{i-1}}} = \sqrt{\sum \frac{(d_i - d_{i-1})^2}{d_{i-1}}} \cdot 100 ,$$

kur  $d_i, d_{i-1}$  – sadalījuma rindas atsevišķas grupas īpatsvari attiecīgi pārskata periodā un bāzes periodā (parasti – iepriekšējais laika periods).

Analizēts galvenais uzņēmumu gada pārskata veids – bilance, izmantojot to kopsummas Latgales reģionā. Tā kā atbilstoši “Uzņēmumu gada pārskatu likumam” komersantiem šie pārskati obligāti jāiesniedz tikai reizi gadā – pēc pārskata gada beigām, visi analizējamie rādītāji attiecas uz gada beigām. Tas noteikti samazina aprēķināto rādītāju objektivitāti, tomēr parāda vispārējās uzņēmuma finanšu pārskatu situācijas izmaiņas. Aprēķinātajiem rādītājiem būtu lielāka objektivitāte un pilnīgāki secinājumi,

ja komersantu bilanču kopsummas būtu pieejamas biežāk – reizi ceturksnī, reizi mēnesī u.tml., jo bilances struktūra gada laikā var būtiski mainīties. Taču praktiski tas ir sarežģīti īstenojams process, un secinājumi jāizdara no pieejamajiem datiem – bilancēm pēc stāvokļa gada beigās.

Nodarbinātības efektivitāti valsts un reģionālajā līmenī vispārēji var novērtēt, aprēķinot bruto darba ražīguma rādītāju:

*Darba ražīgums (kopsavilkuma) = Iekšzemes kopprodukts:–Nodarbināto skaits* (Eurostat – Structural Indicators 2008).

Savukārt, izmantojot uzņēmumu gada pārskatu rādītājus, nodarbinātības efektivitāti var raksturot kā komersantu ieņēmumus uz 1 nodarbināto:

*Pamatdarbības ieņēmumi uz 1 nodarbināto = Neto apgrozījums:–Nodarbināto skaits.*

Šī rādītāja aprēķināšanā izmantota otra svarīgākā uzņēmumu gada pārskatu sastāvdaļa – peļņas vai zaudējumu aprēķins, kā arī to kopsummas Latgales reģionā.

### Komersantu bilances aktīvs

Analizējot kopējo bilanču aktīva struktūru - sadalījumā pēc ilgtermiņa ieguldījumiem un apgrozāmajiem līdzekļiem (1.tabula) - var novērot, ka grupu īpatsvaram nav izteiktas pieauguma vai samazinājuma tendences. Latgales komersantu aktīva pamatgrupu īpatsvari pētāmā perioda beigās būtiski neatšķirās no kopējiem Latvijas rādītājiem. Arī relatīvo strukturālo izmaiņu kvadrātkoeficienti norāda uz mēreniem kopējiem bilances aktīva struktūras izmaiņu tempiem. Analizējot ilgtermiņa ieguldījumu struktūru – nemateriālos ieguldījumus, pamatlīdzekļus, ilgtermiņa finanšu ieguldījumus – arī var konstatēt zemu relatīvo izmaiņu koeficientus, kas kopumā liecina par šīs bilances sadaļas stabilitāti. Tajā pašā laikā var novērot, ka 2000. – 2005. gadā Latgales komersanti pakāpeniski samazinājuši nemateriālo ieguldījumu un arī ilgtermiņa finanšu ieguldījumu īpatsvaru, vienlaikus pastāvīgi palielinot pamatlīdzekļu īpatsvaru.

1. tabula

**Latgales komersantu bilances aktīva, ilgtermiņa ieguldījumu un apgrozāmo līdzekļu struktūra un tās relatīvās izmaiņas 2000.-2005.gadā**  
(*visi rādītāji–gada beigās, procentos*)

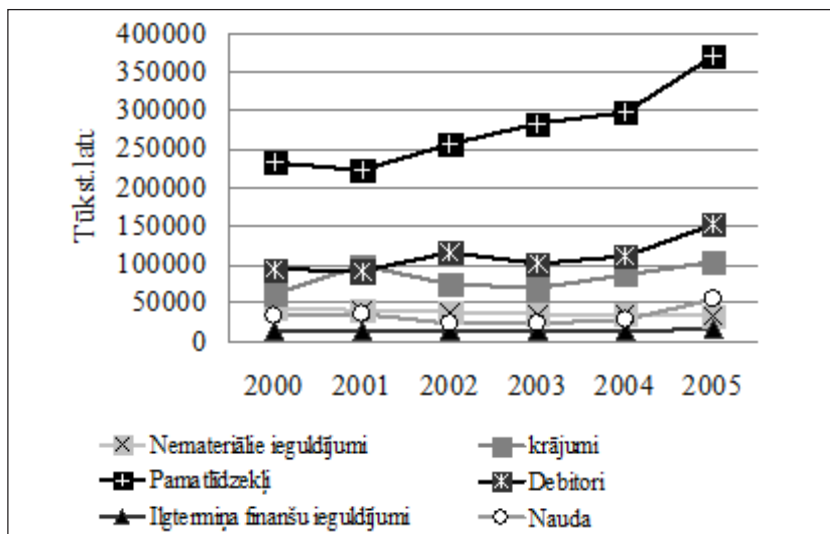
Rādītājs	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2005. Latvijā
Ilgtermiņa ieguldījumi	60,0	55,2	58,9	63,0	60,4	57,2	55,7
Apgrozāmie līdzekļi	40,0	44,8	41,1	37,0	39,6	42,8	44,3

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

$\sigma_{d_i;d_{i-1}}$	-	9,8	7,4	8,3	5,4	6,5	...
Nemateriālie ieguldījumi	14,8	14,5	12,5	11,0	10,3	8,1	1,7
Pamatlīdzekļi	80,6	80,1	82,9	84,7	85,6	87,9	74,8
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi	4,7	5,4	4,6	4,2	4,1	3,9	23,5
$\sigma_{d_i;d_{i-1}}$	-	3,4	7,0	5,0	2,4	7,4	...
Krājumi	33,4	44,0	35,1	35,8	38,6	33,5	31,5
Debitori	48,8	40,2	53,7	51,6	48,3	48,7	50,8
Īstermiņa finanšu ieguldījumi	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,9
Nauda	17,5	15,6	11,0	12,5	13,0	17,6	16,8
$\sigma_{d_i;d_{i-1}}$	-	22,6	27,7	5,9	6,7	15,5	...

Avots: Autora aprēķini pēc: Latgales komersantu gada pārskatu datu bāze 2007



1. att. Svarīgāko bilances aktīva posteņu izmaiņas Latgalē

Avots: Autora sastādīts pēc: Latgales komersantu gada pārskatu datu bāze 2007

Pamatlīdzekļiem ir vērojama arī pastāvīga pieauguma tendence vērtības izteiksmē (1. attēls). Latgales uzņēmumos vērojams nefinanšu investīciju pieaugums, tiek atjaunots un modernizēts ražošanas kapitāls, radot priekšnoteikumus turpmākajai ekonomiskajai izaugsmei. Salīdzinot 2005. gada datus Latgalē un Latvijā kopumā, jāsecina, ka ilgtermiņa ieguldījumu struktūra atšķiras. Latvijā kopumā ir būtiski lielāks ilgtermiņa finanšu ieguldījumu īpatsvars bilancē, attiecīgi samazinot gan pamatlīdzekļu, gan nemateriālo ieguldījumu īpatsvaru. Viens izskaidrojums var būt tāds, ka Latgalē ir salīdzinoši maz attīstītas tādas saimnieciskās darbības, kuras tieši saistītas ar finanšu ieguldījumiem, piemēram, finanšu starpniecība. Cits izskaidrojums – Latgales komersanti lielāku uzmanību pievērš ražošanas un pakalpojumu attīstīšanai, mazāk interesējoties par vērtspapīru iegādi un apgrozību. Analizējot otras aktīva grupas – apgrozāmo līdzekļu (krājumi, debitori, īstermiņa ieguldījumi, nauda) struktūru, var novērot lielākus relatīvo strukturālo izmaiņu koeficientus 2001., 2002. un arī 2005. gadā. Tas norāda uz straujākām šīs bilances sadaļas izmaiņām, ko izraisījušas debitoru norēķinu situācijas izmaiņas - vispirms uzlabošanās jeb debitoru parādu samazināšanās, pēc tam pasliktināšanās jeb debitoru parādu pieaugums (tendenci var novērot 1.attēlā). Debitoru norēķinu situācija kopumā vēl nav vērtējama kā ļoti satraucoša, taču pētāmajā laika posmā ir pasliktinājies.

### **Komersantu bilances pasīvs**

Laika posmā no 2000.g. līdz 2005. gadam Latgales komersantu bilancēs kopumā ir samazinājies pašu kapitāla īpatsvars, vienlaikus palielinoties kreditoru īpatsvaram (2. tabula). 2005. gadā Latgales īpatsvari būtiski neatšķiras no Latvijas kopējiem rādītājiem. Relatīvo strukturālo izmaiņu koeficienti liecina par to, ka:

- 1) bilances pasīva struktūra kopumā mainās nevienmērīgāk, kā aktīva struktūra;
- 2) salīdzinoši ievērojamas izmaiņas vērojamas perioda beigās – 2004.gadā un īpaši 2005. gadā.

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

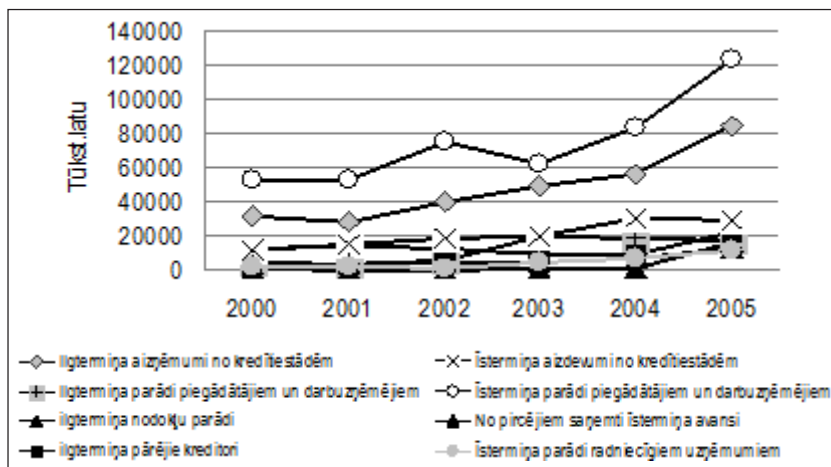
2. tabula

Latgales komersantu bilances pasīva struktūra un tās relatīvās izmaiņas 2000.-2005.gadā (visi rādītāji – procentos)

Rādītājs	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2005. Latvijā
Pašu kapitāls	49,5	51,4	51,7	54,2	49,0	38,8	34,7
Uzkrājumi	1,4	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	1,2
Kreditori	49,0	47,7	47,4	45,1	50,2	60,4	64,1
$\sigma_{d_i; d_{i-1}}$	-	5,3	0,6	5,3	10,4	20,5	...

Avots: Autora aprēķini pēc: Latgales komersantu gada pārskatu datu bāze 2007

Daļēju izskaidrojumu tam sniedz 2. attēls – aplūkojamā laika posmā būtiski pieaudzis parādu piegādātājiem un darbuzņēmējiem un ilgtermiņa aizņēmumu no kredītiestādēm apjoms. Pieaudzis arī īstermiņa aizdevumu no kredītiestādēm apjoms. Tātad aktīvā novērotais pamatlīdzekļu vērtības pieaugums lielā mērā tiek nodrošināts, aizņemoties tam nepieciešamos līdzekļus. Piegādātāju parādu pieaugumu savukārt daļēji izraisa jau aktīvā novēroto debitoru parādu pieaugums. Parādu apjoma pieaugums, no vienas puses, liecina par iespējamām komersantu sadarbības problēmām sakarā ar norēķinu situācijas pasliktināšanos.



2. att. Atsevišķu bilances pasīva posteņu izmaiņas Latgalē

Avots: Autora sastādīts pēc: Latgales komersantu gada pārskatu datu bāze 2007

Kopumā Latgales tautsaimniecība atrodas efektīvas attīstības stadijā, un tāpat kā pārējie Latvijas reģioni, uzņēmusi kursu uz inovāciju ekonomikas attīstību. Par tādu attīstības kursu liecina pastāvīgs iekšzemes kopprodukta pieaugums uz 1 iedzīvotāju, kurš ir vērojams gan Latvijā kopumā, gan Latgalē. Atbilstoši Pasaules Bankas klasifikācijai Latvija pagaidām atrodas to valstu vidū, kurās nacionālais ienākums uz 1 iedzīvotāju ir virs vidējā līmeņa, taču nākotnē var sasniegt augstu līmeni. Un, ja šis līmenis ir augsts, tad tiek uzskatīts, ka valsts ekonomiku pamatā virza inovācijas. Šādā situācijā svarīgi ir saglabāt uzņemtos ekonomiskās attīstības tempus un nodrošināt ieguldīto līdzekļu atdevi. Modernu ražošanas līdzekļu atdeves uzlabošanās paaugstina gan dzīves līmeni, gan ieguldītā darba atdevi.

### **Nodarbinātības efektivitāte**

Pētāmajā laika posmā Latgalē palielinājies gan darba ražīgums jeb iekšzemes kopprodukts uz 1 nodarbināto, gan ieņēmumi uz 1 nodarbināto (skat. 3. tabulu). Rādītāji gan var atšķirties atkarībā no tā, kādu nodarbināto skaitu izmanto aprēķinos. LR Centrālā statistikas pārvalde pēdējos gados veic divu veidu nodarbināto skaita aprēķinus Latvijā – ar izlasveida mājsaimniecību apsekojuma starpniecību un veicot izlasveida uzņēmumu apsekojumu. Starptautiski salīdzināmus rādītājus iegūst ar pirmo no minētajām metodēm, toties ar otro metodi iegūtie dati ļauj spriest par reāli nodarbināto skaitu reālās darba vietās. Protams, katrai metodei ir savas priekšrocības un trūkumi. Autors aprēķinos izmantojis nodarbināto skaitu pēc uzņēmumu apsekojuma datiem – arī tas ir atspoguļots 3. tabulā un izmantots 4. tabulā aprēķinos par Latviju. Šādu izvēli noteica tas, ka atšķirībā no mājsaimniecību aptaujas datiem, uzņēmumu aptaujas dati ir brīvi pieejami arī par Latgali. Turklāt mājsaimniecību un uzņēmumu aptauju rādītāju tendences visas valsts mērogā būtiski neatšķiras. Darba ražīguma uzlabošanās Latgalē liecina par ieguldītā darba efektivitātes uzlabošanos, kas nozīmē arī strādājošo dzīves līmeņa uzlabošanos.

## 1. daļa

*Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos*

3. tabula

### Nodarbinātības efektivitātes rādītāji Latgalē 2000.-2005.gadā

Rādītājs	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.
Darba ražīgums, latos	4102	5481	4914	5759	5812	7271
Neto apgrozījums, tūkst. latu	537325	499257	494720	569141	664600	854086
Nodarbināto skaits, tūkst.	91,2	89,5	91,1	91,6	94,2	95,1
Ieņēmumi uz 1 nodarbināto, latos	5892	5578	5431	6213	7055	8981

*Avots: Autora aprēķini pēc: Latgales komersantu gada pārskatu datu bāze 2007; Iekšzemes kopprodukts statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un rajonos 2007*

Tajā pašā laikā joprojām darba ražīgums uzlabojas arī pārējos Latvijas reģionos un tas nozīmē, ka joprojām saglabājas darba efektivitātes atšķirības Latgalē un Latvijā kopumā (4. tabula). Neliels progress gan ir – ja 2000. gadā darba ražīgums Latgalē veidoja tikai 56% no Latvijas vidējā līmeņa, tad 2005. gadā – 61%. Vēl tabulā var novērot, ka Latgalē laika posmā no 2000. gada līdz 2005. gadam ir bijuši straujāki darba ražīguma kāpinājuma tempi nekā Latvijā kopumā. Tomēr atpazīcība no citiem reģioniem ir ievērojama. Nav jādodomā, ka tuvākajā nākotnē Latgale sasniegs citu reģionu līmeni. Ekonomiskās attīstības ziņā Latgale nevar konkurēt ar tādām dinamiski augošām teritorijām, kā, piemēram, Rīga un situāciju varētu mainīt tikai kādi ārkārtēji notikumi. Tāpēc Latgales tautsaimniecības uzdevums ir arī turpmāk vienkārši kāpināt darbaspēka efektivitāti, pakāpeniski samazinot atšķirību no valsts kopējā līmeņa. Ja Latvijai pastāvīgi jātuvinās Eiropas Savienības vidējam līmenim, tad Latgalei – Latvijas līmenim.

4. tabula

### Darba ražīguma izmaiņu tendences Latvijā un Latgalē 2000.-2005.gadā

Rādītājs	Darba ražīgums, latos		Pieaugums, %		
	2000.	2005.	Darba ražīgums	IKP	Nodarbināto skaits
Latgale	4102	7271	77,3	84,8	4,3
Latvija	6736	11071	64,4	90,7	16,0

*Avots: Autora aprēķini pēc: Latvijas statistikas gadagrāmata 2006, 86.lpp; Iekšzemes kopprodukts statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un rajonos 2007*



### Galvenie secinājumi

2000. – 2005. gadā Latgales komersanti pakāpeniski palielinājuši pamatlīdzekļu īpatsvaru kopējos reģiona aktīvos (attiecīgi no 81% līdz 88% no ilgtermiņa ieguldījumu kopsummas), vienlaikus samazinot nemateriālo ieguldījumu un ilgtermiņa finanšu ieguldījumu īpatsvarus. Pamatlīdzekļiem ir vērojama arī pastāvīga pieauguma tendence vērtības izteiksmē. Bilanču pasīvu kopsummā ir samazinājies pašu kapitāla īpatsvars (no 50% līdz 39%), vienlaikus palielinoties kreditoru īpatsvaram (no 49% līdz 60%). Vērtības izteiksmē būtiski ir pieauguši parādi piegādātājiem un ilgtermiņa aizņēmumi no kredītiestādēm. Citiem bilances kopsavilkuma posteņiem būtiskas īpatsvaru izmaiņas nav novērojamas. Būtiskākās kopējās strukturālās novirzes vērojamas apgrozāmajiem līdzekļiem aktīvos 2001. un 2002. gadā un pasīva strukturāi kopumā 2005.gadā, kad relatīvo strukturālo noviržu kvadrātkoeficienti sasniedz 21-28%. Vienmērīgākās strukturālās novirzes ir ilgtermiņa ieguldījumiem aktīvos, kad minētais koeficients nevienā gadā nepārsniedz 7%. Darba ražīgums Latgalē uz 1 nodarbināto pieaudzis no 4,1 tūkst. latu 2000. gadā līdz 7,3 tūkst. latu 2005. gadā, kas gan ir tikai attiecīgi 56% no 61% no Latvijas vidējā līmeņa. Latgalē pieaug ražošanas līdzekļu vērtība, notiek aktīvs uzņēmējdarbības kreditēšanas process, uzlabojas darba efektivitāte. Latgales tautsaimniecības uzdevums ir saglabāt uzņemtos ekonomiskās attīstības tempus un pakāpeniski mazināt atpalicību no citiem Latvijas reģioniem.

### Izmantotā literatūra

1. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2006* (2006) Rīga: Centrālā statistikas pārvalde.
2. Шмойлова Р.И., Минашкин В.Г., Садовникова Н.А. (2004) *Практикум по теории статистики*. Москва: Финансы и статистика.
3. “Eurostat – Structural Indicators” [http://europa.eu.int/estatref/info/sdds/en/strind/ecobac\\_eb02.htm](http://europa.eu.int/estatref/info/sdds/en/strind/ecobac_eb02.htm) (2008.31.01)
4. “Iekšzemes kopprodukts statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un rajonos” <http://www.csb.gov.lv/csp/content/?cat=355>, datu bāze: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp?....> (2007. 06.12)
5. “Latgales komersantu gada pārskatu datu bāze” Pieejama: <http://www.ru.lv/index.php?lang=lv&p=2&cp2=204&cp3=20406> (2007.06.12)

Iesniegts 2008. 02.01.

## Structural Changes in Annual Reports of Latgale's Entrepreneurs and Employment Efficiency in 2000–2005

### Summary

In 2000–2005, Latgale's entrepreneurs gradually increased the percent of capital assets in total regional balance assets (from 81% to 88% of the total long-term investments), at the same time decreasing the share of intangible investments and long-term financial investments. Capital assets have constantly increased also in terms of value. The percent of own capital in total balance liabilities has decreased (from 50% to 39%), at the same time increasing the share of creditors (from 49% to 60%). Suppliers' debts and long-term loans from credit institutions have substantially increased in terms of value. For other main balance components substantial percent changes aren't observed. Most substantial common structural deviations are observed in current assets structure in 2001 and 2002 and liabilities structure in 2005, when square coefficients of relative structural deviations have reached 21–28%. Most equable structural changes were observed in long-term investments, when the highest coefficient did not reach more than 7%. The labour productivity in Latgale per 1 employee has increased from 4.1 thousand lats in 2000 to 7.3 thousand lats in 2005, 56% and 61% of Latvia's average level respectively. In Latgale, there is increase in the cost of production means, process of active entrepreneurship crediting takes place, labour efficiency is improved. The main tasks of Latgale national economy are to continue economic development and gradually decrease backwardness from other Latvian regions.

**Keywords:** Balance assets, liabilities, percent, square coefficient of relative structural deviations, labour productivity, income from main activity per 1 employee, Latgale, Latvia.

## REĢIONĀLĀS EKONOMIKAS ATTĪSTĪBA UN TĀS IZAUGSMES FAKTORI LATVIJĀ

Visām Eiropas Savienības valstīm ir aktuāla jaunu reģionālās ekonomikas organizācijas un attīstības formu meklēšana, jo nepieciešams radīt augsto tehnoloģiju darbības veidus, kas atbilst reģionālās ekonomikas konkurētspējas paaugstināšanas prasībām Eiropas integrācijas procesos mūsdienu apstākļos. Par šādiem faktoriem var tikt uzskatīti: reģionālās ekonomikas produktivitātes paaugstināšana uz klasteru pamata, ekonomikas sektoru tehnoloģiju līmeņa paaugstināšanai to konkurētspējas uzlabošanai, teritoriālā mārketinga metožu un instrumentu izmantošana ekonomikas efektivitātes paaugstināšanai.

**Atslēgas vārdi:** klasteri, ražošanas tehnoloģijas, teritoriālais mārketing, konkurētspēja, reģionālā ekonomika.

### 1. Teritoriālās ekonomikas produktivitātes paaugstināšana uz klasteru pamata

Klasteru pieeja teritoriju (reģionu, valstu) ekonomiskajā attīstībā ir analizēta gan ekonomikas teorijā [10], gan pielietota praksē, piemēram, daudzās Eiropas Savienības valstīs (Lielbritānija, Dānija, Somija). Klusters – uzņēmumu, valsts institūciju, izglītības un zinātnes iestāžu savstarpējā tīklu sistēmā saistīta teritoriāla apvienība konkurētspējīgas produkcijas ražošanai ārējā tirgū, izmantojot vienas nozares produkciju citu nozaru darbībā. Klusters ir galvenais mūsdienu ekonomikas instruments inovācijās, jaunu tehnoloģiju izmantošana menedžmentā, teritoriālās ekonomikas salīdzinošo priekšrocību veidošanā. Līdz ar to ir nepieciešams ņemt vērā klasteru pieejas realizēšanas apstākļus reģionālajā ekonomikā. Kā nosacījums klasteru attīstībai reģiona ekonomikā ir attīstītu tehnoloģiju un zinātnes infrastruktūras esamība. Klasteru attīstību kavē tādi nosacījumi kā zema psiholoģiskā gatavība biznesa kooperatīvajai darbībai, reģiona pašvaldību teritorijas attīstības īstermiņa plānošana, zems tīkla struktūru un asociāciju līmenis (rūpniecības un tirdzniecības palātas, biznesa asociācijas).

Reģionālās ekonomikas klasterizācijai ir stiprās un vājās puses. Pie *stiprajām* pusēm ir pieskaitāmas:

- darba ražīguma pieaugums un biznesa transakciju patēriņa pazemināšanās vērtības veidošanas inovāciju iekļaušanas kopīgā ķēdītē dēļ;
- klastera dalīborganizācijām ir pieejami kvalificēti speciālisti, jauni darījumpartneri, mūsdienu biznesa tehnoloģijas, zinātnes atbalsts;
- pašvaldībām klasterizācija dod iespēju plānot reģionālo politiku, izmantojot prioritāros investīciju projektus;
- reģionālās ekonomikas klasterizācija paaugstina vietējās varas lomu un darba efektivitāti, jo klasteriem ir nepieciešams atbalsts sociāli ekonomisko jautājumu risināšanā (teritoriju attīstīšana, resursu nodrošināšana).

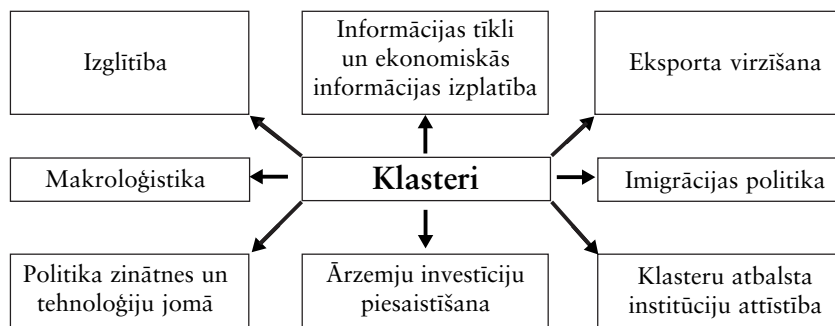
*Klasteru tipi:*

- neproduktīvi ir attīstīt klasterus, izmantojot ražošanas zemās (darbietilpīgās) tehnoloģijas, tādējādi radot zemu atalgotas darba vietas un nodrošinot vāju līdzekļu pieplūdi vietējo pašvaldību budžeta ieņēmumu daļā;
- neefektīvi ir reģiona ekonomikā atbalstīt patstāvīgi attīstošos tirdzniecības klasteri, jo tas novājina teritoriju rūpniecisko klasteri.

ES valstīs ražošanas klasteri ir svarīgs inovāciju un uzņēmumu konkurētspējas attīstības elements. Klasteri attīsta abpusēju atbalstu un dažādu sabiedrisko institūciju koordināciju uz sociālā kapitāla un uzticības pamata, kas būtiski samazina biznesa transakcionālās izmaksas.

Lai gan reālā klasteru veidošanās sākas pirms valsts institūciju atbalsta, šis process joprojām sastop nopietnus teorētiska rakstura šķēršļus – klasteru izveidošanās un darbošanās principu nezināšana, kā arī praktiskā rakstura šķēršļus – nespēja tikt galā ar kārtējām organizatoriskām, tehniskām un citām problēmām.

Sākot ar 90. gadiem, Eiropas Savienības valstis arvien vairāk pievērš uzmanību ekonomikas klasterizācijas fenomenam [7; 80-84]. Šāda pieeja kļūst par daudzu valstu ekonomiskās politikas pamatu [3]. Tāpēc valstu un reģionu līmenī tiek veidoti speciālie klasteru departamenti (padomes, aģentūras), kas, galvenokārt, veic informatīvi analītisku darbu, kā arī saskaņo visu līmeņu izglītības programmas ar atbilstošu klasteru vajadzībām. Savukārt, ekonomikas klasteru strukturizācija būtiski ietekmē valsts ekonomisko politiku kopumā. Pirmkārt, tas ir saistīts ar zinātnes atbalstīšanu, riska inovācijām, eksporta darbības atbalstu, nepieciešamās infrastruktūras izveidošanu un izglītību (skat. 1. attēlu).



1. att. Klasteru ietekme uz ekonomikas politiku

Avots: [6; 8]

Politika, kas balstās uz klasteru attīstību, noved pie valsts konkurētspējas paaugstināšanās. Raksturīgs piemērs – Somijas ekonomiskā politika, kas balstās uz klasterizāciju. Pateicoties klasteriem ar augstu ražotspēju, ko atbalsta inovāciju struktūras, Somija, kuras rīcībā ir tikai 0,5% pasaules meža resursu, nodrošina 10% pasaules kokapstrādes produkcijas un 25% papīra eksporta. Telekomunikāciju tirgū tā nodrošina 30% mobilo sakaru iekārtu un 40% – mobilo telefonu eksportu.

Klastera pieeja rada priekšnoteikumus tam, ka konkrētas saimnieciskās teritorijas (pilsēta, reģions) ražošanas struktūra attīstās tā, lai vienas ekonomikas nozares produkciju varētu izmantot citu nozaru darbībā, kā arī, lai dažādu uzņēmumu mijiedarbība būtu orientēta uz vienota galīga konkurētspējīga produkta izlaidi ārējā tirgū. Tādas attīstības mērķis ir: reģionālās ražošanas racionāla organizēšana un klastera uzņēmumu rentabilitātes paaugstināšana, kam pamatā ir dažādu nozaru stabilie ražošanas sakari.

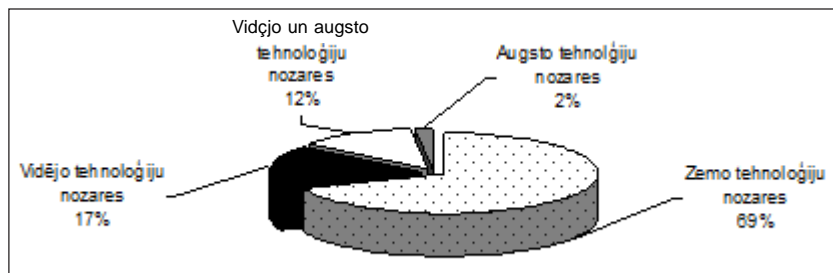
## 2. Ražošanas tehnoloģijas un reģionālās ekonomikas konkurētspējas paaugstināšana

Aplūkojot reģionālo uzņēmumu produktivitāti, jāņem vērā reģiona ekonomikas nozaru tehnoloģiskais līmenis. Kopumā Latvijas ekonomikai ir zems tehnoloģiskais līmenis – 2003. gadā ap 67% no kopējās rūpniecībā saražotās pievienotās vērtības veidoja zemu tehnoloģiju nozares: pārtikas produktu un dzērienu ražošana, tabakas izstrādājumu ražošana, tekstilizstrādājumu ražošana, ādas, koka izstrādājumu, tai skaitā, mēbeļu, papīra un celulozes ražošana. Augstu un vidējo tehnoloģiju uzņēmumi veido tikai 2% un rada 12% no kopējā ražošanas apjoma (augstas tehnoloģiskās

## 1. daļa

### Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

nozares ir farmācija un medicīna, datori un informācijas tehnoloģijas, radio, televīzija un sakari)–[6; 21] (skat. 2. attēlu).



2. att. Latvijas rūpniecības nozaru struktūra pēc pievienotās vērtības sadalījumā pa zemo, vidējo un augsto tehnoloģiju nozarēm

Avots: [6; 21]

Konkurētspējas paaugstināšanai nepieciešama esošās darbietilpīgās un energoietilpīgās reģionu ekonomikas pārorientācija kapitālietilpīgā un zinātnietilpīgā zināšanu ekonomikā. Tas ir stratēģiskais mērķis – vidējo un augsto tehnoloģiju nozaru īpatsvara palielināšana Latgales un Latvijas rūpniecības struktūrā no esošajiem 31,6% līdz 50% 2013. gadā, bet tālākajā perspektīvā (2013. - 2025.g.) – līdz vidējam ES līmenim – 70% (sk. 1. tab.).

1. tabula

Konkurētspējīgas rūpniecības nozaru struktūra (pēc pievienotās vērtības) un to līmeņa salīdzinošs novērtējums dinamikā

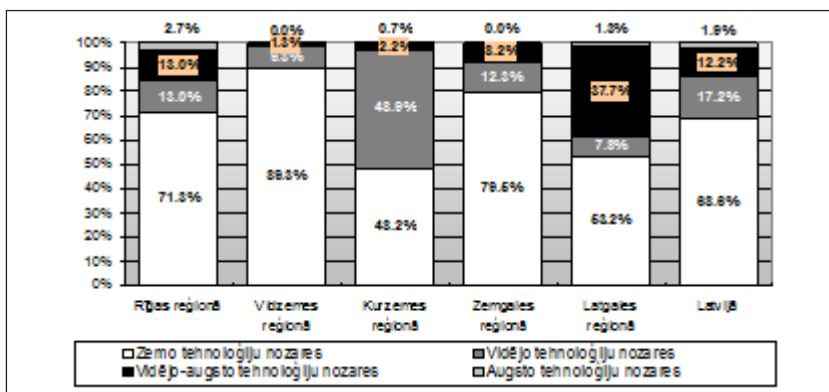
Rādītāji	2003. g. līmenis		Prognoze	
	Latvijas rādītājs	ES-15 vidējais rādītājs	Vidējā termiņa (līdz 2013. g.)	Ilgtermiņa (līdz 2025. g.)
Zemo tehnoloģiju nozares (%)	68,4	30	50	Tuvu
Vidējo tehnoloģiju nozares (%)	28,2	51	40	ES vidējai
Augsto tehnoloģiju nozares (%)	3,4	19	10	struktūrai

Avots: [6; 53]

Apskatīsim ražojošās rūpniecības reģionālo struktūru atkarībā no pielietojamo tehnoloģiju līmeņa [6; 53]:

- **zemo tehnoloģiju nozares:** pārtikas produktu un dzērienu ražošana, tabakas izstrādājumu ražošana, tekstilizstrādājumu ražošana, apģērbu ražošana, ādas miciešana un apstrāde, apavu ražošana, koksnes, koka un korķa izstrādājumu ražošana, celulozes, papīra un papīra izstrādājumu ražošana, izdevējdarbība, poligrāfija un ierakstu reproducēšana u.c.;
- **vidējo tehnoloģiju nozares:** naftas pārstrādes produktu, gumijas un plastmasas izstrādājumu ražošana, metālu ražošana, gatavo metālizstrādājumu ražošana, izņemot mašīnas un iekārtas u.c.;
- **vidēji augsto tehnoloģiju nozares:** ķīmisko vielu ražošana, krāsu, pernicu u.tml. pārklājumu, tipogrāfijas krāsu un mastikas ražošana, mazgāšanas, tīrīšanas un spodrināšanas līdzekļu, smaržu un kosmētisko līdzekļu ražošana, sintētisko šķiedru ražošana, iekārtu, mehānisku un darba mašīnu ražošana, elektrisko mašīnu un aparātu ražošana, automobiļu, sliežu transporta līdzekļu ražošana, motociklu un velosipēdu ražošana u.c.;
- **augsto tehnoloģiju nozares:** farmaceitisko, medicīnisko un fitoķīmisko preparātu ražošana, biroja tehnikas un datoru ražošana, radio, tehnikas un sakaru iekārtu un aparatūras ražošana, medicīnisko un optisko instrumentu, pulksteņu ražošana, lidaparātu ražošana u.c.

Pievienotās vērtības struktūra ievērojami atšķiras pa reģioniem (skat. 3. attēlu). Vidzemes reģionā 100% ir zemu tehnoloģiju rūpniecība, tāda pati situācija ir Kurzemē – 97% no rūpniecībā saražotās pievienotās vērtības veido zemo un vidēji zemo tehnoloģiju nozares. Savukārt, Latgales reģionā zemo un vidēji zemo tehnoloģiju produkcija veido tikai 61% pievienotās vērtības, bet 39% veido augstās un vidēji augstās tehnoloģijas.



3. att. Latvijas reģionu rūpniecības nozaru struktūra pēc pievienotās vērtības sadalījumā pa zemo, vidējo un augsto tehnoloģiju nozarēm

Avots: [6; 23]

Latvijas ekonomikai ir atvērts raksturs: preču eksporta un pakalpojumu apjoms 2006. gadā sastādīja 34.1% no ārējā tirdzniecības apgrozījuma, bet imports 65.9% [11]. Tas nozīmē, ka Latvijas ekonomika zināmā mērā ir atkarīga no citām valstīm un no ekonomiskā stāvokļa citās valstīs. Tāpēc nedaudzi satricinājumi globālajā vai reģionālajā noieta tirgū var ievērojami ietekmēt ne tikai konkrētas nozares darbību, bet arī valsts ekonomikas attīstību kopumā.

Pašlaik Latvija ārējā tirgū sevi pozicionē kā zemo un vidējo tehnoloģiju produkcijas eksportētājs ar nelielu pievienoto vērtību, jo Latvijas ekonomikas eksporta konkurētspēja pamatā ir saistīta ar tās pārorientāciju no industriālās darbības uz servisa un starpniekdarbības veidiem, kā arī ar relatīvi zemo reģionālā darbaspēka cenu.

### 3. Teritoriālais mārketinga kā svarīgs reģionālās ekonomikas efektivitātes paaugstināšanas līdzeklis

Mūsdienu ekonomists Filips Kotlers un viņa kolēģi piedāvā izmantot mārketinga pieeju kā svarīgu ekonomisko instrumentu teritoriālās ekonomikas attīstībā. [9]. Mūsdienās reģions ir interesants kā teritorija, kur ir izdevīgi ieguldīt investīcijas, kur ir perspektīvi atbriekt, dzīvot un nodarboties ar biznesu. Šīs konkurences sekmes ir atkarīgas gan no viena reģiona unikālajām priekšrocībām pār otru (piemēram, ģeogrāfiskais stāvoklis, klimats, teritorijas platība, dabas izrakteņi), gan arī no citiem faktoriem, kurus veido pats reģions: imidžs, investīciju klimats, politiskais kurss, iedzīvotāju izglītošana. Tomēr, ir jāapzinās, ka reģiona imidžs un tas, kādā virzienā tas attīstās un attīstīsies, vispirms ir atkarīgs no cilvēkiem, kas dzīvo šajā reģionā. Iedzīvotāju personības uztveres analīze reģiona perspektīvas jomā ļaus novērtēt reģiona attīstības perspektīvas un reģiona potenciālu. Par empīriskajiem datiem izmantosim Latvijas iedzīvotāju aptaujas rezultātus, kuru veica SKDS pētījumu centrs ANO attīstības programmas ietvaros sadarbībā ar Daugavpils Universitātes Sociālo pētījumu institūtu. Aptauja tika veikta 2005. gada augustā, respondentu skaits – 1020 cilvēki [2]. Latgales reģiona iedzīvotājiem, kā arī kopumā pārējo Latvijas reģionu iedzīvotājiem patīk dzīvot savā reģionā (skat. 2. tabulu).



2. tabula

**Atbilžu sadalījums uz jautājumu: “Vai Jums patīk dzīvot Jūsu dzīvesvietā?” atkarībā no respondenta dzīvesvietas reģiona, %**

Reģions	Patīk (iesk. atbildes “ļoti patīk” un “drīzāk patīk”)	Nepatīk(iesk. atbildes “ļoti nepatīk” un “drīzāk nepatīk”)	Grūti pateikt / Nav atbildes
Rīga	90,1	6,4	3,5
Vidzeme	92,1	5,8	2,1
Kurzeme	91,5	7,0	1,4
Zemgale	79,1	13,5	7,4
Latgale	84,3	10,6	5,0
<b>Pavisam</b>	<b>88,0</b>	<b>8,3</b>	<b>3,7</b>

*Avots: [6; 30]*

Tomēr, kā liecina aptaujas dati, vienādi ciešu teritoriālo piederību iedzīvotāji izjūt attiecībā pret Latvijas valsti un savu dzimto ciemu/ pagastu/ pilsētu – aptuveni 70%. Piederību rajonam/reģionam izjūt apmēram 40–45% aptaujāto, apmēram tik pat lielā mērā izjūt piederību Baltijas valstīm. Savukārt, piederību jaunajam, lielākajam teritoriālajam veidojumam – Eiropas Savienībai – izjūt tikai piektā daļa Latvijas iedzīvotāju [2; 34].

Atbilžu sadalījums uz jautājumu “Kuras nozares Jūsu dzīvesvietā, jūsuprāt, būtu iespējams attīstīt?” atkarībā no tā, kurā reģionā ir respondenta dzīvesvieta, ļauj mums atklāt nozares, kurus nākotnē centīsies attīstīt reģioni (skat. 3. tabulu).

3. tabula

**Atbilžu sadalījums uz jautājumu: “Kuras nozares, jūsuprāt, būtu iespējams attīstīt Jūsu dzīvesvietā?” atkarībā no respondenta dzīvesvietas reģiona (atzīmēja visas piemērotās atbildes) %**

<i>reģioni</i>	Rīgas		Vidzemes		Kurzemes		Zemgales		Latgales		Vidēji	
	%	rangš	%	rangš	%	rangš	%	rangš	%	rangš	%	rangš
<i>nozares</i>												
Tūrisms un izklaide	55,6	1	62,0	1	56,3	1	55,2	1	55,0	1	57,1	1
Veselības aprūpe, rehabilitācija	43,8	3	54,5	2	46,5	3-4	37,4	4	36,3	6	44,5	2
Kultūra	47,9	2	45,0	3	16,9	10	30,7	5-6	30,0	9	37,4	3
Kokapstrāde	12,8	10	44,2	4	46,5	3-4	38,7	3	45,0	3-4	34,1	4

### 1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Lauksaimniecība	4,2	13	42,1	5	53,5	2	40,5	2	53,8	2	33,6	5
Būvniecība	33,5	5	35,5	6-7	29,6	6	26,4	7	38,1	5	33,0	6
Izglītība	38,7	4	35,5	6-7	21,8	9	24,5	8-9	35,6	7	32,8	7
Amatniecība	23,6	9	32,2	9	28,9	7	30,7	5-6	45,0	3-4	30,9	8
Pārtikas pārstrāde	19,5	10	33,9	8	42,3	5	24,5	8-9	35,0	8	29,3	9
Tirdzniecība	31,3	6	30,2	10	22,5	8	20,9	10	23,8	10	27,0	10
Informācijas tehnoloģijas	27,8	7-8	14,9	12	14,8	11	8,6	14	14,4	12	17,7	11
Finanšu pakalpojumi	27,8	7-8	16,5	11	7,7	13	9,8	13	8,1	13	16,4	12
Transporta un noliktavu saimniecība	17,9	11	14,0	13	13,4	12	10,4	11-12	19,4	11	15,4	13
Derīgo izrakteņu ieguve	1,9	14	2,5	14	2,1	14	10,4	11-12	1,3	14	3,3	14

Avots: [6; 32]

Mūsdienu reģions ir atvērta sistēma; tieši tāpēc reģiona statuss un tā attīstības iespējas vienlīdz ir atkarīgas gan no iekšējiem, gan no ārējiem faktoriem. Uz trešās tūkstošgades robežas pasaules ekonomika daudzējādā ziņā ir mainījusies. Mūsdienās eksperti izšķir trīs ekonomikas līmeņus: globālais (jeb pasaules), nacionālais un lokālais. Investīciju resursi šajos līmeņos tiek sadalīti nevienmērīgi – līdz 90% no investīcijām saņem pasaules ekonomika, ap 7% – nacionālā un tikai 3% no investīcijām tiek ieguldīti lokālajos ekonomikas projektos [11; 7-11]. Tādējādi, ja reģions plāno attīstīties, tad tam nepieciešamie resursi ir jāmeklē globālajā ekonomikas līmenī. Tomēr pasaules resursu nepietiek, un pasaules karu un krīžu pieredze ir apstiprinājums tam. Cīņa par resursiem ir pārvērtusies par asu un nepārtrauktu konkurenci, bet ekonomikas globalizācija tikai paātrina tās tempus. Tādēļ reģions neizbēgami ir spiests sniegt un pārdot sevi pasaulei kā laukumu, kā instrumentu īpaši perspektīvu pasaules projektu realizēšanai. Latgales reģiona mārketinga stratēģijai vispirms jābūt virzītai uz apmeklētāju un investoru piesaistīšanu reģionā un reģionālo preču/pakalpojumu eksporta attīstību. Izšķir četras reģionālā mārketinga stratēģijas: imidža mārketingis, pievilcības mārketingis, infrastruktūras mārketingis un personāla mārketingis. [6; 24-28].

*Imidža mārketingis.* Viena no visbiežāk sastopamajām reģiona stratēģiskajām izvēlēm. Imidža mārketinga vadošais instruments ir komunikāciju pasākumi, kas demonstrē reģiona atvērtību kontaktiem un ļauj ārējiem patērētājiem labāk iepazīt reģionu, pārliecināties par esošo reģiona priekšrocību būtību.

*Pievilcības mārketingis (ievērojamas vietas, izklaides).* Izšķir dabiskās ievērojamās vietas: krastmalas, upes, ezerus, kalnus, jūras; vēsturiskais mantojums ir: muzeji, arhitektūras pieminekļi, dievnami; šeit minamas arī izcilas personības, kultūras un atpūtas objekti (stadioni, parki, tirdzniecības centri).

*Infrastruktūras mārketingis.* Faktori, kas ļauj pārvaldīt reģiona ilgtermiņa interesi no patērētāju puses, dalās divās lielās grupās: funkcionēšanas faktori un attīstības faktori. Teritorijas funkcionēšanas galvenie faktori: personiskās drošības nodrošinājums un sabiedriskās kārtības sargāšana; dzīvojamā fonda (t.sk. viesnīcas) stāvoklis un ekspluatācija; ceļu stāvoklis, transporta apkalpošana; ūdens apgāde, gāzes apgāde, siltumapgāde, elektroapgāde; atkritumu sakopšana; parku esamība; skolu esamība un attīstība, pirmsskolas iestāžu esamība. Biznesam tie ir nodokļu stimuli, zemes un infrastruktūras komponentu iegādāšanās vai nomas iespējas. Reģionu attīstības faktori ir jauno ražotņu atklāšana un veco ražotņu attīstība; ražošanas un tirgus infrastruktūras, komunikāciju dinamika; nodarbinātības līmenis un struktūra, labklājības līmenis; investīciju dinamika; augstākās un tālākizglītības iespēju attīstība.

*Personāla mārketingis.* Labklājības pakāpenisks uzlabojums un apmierinātības ar reģionā dzīvi paaugstināšana ir svarīga tālākās attīstības un reģiona konkurētspējas garantija.

Var secināt, ka par Latvijas ekonomikas ražošanas sfēras efektivitātes paaugstināšanas stratēģiskiem pamatvirzieniem mūsdienā atvērto integrācijas procesu apstākļos var uzskatīt šādus: pirmkārt, ražošanas sektora produktivitātes palielināšana, pamatojoties uz klasterizāciju; otrkārt, pastāvošās darbietilpīgo un energoietilpīgo ekonomikas ražošanas tehnoloģiju pārorientācija kapitālietilpīgajās un zinātņietilpīgajās; treškārt, teritoriālā mārketinga instrumentu un formu izmantošana ražošanas efektivitātes paaugstināšanai un rūpniecības uzņēmumu un pakalpojumu sfēras uzņēmumu konkurētspējas uzlabošanai, jaunu uzņēmēju piesaistei reģionā pozicionēšanas un tās iespēju pārdošanas veidā; reģiona pozitīvā imidža veidošanai, lai piesaistītu potenciālos iekšējos un ārējos investorus.

### Izmantotā literatūra

1. Eglītis J., Eglītis U. Linkopības attīstības dimensijas Latvijā: linu klastera izveide Latgalē// Reģionālais ziņojums. Pētījumu materiāli. Nr. 3 (2007). Daugavpils: DU Akadēmiskais apgāds “Saule”, 2008. 92.–104. lpp.
2. Latvia. Human Development Report 2004/2005. Human Capability in the Regions. Riga: UNDP; LU ASPRI, 2005.
3. Ozoliņa Ž., Tisenkopfs T. Latvija eiropeizācijas krustceļos. Riga: LU SZF, 2005.
4. Petrova I., Jermolajeva E. Eiropas valstu pieredze teritoriālajā mārketingā un tās izmantošanas iespējas Latvijā. Daugavpils: DU Akadēmiskais apgāds “Saule”, 2007.
5. Vispārējā ekonomiskās darbības klasifikācija NACE 1.1 red. Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2004.
6. Voronovs V., Petrova I., E. Račko. Reģionālās ekonomikas konkurētspējas paaugstināšana un aktīvā adoptācija globalizācijas apstākļos. Daugavpils: Saule, 2006.
7. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики, 2005. № 4. С. 81-84.
8. Воронов В., Гришин А., Петрова И. Региональная экономика в условиях глобализации: проблемы, решения, перспективы. Даугавпилс: Ин-т транспорта и связи, 2006.
9. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
10. Портер М. Конкуренция. Москва: Изд. дом Вильямс, 2000.
11. Плюснин Н. Территориальное развитие: маркетинговый подход // Экономический журнал, 2004. № 2. С. 7-11.
12. <http://www.csb.lv> (18.10.2007).

Iesniegts 2008. 27.02.

## Development of Regional Economy and Factors of its Growth in Latvia

### Summary

Among the basic strategic trends of Latvia's economic production sector efficiency growth under conditions of modern open integration processes the following ones should be mentioned: first, the increase of economic productivity by means of its clustering; second, reorientation of the existing labour-, material- and power-consuming economic technologies into capital- and science-consuming ones; third, the active usage of tools and forms of territorial marketing for the growth of production efficiency and for the growth of competitiveness of industrial and service business.

## UZKRĀJUMU UN REZERVES KĀ RISKU VADĪŠANAS FINANSIĀLIE INSTRUMENTI PRIMĀRĀS UN SEKUNDĀRĀS SFĒRAS UZŅĒMUMOS

Raksta mērķis ir izpētīt uzkrājumu un rezervju veidošanās procesus primārās un sekundārās lauksaimniecības ražošanas nozarēs un novērtēt to lomu risku vadīšanā uzņēmumos. Mērķa sasniegšanai tika risināti šādi uzdevumi: noskaidrota uzkrājumu un rezervju veidošanās dinamika un attīstības tendences iepriekš minētajās lauksaimniecības ražošanas nozarēs, novērtēta rezervju un uzkrājumu lomas veidošanos risku vadīšanai šajos uzņēmumos. Latvijā zinātnieki vairāk pievēršas kredītu un finanšu riska faktoru izpētei, bet risku vadīšanas finansiāliem instrumentiem veltītu zinātnisku publikāciju praktiski nav. Uzkrājumi ir salīdzinoši jauns jēdziens Latvijas ekonomikā. To nozīme aizvien pieaug, jo tie būtiski ietekmē gan uzņēmuma peļņu, pašu kapitālu, gan uzņēmuma maksātspēju. Lielu īpatsvaru uzņēmuma pasīvos veido rezerves, jo to veidošana atbilstoši Latvijas likumdošanai bija obligāta. Rezervju apjoms un ietekme uz uzņēmuma finansiālo stāvokli pakāpeniski samazinās. Uzkrājumu pieaugums uzņēmumos ir vērojams atbilstoši izmaiņām Latvijas likumdošana un pēdējos trīs gados strauji palielinās. Uzņēmumiem detalizētāk ir jāizstrādā uzkrājumu veidošanas un novērtēšanas politika.

**Atslēgas vārdi:** uzņēmums, uzkrājumi, rezerves, riski.

### Ievads

Rezervju un uzkrājumu veidošanas nepieciešamības norādes un pamatojums un tās teorētiskā bāze atrodama jau Ādama Smīta (Smits, 1759 p. 101) darbos. Viņš norāda riska faktoru dažādo ietekmi uz cilvēku-uzņēmēju, tam pieņemot lēmumus.

Par rezervju veidošanu risku vadīšanai ar uzņēmuma finanšu instrumentiem pirms vairāk kā gadsimta konkrēti savos darbos raksta Ālfrēds Maršāls (Maršāls A., 1879 p.25).

Mūsdienu finansisti un ekonomisti (Jakušonoka I., 2003; Arhipova I., Arhipovs S., 2005; Rivža P., 2004) savos pētījumos Latvijā vairāk pievēršas kredītu un finanšu risku faktoriem, to identificēšanai, draudu un iespēju novērtēšanai, un citiem risku vadīšanas jautājumiem, bet risku vadīšanas finansiālie instrumenti un to konkrētie veidi rezervēm un uzkrājumiem veltītu zinātnisku pētījumu publicējumi nav sastopami.

Darba mērķis: izpētīt uzkrājumu un rezervju veidošanās procesus primārās un sekundārās lauksaimniecības ražošanas nozarēs un novērtēt to lomu risku vadīšanā uzņēmumos.

Mērķa īstenošanai tika risināti šādi **darba uzdevumi**:

- noskaidrot uzkrājumu veidošanas dinamiku lauksaimniecības, mežsaimniecības, medniecības, zivsaimniecības un to ražojumu pārstrādes uzņēmumos;
- izpētīt pašu kapitāla, rezervju, uzkrājumu un peļņas struktūru un dinamiku primārās un sekundārās sfēras uzņēmumos;
- novērtēt rezervju un uzkrājumu lomas veidošanos risku vadīšanai lauksaimniecības, mežsaimniecības, medniecības, zivsaimniecības un to ražojumu pārstrādes uzņēmumos.

### **Materiali un metodes**

Teorētiskās bāzes dziļākai izpētei un diskusijas veidošanai izmantota speciālā zinātniskā literatūra un likumi. Secinājumu formulēšanai, kā arī atklāto parādību interpretācijai izmantotas analīzes un sintēzes metodes. Uzkrājumu, rezervju, peļņas un pašu kapitāla strukturālo attiecību noskaidrošanai izmantotas dinamisko laicrindu analīzes metode un strukturālā analīze, korelācijas analīze, kam izmantoti oficiālie statistikas dati (Latvijas Statistikas...–2006).

### **Pētījumu rezultāti un diskusija**

1. Uzkrājumu un rezervju veidošanas daži teorētiskie un dokumentārie aspekti.

Uzkrājumu un rezervju veidošanas teorētiskie pamati atspoguļojas normatīvajos dokumentos - likumos, Ministru kabineta noteikumos, Latvijas Grāmatvedības Standartos un Starptautiskajos Grāmatvedības Standartos. Galvenās uzkrājumu pamatnostādnes ir atrunātas 1. LGS (Latvijas Grāmatvedības standarts). Tā kā uzkrājumi tiek atzīti vērtībā, kas atbilst iespējami precīzākajai izdevumu summai bilances sastādīšanas datumā, tad tām ir jābūt tādām summām, ko uzņēmums ir gatavs maksāt lai nokārtotu savas saistības. Tādēļ ir jāņem vērā visi riski un nenoteiktības, kas ietekmēs uzkrājumu seššanai nepieciešamo summu. Uzkrājumi tiek veidoti šodien, bet peļņa ir tikai iespēja, kuras lielums nav zināms vai var būt arī zaudējumi. Jāuzsver, ka uzkrājumu mērķis ir pēc iespējas pareizāk parādīt uzņēmuma saistības, to finansiālo rezultātu nevis manipulēt ar peļņu. Investori, kas iegulda uzņēmumā savu kapitālu vispirms novērtē riska

pakāpi, ar mērķi iegūt peļņu. Tas nozīmē, ka investoriem nepieciešama informācija, pamatojoties uz kuru tiks pieņemts lēmums, vai ir lietderīgi pirkt uzņēmuma daļas, vai pārdot jau esošās daļas, kā arī analizēs uzņēmuma spēju palielināt daļu vērtību un izmaksāt dividendes.

Uzkrājumi ir salīdzinoši jauns jēdziens Latvijas ekonomikā, jo tikai ar 2004. gada 1. janvāri likumā “Par uzņēmuma gada pārskatiem” ir dotas vispārīgas definīcijas par uzkrājumu būtību un principu ievērošanu. Daudziem uzņēmumiem nav bijusi motivācija un skaidrība, kādēļ ir nepieciešams veidot uzkrājumus, tāpat tas ir saistīts ar papildus darbu. Bez tam, veidojot uzkrājumus, nereti būtiski izmainās gan nesadalītā peļņa, gan pašu kapitāls, kas ne vienmēr uzņēmumam ir izdevīgi, īpaši ja uzņēmumam ir starptautiska sadarbība, vai tas kotējās biržā. Jebkuram uzņēmuma ir dota izvēles situācija – novērtēt savu uzņēmumu un pieņemt lēmumu, kādi uzkrājumu veidi uzņēmumam ir jāveido, kā tie ietekmēs finanšu pārskatus, lai sastādītie finanšu pārskati sniegtu patiesu un skaidru priekšstatu par uzņēmuma pārskata gadu. Uzkrājumu neveidošana skar arī nākotnes peļņas veidošanos.

Arī lauksaimniecības uzņēmumi ir sākuši veidot uzkrājumus. Mainoties likumdošanai aizvien palielinās uzkrājumu īpatsvars un summa komersantu bilancēs. Aizvien vairāk uzņēmumu sastādot finanšu pārskatus ņem vērā visus faktorus, kuri spētu ietekmēt finanšu pārskatu kvalitāti un ticamību.

Lielu īpatsvaru uzņēmuma pasīvos veido rezerves. Atbilstoši iepriekšējo gadu likumdošanai uzņēmumiem bija jāveido rezerves kapitāls – 5% apmērā no nesadalītās peļņas, līdz tā apmēri sasniedza vienu trešdaļu no pamatkapitāla. Šis rezerves kapitāls bija paredzēts kā papildus garants nākotnes kreditoru parādu saistību izpildei, lai pašu kapitāls būtu ar rezervi. Rezervju būtība – uzņēmuma dalībnieki nolemj visu peļņu neizmaksāt dividendēs, bet kādu daļu atstāt uzņēmuma attīstībai-ilgtermiņa ieguldījumu vai apgrozāmo līdzekļu iegādei. Pēc Komerclikuma rezerves turpmāk vairs nav jāveido, bet arī šeit nav skaidri definēts ko darīt ar iepriekšējos gados izveidotam rezervēm, kas faktiski ir uzņēmuma peļņas daļa.

## 2. Uzkrājumu veidošanas dinamika

Uzkrājumu veidošanas procesu un dinamikas izpētes programmā tika iekļauti sādi uzdevumi:

- visu Latvijas komersantu rīcības analīze;
- primārās sfēras komersantu attieksmes noskaidrošana;
- sekundārās sfēras komersantu rīcības izpēte.

1. tabula

**Uzkrājumu dinamika visu komersantu kopējā bilancē  
2000.–2005. gadu periodā Latvijā**

Rādītāji	Gadi					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Uzkrājumi, milj. Ls	133.1	123.9	122.7	138.7	190.8	216.10
· ķēdes pieaugums, milj. Ls	-	-9.2	-1.2	16.0	52.1	25.30
· bāzes pieaugums, milj. Ls	-	-9.2	-10.4	5.6	57.7	83.0
· bāzes pieauguma temps, %	-	-6.9	-7.8	4.2	43.3	62.4

*Avots: autores aprēķini pēc CSB datiem / Source: author's  
compute according to the CSB data*

Kā redzams 1. tabulā, uzkrājumu veidošanā iezīmējas divi posmi: analizējama perioda pirmajā pusē komersanti nav augstu vērtējuši uzkrājumu nozīmi. Kā norāda dinamikas laikrindas analīze, to kopsumma pat ir samazinājusies, bāzes un ķēdes pieaugums ir negatīvs. Situācija un komersantu attieksme būtiski mainījies sākot ar 2003. gadu, kad ķēdes pieaugums sasniedz 16 milj. Latus. To varēja ietekmēt likumdevēja rīcība, jo 2003. gadā tika veikti grozījumi likumā “Par uzņēmuma gada pārskatiem”, kuri stājās spēkā ar 2004. gada 1. janvāri. Šie grozījumi nosaka, ka katram uzņēmumam precīza finanšu stāvokļa atspoguļošanai obligāti ir jāveido uzkrājumi. Uzkrājumu veidus nosaka pats uzņēmums. Iespējams, ka šādu likuma izmaiņu ietekmē 2004. gadā uzkrājumi pieauga par 52 milj. Ls jeb par 38% salīdzinot ar 2003. gadu un par 43% salīdzinot ar bāzes 2000. gadu. Vēl vairāk komersantu attieksme mainījies 2005. gadā, kad bāzes pieauguma temps pārsniedza 62%. 1. tabulā ir dati un aprēķini par visiem komersantiem (komercsabiedrībām), bet pētījuma galvenie objekti ir primārās un sekundārās ražošanas lauksaimniecības uzņēmumi. Tāpēc tālāk tiek veikta ekonomiskā analīze par katru no šīm sfērām atsevišķi (sk. 2. un 3. tabulas).



2. tabula

**Primārās sfēras komersantu uzkrājumu dinamika to bilancēs  
2000.–2005. gadu periodā Latvijā**

Rādītāji	Gadi					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Uzkrājumi, milj. Ls	1.9	2.4	3.1	4.5	4.8	5.4
• bāzes pieaugums, milj. Ls	-	0.5	1.2	1.7	2.9	3.5
• ķēdes pieaugums, milj. Ls		0.5	0.7	1.4	0.3	0.6
• ķēdes pieauguma temps, %	-	26.3	29.2	45.2	6.7	12.5
• bāzes pieauguma temps, %	-	26.3	63.1	94.7	152.6	184.2

*Avots: autores aprēķini pēc CSB datiem*

No 2.tabulā sakārtotiem datiem un veiktajiem aprēķiniem secinu, ka lauksaimniecības un citu primārās sfēras nozaru uzņēmumi ir novērtējuši uzkrājumu nozīmi risku vadīšanai, par ko liecina 4 pazīmes: 1) uzkrājumu summas konsekvents un progresējošs pieaugums visā analizējamā periodā; 2) nemitīgs, pozitīvs un progresējoši liels bāzes pieaugums visā analizējamā periodā; 3) straujš ķēdes pieauguma temps analizējamā perioda pirmajā pusē; 4) bāzes pieauguma temps katru gadu strauji pieaudzis un visā periodā pārsniedzis 184%, bet pieauguma summa palielinājusies 2.8 reizes.

3. tabula

**Sekundārās sfēras komersantu uzkrājumu dinamika to bilancēs  
2000.–2005. gadu periodā Latvijā**

Rādītāji	Gadi					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Uzkrājumi, milj. Ls	20.6	21.3	19.1	26.7	34.8	32.7
• bāzes pieaugums, milj. Ls	-	0.7	-1.5	6.1	14.2	12.1
• ķēdes pieaugums, milj. Ls	-	0.7	-2.2	7.6	8.1	-2.1
• bāzes pieauguma temps, %	-	3.4	-7.3	29.6	68.9	58.7

*Avots: autores aprēķini pēc CSB datiem / Source: author's  
complate according to the CSB data*

Sekundārās sfēras komersantu sastāvā Latvijā ietilpst – lauksaimniecībā, mežsaimniecībā, medniecībā un zivsaimniecībā ražotās produkcijas pārstrādes un apstrādes komercsabiedrības un individuālie komersanti (3. tabula).

Šo uzņēmumu attieksme pret uzkrājumu veidošanu analizējamā periodā nav vienmērīga – tā mainījiesies 2003. gadā, kad uzkrājumu summa pieauga

par 6.2 milj. Ls un ķēdes pieauguma temps sasniedz 32%. Vēl būtiskāka ietekme bijusi likuma “Par uzņēmuma gada pārskatiem” grozījumiem, kuri stājās spēkā ar 2004. gada 1. janvāri. Tajā gadā uzkrājumi pieauga par 14.2 milj. Ls, bet ķēdes pieauguma temps pārsniedza 53%. Arī bāzes pieauguma temps 2004. gadā sasniedza 69%. Pieauguma apstākļiem 2005. gadā var būt divi cēloņi: sasniegts uzkrājumu veidošanas stratēģiskais vai normatīvais mērķis, vai arī prioritāšu maiņa komersantu finansiālajā darbībā.

Uzņēmuma vadība ne vienmēr atbalsta rezervju veidošanu, jo rezerves tiek veidotas no peļņas, tā samazinot izmaksājamo dividendu summu. Bez tam rezerves ir uzņēmuma pašu kapitāla sastāvdaļa un ļoti svarīgs finansiālo risku vadīšanas instruments. To veidošanas tiešais mērķis ir nodrošināties pret zaudējumiem, pret kādu no riska faktoriem.

Pamatojoties uz apsvērumiem, ka rezervju apjomam ir būtiska ietekme uz uzņēmuma finansiālo stāvokli, ir vēlams rezervju masu stabilizēt un uzturēt pietiekamā apjomā, lai tas būtu viens no daudzo finansiālo un pārējo daudzo risku vadīšanas svarīgiem instrumentiem.

### Secinājumi

1. Uzkrājumu nopietna veidošana, to būtisks un straujš pieaugums komersantu uzņēmumos Latvijā sācies tikai pēdējos 3 gados.
2. Rezervju apjoms un ietekme uz uzņēmuma finansiālo stāvokli pakāpeniski samazinās.
3. Primārās sfēras uzņēmumos uzkrājumu kopsumma vēl ir neliela un tie vēl nav kļuvuši par risku nodrošināšanas reālu finanšu instrumentu. Bez tam šīs sfēras komersanti samazinājuši arī otru riska vadīšanas instrumentu – rezervju summu.
4. Uzņēmumiem ieteicams detalizētāk izvērtēt situāciju, noteikt attīstības prioritātes un tad izstrādāt uzkrājumu veidošanas, novērtēšanas un atzišanas politiku.

### Izmantotā literatūra

1. Arhipova, I., Arhipovs, S. (2005) Riska vadības terminoloģijas aspekti. *LLU Raksti*, Nr. 15. Jelgava: LLU, 3.–8. lpp.
2. Burroughs, P.A & McDonnell, R.A. (1999) Principles of Geographical Information Systems. *Oxford University Press*. UK, 333. lpp.
3. Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes. Latvijas Grāmatvedības Standarts Nr.1 (2004) *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 23, 2004. gada 12. februārī., 5. lpp.

4. Gada pārskata likums: LR likums. (1992) *Ziņotājs* Nr. 44, 1992. gada 12. novembrī., 4.–5. lpp.
5. Jakušonoka, I. (2003) Finanšu riska analīzes problēmas un iespējas lauksaimniecības uzņēmumos. *Economic Science for Rural Development*. Jelgava: LLU, 243.–249. lpp.
6. Jakušonoka, I. (2005) Finanšu un kredītu riski. *Riski lauksaimniecībā un privātajā mežsaimniecībā*. Zinātniskā monogrāfija. Jelgava: LLU, RTU, 461.–516. lpp.
7. *Latvijas Statistikas gadagrāmata 2006*. (2006) Rīga: CSP, 37 lpp.
8. Leitāne, L. (2004) Pārskats pēc 1. SGS. *Finansists* Nr. 6, 18.–19. lpp.
9. Marshall, A. (1879) *The Pure Theory of Foreign Trade. The Pure Theory of Domestic Values*. <http://www.lycos.com/info/alfred-marshall—economist-alfred-marshall.html>.- resurss aprakstīts 2007. gada 1. martā.
10. Rivža, P. (2004) Riska faktoru izvērtēšana un riska vadība Latvijas lauksaimniecībā. LLU Raksti, Nr. 11. Jelgava: LLU, 3.–8. lpp.
11. Smith, A. (1759) *The Theory of Moral Sentiments*. <http://www.econlib.org/Library/Smith/smMS.html>:-resurss aprakstīts 2007. gada 1. martā.

Iesniegts 2008. 15. 02.

## Provisions and Reserves as Financial Instruments for Risk Administration at Enterprises Relating to Primary and Secondary Spheres

### Summary

The aim of the article is to study the formation processes of provisions and reserves in the primary and secondary agricultural production branches, as well as to evaluate their role in the risk administration in companies. The following tasks have been performed in order to achieve the aim: identification of the formation dynamics of provisions and reserves, as well as development tendencies of the aforementioned agricultural production branches, evaluation of the role of provisions and reserves formation in the risk administration of these companies. Scientists in Latvia mostly pay attention to the study of credit and financial risks, while publications about risk administration for financial instruments essentially do not exist. Provisions is a relatively new term in the Latvian economy. The significance of provisions gradually increases, for they significantly influence the income of the company, the stock itself, as well as the paying capacity of the company. A great part of the company's liabilities is formed by the reserves, since according to Latvian legislation their establishment is obligatory. The volume of reserves and their influence on the financial condition of the company gradually decreases. The rapid increase of the provisions during the last 3 years is subject to the changes in Latvian legislation. The companies should more thoroughly develop the policy of provision formation and evaluation.

## **АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РЕГИОНАМ И ОТРАСЛЯМ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ЛАТВИИ**

Рост экономики любого государства в современных условиях обуславливается внедрением современных, отвечающих последним достижениям науки и техники, средств производства и технологий. Поэтому многие государства, в том числе и Латвия, сталкиваются с объективной необходимостью стимулирования инвестиционной деятельности в целях повышения конкурентоспособности экономических субъектов, модернизации и реконструкции существующих производственных мощностей и создания новых, что особенно актуально в условиях интеграции и глобализации современной мировой экономической системы.

Инвестиции выступают важнейшим средством активизации экономической деятельности территории. Инвестиции необходимы, чтобы преодолеть отставание региональной экономики Латвии в самых слабых ее отраслях. Для Латвии болевыми точками развития являются неразвитая инфраструктура (например, плохие дороги затрудняют отправку продукции в порты, а также ухудшает мобильность рабочей силы), низкая эффективность сельского хозяйства, существенные различия в социально-экономическом развитии регионов.

Цель данного исследования: проанализировать объём государственных и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по регионам и отраслям народного хозяйства Латвии.

**Ключевые слова:** инвестиции, государственные инвестиции, прямые государственные инвестиции, государственная инвестиционная программа.

Инвестиции (капитальные вложения) – долгосрочные вложения капитала в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты, дающие экономическую отдачу, как правило, через значительный срок вложения (Видяпина, В., Степанова, М., 2005).

Различают финансовые (покупка ценных бумаг) и реальные инвестиции (вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство, образование и др.).

Инвестиции в реальный капитал представляют собой вложение капитала непосредственно в средства производства и предметы потребления какой-либо отрасли экономики или предприятия, результатом

чего является образование нового капитала или приращение наличного капитала (здания, оборудование, товаро-материальные запасы и т.д.). Реальные инвестиции ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала. При этом может быть использован также заемный капитал, в том числе кредит банка. В таком случае банк также становится инвестором, осуществляет реальное инвестирование.

В странах с развитой корпоративной собственностью практически все долгосрочные вложения осуществляются посредством ценных бумаг, в первую очередь акций. Поэтому реальные инвестиции являются в основном сферой деятельности коммерческих банков.

Что касается инвестиций в денежный капитал (это вложения финансовых средств в виде кредитов и в ценные бумаги), то здесь прироста реального капитала не происходит, происходит лишь покупка, передача титула собственности. Говоря по-другому, инвестиции в денежный капитал — это средства для будущего инвестирования в реальный капитал страны, часть из которых в таковой может и не превратиться.

Поэтому если инвестиции в денежный капитал (их называют финансовыми вложениями) складываются с инвестициями в реальный капитал (их часто называют инвестициями в нефинансовые активы), то, с одной стороны, получится двойной счет, а с другой — не все финансовые вложения обернутся реальным капиталом.

Финансовые инвестиции могут стать как дополнительным источником капитальных вложений, так и предметом биржевой игры на рынке ценных бумаг. Но часть портфельных инвестиций — вложения в акции предприятий различных отраслей материального производства — по своей природе ничем не отличаются от прямых инвестиций в производство.

Финансирование инвестиций осуществляется за счет внутренних и внешних источников. К внутренним источникам относятся собственные средства предприятий и сбережения населения, бюджетные ассигнования (из государственного и местных бюджетов), а также долгосрочные кредиты и займы (государственные и коммерческие). Внешними источниками являются частные прямые и портфельные иностранные инвестиции, а также иностранные кредиты и займы (в том числе под гарантии правительства).

Источниками инвестиций (до 2003 года включительно) были государственный бюджет и специальные бюджеты (фонд государственных автомобильных дорог, фонд инфраструктуры железной дороги,

фонд развития портов, фонд защиты окружающей среды, фонд государственного здравоохранения, фонд социального страхования), а также бюджеты самоуправлений, а так же займы и поручительства, предоставленные самоуправлениями, взятых самоуправлениями для предприятий самоуправления. В соответствии с решением 22 июля 2003 года кабинета министров ЛР, начиная с 2004 года, государственный специальный бюджетный статус сохраняет только специальный фонд агентства социального страхования. Остальные упомянутые специальные бюджеты включены в основной бюджет государства. Министерства отраслей народного хозяйства в компетентны определять порядок принятия решений по распределению средств.

В развитых государствах уровень государственных инвестиций составляет 2,5-3,5% по отношению к ВВП страны. Например, в государствах Европейского Союза в 2000 году удельный вес государственных инвестиций от ВВП был 2,3%, в то же время в США – 3,3%. В свою очередь, в новых государствах Европейского Союза государственные инвестиции в среднем 4,5% от ВВП (источник данных: Eurostat).

В Латвии этот показатель до 2004 года составлял в среднем 3,4 %, что примерно на 1% меньше, чем в целом по ЕС. После вступления Латвии в Европейский Союз, благодаря доступности структурных фондов наблюдалось увеличение уровня государственных инвестиций в 2005 году на 1,2%, – т.е. до 4,6% от ВВП (соответственно в 2006 году до 5,2% от ВВП) (Krūze, A., 2008) .

Таблица 1.

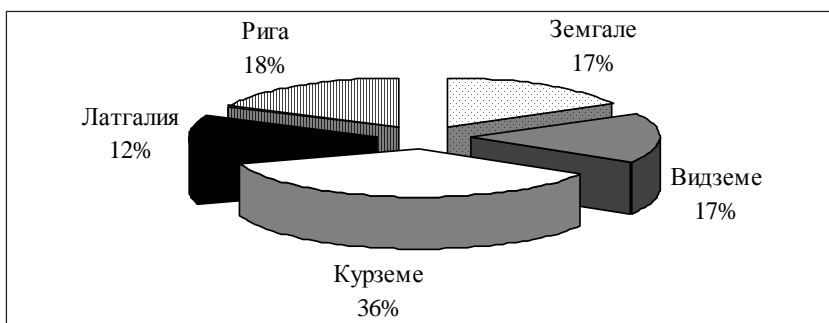
**Объём вложенных финансовых средств в рамках государственной инвестиционной программы в 2000.–2004 гг. (в млн. лат)**

Отрасли/ министерства \ Год	2000	2001	2002	2003	2004
министерство обороны	2,431	3,169	8,981	7,445	7,508
департамент туризма	-	-	-	0,059	0,095
департамент энергетики	29,242	10,066	4,691	4,795	1,199
министерство финансов	5,967	4,743	5,387	4,495	8,627
МВД	5,102	9,592	13,439	18,420	9,522
министерство образования и науки	9,782	13,692	15,767	6,003	7,591
министерство культуры	0,908	0,618	1,378	5,586	1,907
министерство благосостояния	10,538	9,162	9,418	2,885	3,218

министерство по делам самоуправлений и регионального развития	-	-	-	0,751	0,352
министерство сообщений	37,611	34,305	31,385	34,548	30,230
министерство юстиции	2,179	2,321	3,193	1,771	0,280
министерство здоровья	-	-	-	3,696	1,256
министерство среды	34,843	24,987	11,543	14,922	17,480
министерство земледелия	1,762	1,584	1,924	2,537	1,780
<b>Всего:</b>	<b>141,072</b>	<b>115,243</b>	<b>111,962</b>	<b>108,113</b>	<b>91,295</b>

**Источник:** “Ziņojums par valsts investīcijām” (2008) [http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item\\_file\\_5404\\_emzin\\_300305\\_vipzin.doc](http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item_file_5404_emzin_300305_vipzin.doc)—(21.02.2008).

Распределение финансовых средств в рамках государственной инвестиционной программы по регионам проходило почти равномерно, за исключением региона Курземе.



**Рис 1. Распределение финансовых средств по регионам в 2004 году**

**Источник:** “Ziņojums par valsts investīcijām” (2008)

В регионе Курземе в проекты по защите окружающей среды вложено 7,753 млн. лат от общих вложений по проектам Европейского Союза. Проекты упомянутой отрасли региона Риги профинансированы в размере 2,689 млн. лат, региона Видземе — в размере 2,169 млн. лат и региона Земгале — в размере 2,948 млн. лат.

В регионе Курземе, не считая проекты по защите окружающей среды, самую большую финансовую поддержку приобрели проекты самоуправления в сфере транспорта (15% средств из вложенного в регион общего финансирования), культуры (7%) и образования (7%).

В регионе Латгалия в больших объемах профинансированы проекты в сфере образования (35% из вложенного в регион общего фи-

## 1. daļa

### Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

нансирования), транспортную отрасль (17%), здравоохранение (15%) и энергетическую отрасль (12%).

В регионе Риги кроме проектов направленных на развития водного хозяйства, в 2004 году средства вложены в проекты связанные со сферами транспорта и образования, соответственно 20% и 19% из общего финансирования предназначенного для региона Риги.

В регионе Видземе 45% средств от общего финансирования приходится на проекты связанные со сферой образования, и 40% на проекты, связанные с защитой окружающей среды.

Также в регионе Земгале приоритет имели проекты, разработанные в сферах защиты окружающей среды и образования, соответственно 58% и 24% из общего, предназначенного для региона, финансирования.

Таблица 2.

#### Объём финансовых средств в проектах самоуправления по регионам Латвии в 2004 году (млн. лат и %)

Источник финансов	Основной бюджет	Средства из Государственного бюджета	Средства из бюджета самоуправлений	Средства других источников	Общая сумма
Регион					
Курземе	7,203	3,001	0,401	1,001	11,606
Латгалия	3,532	0,150	0,089	0,066	3,837
Рига	5,739	0,000	0,124	0,060	5,923
Видземе	4,510	0,493	0,230	0,190	5,423
Земгале	5,288	0,073	0,065	0,031	5,457
Всего	26,272	3,717	0,909	1,348	32,246

*Источник: "Ziņojums par valsts investīcijām" (2008) [http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item\\_file\\_5404\\_emzin\\_300305\\_vipzin.doc](http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item_file_5404_emzin_300305_vipzin.doc) (21.02.2008)*

В Латвии в 2005 году нефинансовые инвестиции - долгосрочные материальные вложения и вложения в основные средства - составили 1,8191 млрд. лат, что на 14% больше, чем в 2004 году. Нефинансовые инвестиции в общественный сектор в 2005 году составили 595,4 млн. лат или 33% от их общего объема, что на 6% больше, чем в 2004 году. В свою очередь, в частном секторе – 1,2237 млрд. лат или 67% от общего объема, что на 18% больше, чем в 2004 году. 38% от всех нефинансовых инвестиций или 683,0 млн. лат составляли устройства и машины. В промышленность вложено 601,8 млн. лат или 33% нефинансовых инвестиций, транспорт, хранение и связь – 274,6 млн. лат (15%), опто-



вую и розничную торговлю; ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовой техники и устройств – 251,7 млн. лат (14%).

Объем нефинансовых инвестиций в Латвии в 2006 году достиг 2006,3 млн. лат. Нефинансовые инвестиции в государственном секторе в целом составили 649,7 млн. лат (32% от общего объема нефинансовых инвестиций). Инвестиции в частном секторе в 2006 году, в свою очередь, составили 1356,6 млн. лат (68% от общего объема) (“Латвийский Вестник”. № 13/2007 (705)).

Согласно данным Центрального статистического управления, нефинансовые инвестиции в общественном секторе Латвии в первом квартале 2007.года составили 354,2 млн. лат (33% от их общего объема), в частном секторе – 731,5 млн. лат (67%). На устройства и машины в первом квартале 2007 года пришлось 32% от всех нефинансовых инвестиций или 346,8 млн. лат, на прочие вспомогательные средства и инвентарь – 23% или 247,0 млн. лат. В промышленность было вложено 346,8 млн. лат или 30% от общего объема нефинансовых инвестиций, в отрасль транспорта, хранения и связи – 149,7 млн. лат или 14%, в оптовую и розничную торговлю, а также ремонт автомобилей, мотоциклов, предметов индивидуального пользования и бытовой аппаратуры – 135,5млн.лат(12%) (“Латвийский Вестник”. № 13/2007 (705)).

Таблица 3.

### Объём нефинансовых инвестиций (в млн. лат)

Год\сектор	2004	2005	2006	1 квартал 2007
Общественный	559.6	595.4	649,7	354.2
Частный	1.0034	1.2237	1356,6	731.5
Всего:	1.564	1.8191	2006.3	1.0857

*Источник:* “Прямые иностранные инвестиции”  
[http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1981](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1981) (20.02.2008)

Уже со времени получения Латвией независимости, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) были значительной движущей силой ее экономики, при этом наблюдался устойчивый рост с удвоением объема этих инвестиций каждые 45 лет. Занимая в настоящее время 6 место среди новых государств ЕС по ПИИ на душу населения, Латвия продолжает пользоваться большим авторитетом среди как региональных, так и мировых вкладчиков ПИИ (“Прямые иностранные инвестиции” [http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1981](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1981)).

Таблица 4.

**Объем ПИИ на конец периода (млн. лат)**

Год	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
МЛН. лат	521	750	886	1047	1277	1488	1634	1775	2361	2961	4037

*Источник: “Прямые иностранные инвестиции”*

*[http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1981](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1981) (20.02.2008)*

Главными источниками прямых иностранных инвестиций в Латвию были и остаются соседние страны региона Балтийского моря, которые работают в Латвии с самого начала 90-х годов. В настоящее время, по данным Банка Латвии, самыми крупными иностранными инвесторами являются предприниматели из Швеции (14,1%), Германии (11,0%), Эстонии (11,8%), России (6,6%), Дании (8,4%), Финляндии (6,2%) и Норвегии (4,7%). Вышеописанные инвесторы формируют в общей сложности 62,8% всего объема ПИИ, охватывая множество сфер от финансов, телекоммуникаций и торговли до создания полностью ориентированного на экспорт производства.



**Рис. 2. Объем ПИИ по странам их происхождения, на конец 2006 г.**

*Источник: Прямые иностранные инвестиции”*

*[http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1981](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1981) (20.02.2008)*

Высокий уровень интереса к Латвии сохраняется по двум основным причинам:

- значительная разница в расходах на эксплуатацию на «западном» и «восточном» побережье Балтийского моря;

- инвесторы стремятся присутствовать на быстроразвивающемся балтийском рынке и наблюдают за появлением дальнейших стратегических возможностей в России и СНГ.

Швеция является лидером по объёму прямых иностранных инвестиций в экономику Латвии на протяжении уже многих лет. Еще в 2000 году размер ее прямых инвестиций составлял в Латвии 171 млн. лат. В последнее время эта цифра выросла до 567 млн. лат. Причина столь стремительного роста кроется в использовании различных методов для прямых иностранных инвестиций, прежде всего в интенсивном ипотечном кредитовании и агрессивной конкурентной политике шведских банков. Косвенным доказательством этого являются показатели главных отраслей, в которых сконцентрированы инвестиции наших северных соседей по Балтийскому морю. Первое место—финансовое посредничество, за ним—недвижимость, затем традиционная для скандинавов розничная и оптовая торговля.

Выбор отрасли для инвестиций обуславливается исключительно ее перспективами. Конечно, в первую очередь это финансовый сектор. Как известно, два крупнейших в Латвии коммерческих банка, Hansabanka и SEB Unibanka, принадлежат шведским предприятиям Swedbank и SEB соответственно. Такой интерес к латвийским кредитным учреждениям объясняется, прежде всего, её высоким уровнем развития, а также хорошими перспективами по выходу на восточный рынок. В розничной торговле интересы Швеции успешно представляет компания Rimi (“Что думают о Латвии Швеция, Финляндия и Норвегия” <http://pribalt.info/pub.php?id=skandinavija>). А в области телекоммуникаций в Латвии хорошо закрепился шведско-финский концерн TeliaSonera, который является совладельцем компаний Lattelecom и LMT. В Латвии активно действуют около 400 компаний со шведским капиталом.

Если говорить о размере прямых инвестиций в основной капитал латвийских предприятий, то тут Швеция занимает второе место. Всего, согласно данным Банка Латвии, в 2007 году шведы в виде прямых инвестиций в основной капитал накопили три миллиона лат. Стоит назвать крупнейших инвесторов поименно: Tele2 Holdings, SEB Latvijas Unibanka, Rimi Latvija. Что приятно, лидеры топа шведских инвесторов, в отличие от норвежцев, активно развивают в Латвии и рынок связи (Tele2, LMT, Telia), и пищевую промышленность (Aldaris, Rīgas dzirnavnieks, Rēzeknes dzirnavnieks), и строительство (J.O.Z.).

Согласно статистике, всего в Латвии зарегистрировано около 240 предприятий с норвежским капиталом. На первый взгляд, эта цифра не впечатляет. Но если посмотреть на названия наших фирм в Латвии, можно понять, что количество не всегда важнее качества. Например, взять такие компании с норвежскими корнями, как Statoil и DNB NORD. На счету каждого примерно 20 млн. инвестиций в Латвию. Не менее известны в Латвии фирмы Linstow или Narvesen. По объему прямых накопленных инвестиций в Латвию Норвегия занимает девятое место. За 2005-2006 гг. норвежцы вложили в нашу страну порядка 188,5 млн. лат. Больше всего их интересовала наша недвижимость, оптовая и розничная торговля. Что касается вложений в основной капитал латвийских предприятий, то норвежцы сейчас находятся на четвертом месте. Правда, надо отметить, что практически все эти деньги были вложены в приобретение недвижимости, необходимой для нужд предприятий. Что отражает и список крупнейших фирм Латвии с норвежским капиталом—первые строчки в нем занимают компании по недвижимости Jaunrogas attostobas uzņēmums, Elevators Andrejsala, Juta termināls, Transporta būve и Ostas nami, у которых один инвестор—фирма Portpro. Недвижимость занимает и семь следующих строчек, сразу после компании Statoil, которая не могла не попасть в топ крупнейших инвесторов страны со своей сетью АЗС. Из других отраслей стоило бы, наверное, упомянуть еще норвежскую Moller Baltikum, которая имеет свой интерес в автомобильном бизнесе. Auto Rga, Auto Group Baltic и Moller Auto Baltic работают под патронатом этой компании. По данным на апрель 2006 года, объем прямых инвестиций Финляндии в Латвию составил 295 млн. евро. Это ставит наше государство на 6-ю позицию среди крупнейших инвесторов Латвии, вслед за Швецией, Германией, Эстонией, Данией и Россией. Кроме того, в Латвии уже действует несколько крупных финских игроков. В их числе и вышеупомянутая шведско-финская компания TeliaSonera, которая является совладельцем латвийских телекоммуникационных компаний Lattelecom и LMT, Stockmann, сеть киосков Narvesen или банк Nordea (представитель Nordea Finland). Кстати, это является довольно распространенной практикой у бизнесменов, когда они сначала закрепляются в Эстонии, а уже затем продвигаются дальше — в Латвию и Литву (“Что думают Латвии Швеция, Финляндия и Норвегия” <http://pribalt.info/pub.php?id=skandinavija>).

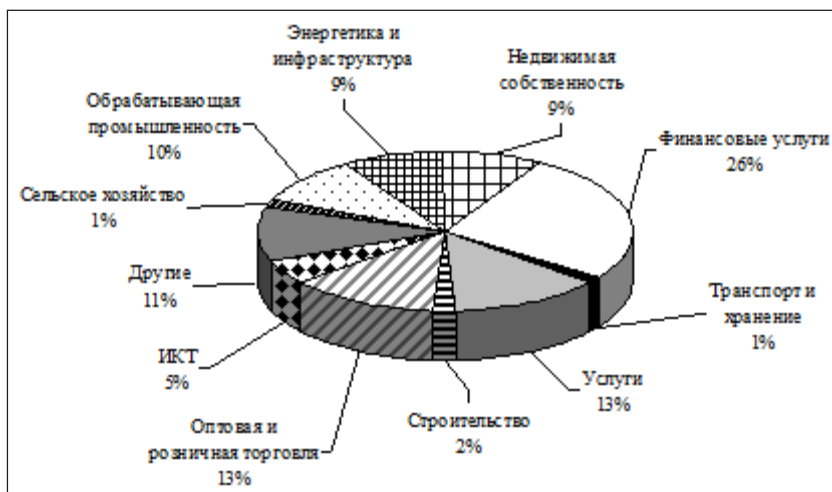


Рис. 3. Объем ПИИ по сектора народного хозяйства, на конец 2005 г.

Источник: Прямые иностранные инвестиции”  
[http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1981](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1981) (20.02.2008)

Использование государственных инвестиций и привлечение ПИИ в регионы и отрасли народного хозяйства Латвии, позволяют: во-первых, использовать дополнительные источники финансирования объектов местной экономики на условиях кредитования (срочности, платности, возвратности); во-вторых, предприятия и объекты, которые создаются на территории Латвии в ходе такого сотрудничества (на условиях кредита), остаются на территории Латвии в качестве элементов национального богатства; в-третьих, иностранные инвестиции позволяют латвийской экономике использовать передовой положительный зарубежный опыт, технологические новинки для увеличения темпов и объёмов производства ВВП; в-четвёртых, способствует повышению конкурентоспособности финансовой системы страны; в-пятых, способствует интеграции народного хозяйства и регионов Латвии в мировую экономику.

Вместе с тем стоит отметить и инвестиционные негативы латвийской экономики:

- неравномерное распределение инвестиций по регионам, в основном Рига и Рижский район,
- продажа предприятий принадлежащих латвийским акционерам иностранным инвесторам.

### Использованная литература

1. “Ziņojums par valsts investīcijām” (2008) [http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item\\_file\\_5404\\_emzin\\_300305\\_vipzin.doc](http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item_file_5404_emzin_300305_vipzin.doc)–(21.02.2008).
2. Региональная экономика: Учебник. / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. М.: ИНФА-М, 2005. 666 с.
3. “Латвийский Вестник”. № 13/2007 (705).
4. “Прямые иностранные инвестиции” [http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1981](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1981) (20.02.2008).
5. “Что думают о Латвии Швеция, Финляндия и Норвегия” <http://pribalt.info/pub.php?id=skandinavija> (20.02.2008).

Заявлено 17.02.2008.

### Analysis of Public and Direct Foreign Investments in Regions and Industries of National Economy of Latvia

#### Summary

Investments are considered to be the main tool of improving current crisis situation in the economy, of providing structural changes in the national economy, of stimulating regional development and technical progress. The research results on the volume of state and direct foreign investments in regions and branches of the national economy of Latvia are presented in the article.

## **ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Конкурентоспособность является движущей силой развития государства, региона, предприятия, организации. В многочисленных публикациях, посвященных конкурентоспособности экономики Украины, доминирует достаточно одностороннее представление о реализации конкурентных преимуществ, рассматриваются только международные рейтинги, где Украина выглядит не лучшим образом. Одновременно много вопросов, касающихся внутренних составных конкурентных преимуществ не исследованы. Серьезным просчетом является отсутствие структурного анализа взаимосвязей и взаимозависимостей народнохозяйственного комплекса - главного источника и ключевого направления модернизационных преобразований, являющегося условием национальной конкурентоспособности.

Целью данного исследования является анализ влияния человеческого капитала на обеспечение национальной конкурентоспособности.

Главными задачами являются: определение проблем воспроизводства и развития человеческого капитала, поиск путей решения этих проблем и исследование влияния человеческого капитала на обеспечение конкурентоспособности национальной экономики.

Проведенный в ходе исследования анализ показал, что человеческий капитал обеспечивает, прежде всего, инновационное развитие украинской экономики, а инновационные процессы являются основой конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, человеческий капитал, индекс развития человеческого потенциала.

В ходе рыночных реформ в Украине мало внимания уделялось проблемам развития человеческого капитала. Сравнительно с 1990 годом в стране многократно сократились объемы производства в авиакосмической отрасли, в строительстве кораблей, тракторов, экскаваторов, в электронике, а в рамках мирового разделения труда Украина специализируется преимущественно как производитель полуфабрикатов и сырья (Основні показники економічного і соціального стану України 1996–2005 роки, 2007). В следствии этого, основная тенденция в формировании человеческого капитала в стране сегодня — это невостребованность высоко квалифицированной рабочей силы и за-

мена ее на низко квалифицированную. В связи с этим, необходимо реально оценивать существующие проблемы развития человеческого капитала, решение которых даст возможность вывести страну на более высокий уровень экономического развития. (Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки), 2004).

Первая среди таких проблем – неудовлетворительная динамика человеческого капитала сравнительно с развитыми странами, которая отражается индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Вторая проблема – это использование человеческого капитала не в полной мере, т.е. невостребованность квалифицированных кадров. К началу процесса трансформации в Украине был сформирован значительный научно-технический, образовательный, квалификационный потенциал. Трудности преобразований связаны с некоторым обесцениванием квалификации человеческого капитала, как в следствии развала экономики и не принятия ей достижений информационно-технологической революции (ИТР), так и через перестройку системы образования и оттока высококвалифицированных кадров.

Третья проблема заключается в том, способна ли существующая в Украине система отраслей науки, образования, здравоохранения и культуры воспроизводить на качественно новом уровне нематериальное богатство, наращивать и осуществлять его опережающее развитие для обеспечения конкурентоспособности. Эта проблема имеет два аспекта. С одной стороны, известно, что страны со значительно меньшим объемом и несовершенной структурой человеческого капитала (например, Малайзия, Таиланд, Вьетнам) осуществили качественный прорыв в экономике преодолевая историческую экономическую отсталость. Украина же до 90-х годов XX века владела таким нематериальным богатством, какого не было в этих странах. Основы, заложенные в украинском человеческом капитале, могут быть модернизированы и приспособлены к инновационным и экономическим преобразованиям.

Но ситуация является такой, что имеющийся человеческий капитал не всегда может обеспечить нужды «новой экономики» и поддержку конкурентоспособности. Эффективное решение текущих и долгосрочных заданий возможно, если материальные и нематериальные активы экономики находятся во взаимответственности. Даже небольшие технологические сдвиги в реальном секторе показали нехватку квалифицированных кадров на отечественных предприятиях. Это значит, что отрасли науки, образования, здравоохранения и культуры должны компенсировать значительные потери и риски, которые возникли



в годы реформ, а так же одновременно воспроизводить и наращивать человеческий капитал на качественно новой основе. Вместе с тем, состояние и уровень развития социальных отраслей показывает, что их реформирование и модернизация невозможны без прорыва в ресурсном обеспечении.

Четвертая проблема – это существующие отрицательные проявления в человеческом капитале и возможности их сокращения. В человеческом капитале необходимо выделить формирования как позитивного (база для развития и преобразований), так и отрицательного характера (сложившиеся демографические тенденции; кризис ценностных ориентаций, мировоззренческих аспектов и мотиваций; глубокое социальное неравенство, разница в доходах, образовательном, культурном и мотивационном потенциале, какие нередко рождают прямую деградацию людей, глубокая дифференциация регионов по основным специальным показателям развития и человеческого капитала; рост отрицательных форм адаптации разных групп населения к новым реалиям жизни; отсутствие социального консенсуса, который был бы не насажден сверху, а родился и поддерживался снизу).

Пятая проблема – это игнорирование роли культурной составляющей развития человеческого капитала. Не секрет, что культурные традиции, ценностные ориентации и нравственные нормы, принятые в обществе, влияют на экономику как через социальную организацию общества (системы формальных и неформальных институтов), так и через человеческий капитал. Для успешного проведения реформ необходимо изменить институциональную систему, но модификация норм поведения людей и ценностных ориентации требует очень продолжительного периода.

Механическое заимствование и внедрение норм и законов, которые сложились в развитых странах, в другую культурную среду и при других условиях, может быть не только неэффективным, но и нежелательным с точки зрения социальной стабильности.

Носителем человеческого капитала является население, и здесь в украинском обществе начала 90-х годов происходят изменения, которые вызывают беспокойство демографов и экономистов. Идет сокращение численности населения. По данным Госкомстата, количество жителей уменьшилось с 52,2 млн. чел. на начало 1993г. до 46,9 млн. чел. на 1 января 2006 года (Основні показники економічного і соціального стану України 1996–2005 роки, 2007). На протяжении 2002–2005 гг. интенсивность сокращения населения несколько затормозилась.

Одним из важных факторов, влияющим на численность населения Украины, является тенденция к снижению ожидаемой продолжительности жизни и увеличение годового разрыва в продолжительности жизни мужчин и женщин. Если в 1991—1992 гг. разрыв в продолжительности жизни мужчин и женщин составлял 9,98 лет, в 2003—2004 гг. он увеличился до 11,45 лет. Средняя ожидаемая продолжительность жизни обеих полов сократилась в этот период с 69,3 до 68,22 лет, то есть на 1,08 лет (Формування чисельності населення України у 2005 році, 2006). Сокращение населения частично связано с демографическим переходом на европейскую модель его воспроизводства, а частично с высокой смертностью. Последствия этого будут очень серьезными не только для пенсионной системы, о чем часто говорят, но и для объема человеческого капитала, который функционирует в украинской экономике. Значительное ухудшение ситуации в одной из трех составных индекса развития человеческого потенциала, который, как было сказано выше, тесно связан с рейтингом конкурентоспособности бизнеса, несет в себе угрозу подрыва позиций отечественных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. В Украине можно выделить несколько систем, которые своим развитием поддерживают человеческий капитал как ресурс национальной конкурентоспособности: модернизация образования, реформа здравоохранения, сокращение масштабов бедности и развитие социальной помощи, развитие рынка труда и реформирование системы оплаты труда.

Особенностью современного состояния является то, что на Украине необходимо разрабатывать преимущественно собственные оригинальные подходы к решению проблем человеческого капитала. Прежде всего это касается развития системы здравоохранения, образования, пенсионной системы, социальной помощи, а также проблем, которые возникли в связи с существующей демографической ситуацией. Существующие в мире системы инвестиций в человека, прежде всего здравоохранение и образование, сложились в принципиально других социально-экономических условиях (в индустриальном обществе) и не отвечают вызовам постиндустриальной эпохи.

С целью адекватного ответа на вызовы, которые стали перед Украиной, необходимо концентрировать силы на приоритетных направлениях социально-экономической политики: на реформе образования, повышении эффективности функционирования системы здравоохранения; на борьбе с бедностью.

### **Модернизация образования**

Человеческий капитал может формироваться и реализоваться только в том случае, если образование существует не само по себе, а является звеном общественных связей, работает на общество, взаимодействует с экономикой. На сегодняшний день Украина имеет большую и диверсифицированную образовательную систему и систему переподготовки кадров. Но сравнительные конкурентные преимущества Украины в сфере образования и фундаментальной науки в основном определяются потенциалом, сформированным в прошлые десятилетия. Вместе с тем, за годы реформ начаты системные преобразования в сфере образования, созданы условия для институциональных преобразований, в первую очередь относительно модернизации структуры содержания общего и профессионального образования, усовершенствование его качества, эффективности управления образовательной системой, вхождение Украины в мировое образовательное пространство.

Вместе с тем, в системе образования развиваются отрицательные тенденции:

- социальная дифференциация приводит к существенному разрыву в подготовке между детьми из семей, представляющих различные социальные группы;
- система профессионального образования не полностью отвечает структуре нужд рынка труда;
- не получила необходимого развития система непрерывного профессионального образования, что тормозит технико-технологические обновление экономики и не дает эффективно модернизировать социальную сферу;
- высшее образование слабо интегрировано с научной деятельностью, что отрицательно влияет на качество подготовки специалистов и одновременно снижает потенциал развития научных исследований в Украине;
- существующая система образования имеет низкую инвестиционную привлекательность, что приводит к ее ресурсному истощению, к низкой конкурентоспособности украинского образования на мировом рынке образовательных услуг.

Исходя из изложенного, целью политики модернизации образования в среднесрочном периоде должно стать обеспечение конкурентоспособности Украины в данной отрасли. Такая цель может быть достигнута, если в ближайшие годы достичь лучшего соотношения издержек

и качества образования, а также издержек и качества научных исследований сравнительно с основными конкурентами. Для этого необходимо внедрить в систему образования новые организационно-экономические механизмы, что обеспечивают эффективное использование имеющихся ресурсов и содействовать привлечению дополнительных финансовых ресурсов, повысить качество образования на основе обновления его структуры, содержания и технологий обучения, привлечь в образование конкурентоспособные кадры, поднять ее инновационный потенциал и инвестиционную привлекательность (Сакайя, Т., 2003).

Для повышения конкурентоспособности человека нужно сосредоточить усилия на реформе всех уровней образования, начиная от дошкольного и заканчивая высшим профессиональным образованием, путем усовершенствования образовательных программ и стандартов, большей ориентации на нужды рынка труда, четкого определения границ обязанностей государства в отрасли образования на разных его уровнях. Параллельно должна быть проведена реструктуризация сети образовательных организаций, упорядочена система бюджетного и внебюджетного финансирования за счет перехода на нормативный метод финансирования и внедрение образовательных кредитов, создание независимых систем контроля качества образования.

В рамках формирования условий для повышения конкурентоспособности человеческого капитала приоритетным является улучшение функционирования здравоохранения, концентрация усилий для борьбы с бедностью. Нужно значительно повысить эффективность программ в области социальной политики и пересмотреть существующие механизмы оказания социальной политики. В связи с этим необходимо создать условия для привлечения бедных трудоспособных граждан к экономической деятельности, содействовать повышению трудовой мобильности среди регионов. На Украине 55,3% от общей численности населения страны – бедные люди.

Обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности невозможно без развития гибкого рынка труда и образования, условий для возникновения эффективных рабочих мест.

Интенсивное развитие экономики и повышение конкурентоспособности на основе преимущественного внедрения информационно-коммуникационных технологий предусматривает принципиально новую для Украины социально-инвестиционную стратегию развития образования рабочих мест, которые требуют высококвалифицированных работников.

## **Выводы**

Национальная экономика Украины значительно отстает в развитии от многих стран, в том числе Малайзии, Таиланда, Вьетнама, которые осуществили качественный прорыв в экономике, преодолевая историческую отсталость. Уровень развития человеческого капитала в этих странах в начале реформ был значительно ниже, чем в Украине, но они своевременно главное внимание уделили развитию своего человеческого капитала. Украина также должна модернизировать свой человеческий капитал, приспособить его к современным инновационным и экономическим преобразованиям. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в Украине неразрывно связано с эффективным развитием человеческого капитала.

## **Использованная литература**

1. Ключков В.В. (1985) Экономика образования: иллюзии и факты. Москва: Мысль.
2. Кудров В.М. (1999) Мировая экономика. Москва: Изд.-во БЕК.
3. Основні показники економічного і соціального стану України 1996-2005 (2007). /Національний банк України. <http://www.hank.gov.ua/Macro/index.htm>.
4. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего. (2003). Москва: Academia.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції». (2004). Київ.
6. Формування чисельності населення України у 2005 році. (2006). (Експрес-доповідь Держкомстату України від 22.05.2006р. № 136.

Заявлено 03.02.2008.

## **Influence of Human Capital on Providing National Competitiveness**

### **Summary**

In the article the human capital factors influencing national competitiveness are considered; the problems of reproduction and development of human capital in Ukraine in the transition period are defined; the ways of solving these problems are singled out.

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЛАТВИИ, ЛИТВЫ И ЭСТОНИИ**

Цель статьи – выявить общие закономерности в региональном распределении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) Латвии, Литвы и Эстонии в зависимости от уровня социально-экономического развития их регионов. С целью оценки перспектив развития и уровня экономической интеграции регионов трех стран приводится их классификация по двум расчетным параметрам на основе региональных данных о внутреннем валовом продукте и объемах прямых иностранных инвестиций в регионах.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, диспропорция регионального распределения, региональная классификация.

Международный валютный фонд дает следующее определение ПИИ: «Прямые инвестиции – это инвестиции, осуществляемые для участия в прибылях предприятия, действующего на иностранной территории, причем целью инвестора является право непосредственного участия в управлении предприятием».

Результаты множества современных теоретических и эмпирических исследований свидетельствуют о том, что потенциальные выгоды от прямого инвестирования разнообразны. Во-первых, ПИИ – источник дополнительного производительного капитала – крайне дефицитного ресурса в условиях глубоких структурных реформ в постсоциалистических экономиках. Во-вторых, прямые зарубежные инвестиции являются развитой формой международного экономического сотрудничества и в силу этого рассматриваются как эффективный способ интеграции национальной экономики в мировую экономику. В-третьих, ПИИ обеспечивают трансферт технологий, ноу-хау, передовых методов управления, маркетинга и, тем самым, способствуют повышению эффективности использования производственных ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей страны (Горшков 2006, с. 24-25). Эмпирические исследования подтверждают наличие “спилловер” эффекта, когда новые идеи и технологии могут быть быстро усвоены местными компаниями (Welsch 2000, pp. 50-52).

Научная литература предлагает еще несколько важных выводов. Во-первых, широко присутствует мнение, что ПИИ – важный, и возможно даже самый важный канал, через который передовая технология передается развивающимся странам. Во-вторых, также присутствует мнение, что ПИИ приводят к более высокой производительности в местных фирмах, в которые осуществлены вложения, особенно в производственном секторе (Blackhurst/Otten 1996).

Для Литвы, Латвии и Эстонии характерна неравномерная концентрация производственных предприятий, капитальных и трудовых ресурсов в регионах. Вследствие этого долевой вклад каждого из регионов во внутренний валовой продукт (ВВП) своей страны имеет существенные различия. Уровень ВВП для потенциальных инвесторов служит показателем емкости внутреннего рынка, и чем он выше, тем более привлекателен регион для потенциальных инвесторов.

Ниже представлено долевое распределение ВВП и общего объема ПИИ в основной капитал по регионам (согласно классификации NUTS 3) каждой из стран.

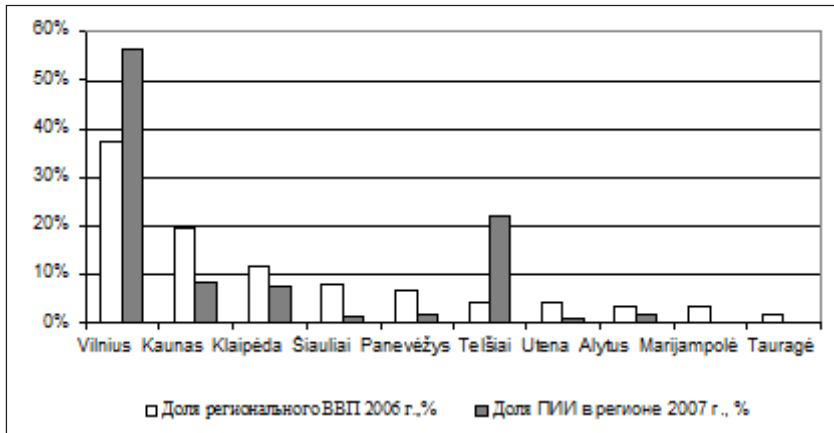


Рис. 1. ВВП и ПИИ регионов Литвы (NUTS 3, удельный вес %)

Источник: данные Statistics Lithuania, <http://www.stat.gov.lt>

Практически для всех регионов Литвы (рис. 1) и Латвии (рис. 2) характерна диспропорция регионального распределения ПИИ – чем ниже вклад региона в общий ВВП страны, тем ниже показатель соотношения доли ПИИ к ВВП.

## 1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

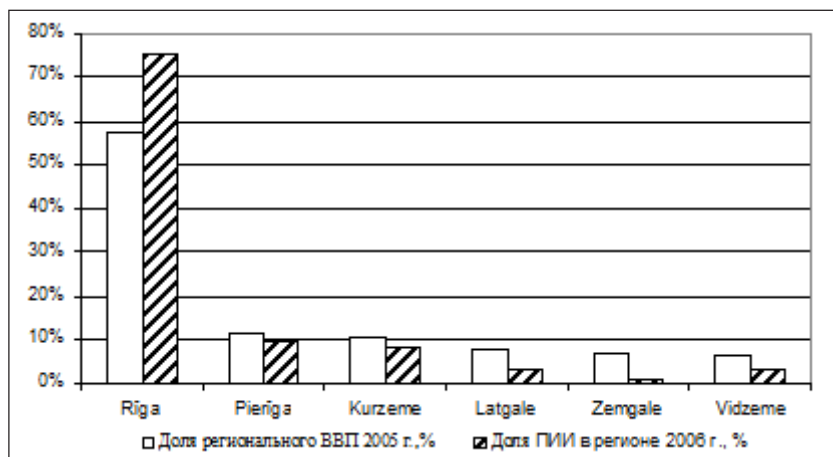


Рис. 2. ВВП и НИИ регионов Латвии (NUTS 3, удельный вес %)

Источник: данные Latvijas Statistika, <http://www.csb.gov.lv>

Хотя в отношении регионов Эстонии (рис.3) данная диспропорция не так характерна, в целом во всех трех странах наблюдается существенное доминирование в экономическом развитии и в объеме привлеченных НИИ одного (столичного) региона над остальными.

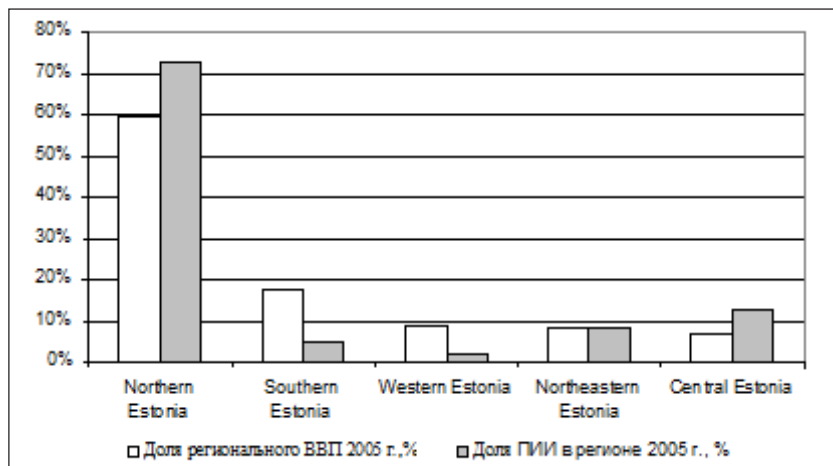


Рис. 3. ВВП и НИИ регионов Эстонии (NUTS 3, удельный вес %)

Источник: данные Statistics Estonia, <http://www.stat.ee>



Более объективным показателем уровня развития региона является ВВП и ПИИ, рассчитанные на душу населения (*per capita*). Рассчитанные на их основе коэффициенты  $\alpha$  и  $\beta$  с учетом теоретических аспектов влияния ПИИ на региональное развитие позволяют классифицировать регионы на 4 типа. Коэффициент  $\alpha$  является показателем, отражающим доленое распределение ПИИ в регионе, а коэффициент  $\beta$  – показатель долевого вклада региона в общий ВВП страны. Коэффициент  $\alpha$  региона рассчитывается как<sup>1</sup>:

$$\alpha_i = \frac{IR_i}{IC}, \text{ где}$$

$IR_i$  – ПИИ на душу населения  $i$ -го региона (ден. ед.);

$IC$  – ПИИ на душу населения в среднем по стране (ден. ед.);

Коэффициент  $\beta$  рассчитывается аналогично коэффициенту  $\alpha$ , но используются данные по ВВП<sup>2</sup>. В случае пропорционального распределения ПИИ и пропорциональности регионального вклада в общий ВВП страны, данные коэффициенты должны иметь значения близкие к показателю наилучшей сбалансированности, т.е. к единице. Критерии классификации регионов на основе показателей  $\alpha$  и  $\beta$  представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Критерии классификации регионов по коэффициентам  $\alpha$  и  $\beta$ .<sup>3</sup>**

$\alpha > 1$	$\alpha < 1$
$\beta > 1$ <b>Tun A.</b> Высокий уровень регионального развития и экономической интеграции в мировую экономику относительно остальных регионов.	<b>Tun B.</b> Высокий уровень регионального развития относительно остальных регионов. Относительно высокая эффективность использования ресурсов и местных инвестиций.
$\beta < 1$ <b>Tun C.</b> Низкий уровень относительного регионального развития при наличии лучших региональных преимуществ для привлечения ПИИ. Есть перспективы роста и интеграции в мировую экономику.	<b>Tun D.</b> Низкий относительный уровень регионального развития и объема привлеченных ПИИ. Наиболее низкие перспективы развития и интеграции в мировую экономику относительно остальных регионов.

<sup>3</sup> Разработка автора

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Результаты классификации регионов Литвы (рис. 4), Латвии (рис. 5) и Эстонии (рис. 6) представлены ниже.

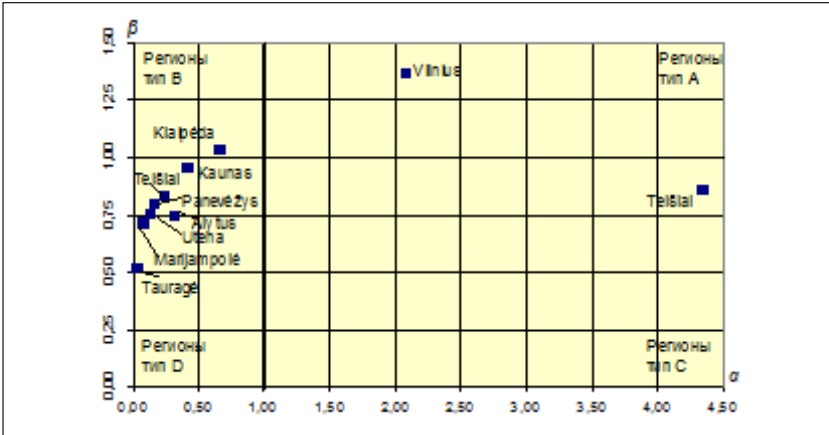


Рис. 4. Классификация регионов Литвы (NUTS 3) по данным 2006/2007 гг.

Источник: данные Statistics Lithuania, <http://www.stat.gov.lt>

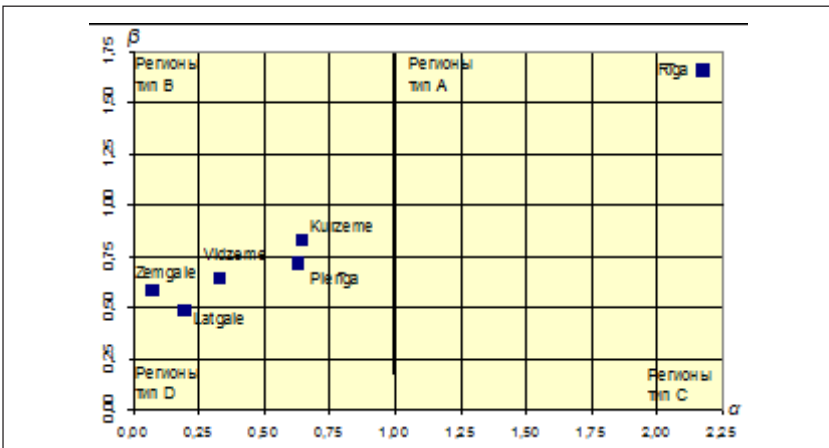


Рис. 5. Классификация регионов Латвии (NUTS 3) по данным 2005/2006 гг.

Источник: данные Latvijas Statistika, <http://www.csb.gov.lv> и Lursoft statistika, <http://www.lursoft.lv>

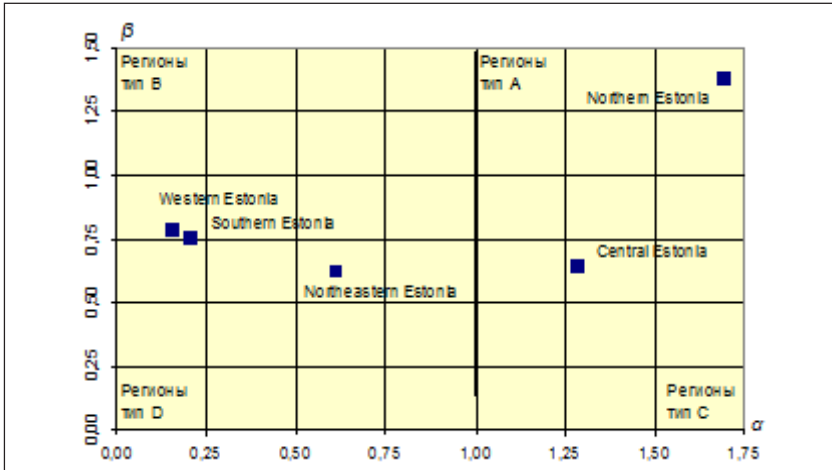


Рис. 6. Классификация регионов Эстонии (NUTS 3) по данным 2005

Источник: данные Statistics Estonia, <http://www.stat.ee>

### Выводы

Прямые иностранные инвестиции вызывают в целевом регионе дополнительные эффекты роста за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов посредством переноса технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга, и являются эффективным способом интеграции регионов в мировую экономику. В силу этого, с точки зрения регионального развития, в притоках ПИИ наиболее остро нуждаются наиболее отсталые регионы.

Для Литвы, Латвии и Эстонии характерна существенная неоднородность регионального развития. Показатели регионального вклада в общий внутренний валовой продукт в каждой из стран отражают доминирование одного (столичного) региона над остальными. Во всех трех странах оценка регионального распределения прямых иностранных инвестиций отражает аккумуляцию их существенной части в наиболее развитых регионах. При этом в большинстве случаев наблюдается диспропорция распределения ПИИ, т.е. чем ниже уровень развития региона, тем ниже относительный объем ПИИ к доле ВВП региона.

Анализ текущего регионального развития трех стран на основе коэффициентов, рассчитанных на основе региональных показателей

ВВП и ПИИ на душу населения показывает низкий уровень регионального развития и объема привлеченных ПИИ большинства регионов Литвы, Латвии и Эстонии относительно ведущих регионов этих стран, что является негативным фактором в отношении оценки перспектив дальнейшего развития и успешной интеграции наиболее отсталых регионов в мировую экономику. Поэтому одной из основных задач национальной инвестиционной политики этих трех стран должен являться поиск дополнительных стимулов привлечения ПИИ в производственный сектор экономики отсталых регионов с целью устранения существенной несбалансированности регионального развития.

### Использованная литература

1. Welsch J. (2000) Globalisierung, neue Technologien und regionale Qualifizierungspolitik, Metropolis.
2. Горшков А. В. (2006) “Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста”. Вестник Челябинского государственного университета. №1: 20-29.
3. Blackhurst R., Otten A. “Trade and foreign direct investment”, [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres96\\_e/pr057\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm) (09.10.1996)

Заявлено 11.02.2008.

### Distribution of Direct Foreign Investments in Dependence of Regional Development of Latvia, Lithuania and Estonia

#### Summary

Foreign direct investments (FDI) create additional effects of economic growth in target regions. Therefore FDI inflows are strongly necessary for less developed regions.

The analysis **shows that** Lithuania, Latvia and Estonia have disparities in economic development of regions and domination of the capital region in each country is significant, it concerns distribution of FDI either. In most cases the disproportion of FDI distribution takes place and its essential part is accumulated in the most developed region of each country. It is negative factor for the further development and successful integration of economically weaker regions into global economy. So one of the primary goals of national investment policy of each of three countries should be the development of additional stimulus for FDI inflow into industrial sector of such regions.

## **АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫРАЩИВАНИЯ ПОДСОЛНЕЧНИКА В УКРАИНЕ**

Украина занимает одно из ведущих мест среди государств, занимающихся выращиванием подсолнечника и производит ежегодно около 11% семян подсолнечника в мире. В нашем государстве подсолнечник—главная культура, что дает около 95% общего производства растительного масла и одна из немногих сельскохозяйственных культур, которая пользуется высоким спросом как на внутреннем, так и внешнем рынках, дает возможность аграрным предприятиям получать высокую прибыль.

Основной проблемой в этой отрасли остается состояние сельскохозяйственных предприятий: окончательно не отработанное законодательство в системе земельных отношений и кредитования; отсутствие оборотных средств товаропроизводителей на приобретение необходимого количества высокоурожайных семян, минеральных удобрений и средств защиты растений.

Цель статьи: проанализировать состояние и экономическую эффективность производства семян подсолнечника и его реализации, выделить основные особенности производства семян подсолнечника в условиях становления рыночных отношений; очертить направления относительно повышения эффективности выращивания подсолнечника.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, урожайность, цена, масличные культуры, семена подсолнечника.

Размер площадей, на которых выращивали подсолнечник в Украине в 80-ые годы, составлял 1,55 млн. га в год. Начиная с 1994 года объемы постепенно увеличивались и в 2006 году достигли 3,7 млн. га, то есть выросли на 138,7%. Экстенсивное расширение посевных площадей существенно повлияло на снижение уровня его урожайности с 17,0 в 1989 до 14,3 — в 2006 году (на 15,9%).

Расширение площадей и снижение урожайности подсолнечника в Украине привели к тому, что валовое производство с 1985 по 2003 годы выросло в 2,5 раза. Следовательно, в течении проанализированного периода объем производства вырос за счет расширения посевных площадей. Поддержать объем производства другим путем товаропроизводители просто не имели возможности. Кроме того наблюдается распространение этой культуры в регионы, климатические условия

которых не отвечают биологическим требованиям для получения высоких урожаев.

Наиболее благоприятные грунтово-метеорологические условия для выращивания подсолнечника наблюдаются на 38% территории Украины: это районы левобережной и центральной Лесостепи, часть северной и восточной Степи. На этих территориях практически каждый второй год позволяет, при условиях соблюдения агротехнологии, получать среднюю урожайность свыше 20 ц/га. Природные условия центральной Степи и северной Лесостепи, могут сформировать урожайность свыше 15 ц/га.

Некоторые предприятия, нарушая научно обоснованный севооборот, высевают подсолнечник не через 8-10 лет, а через 4-5. Такие действия приводят к истощению почвы, распространение болезней подсолнечника, что может стать в перспективе причиной резкого падения производства данной культуры (Шевченко, Оверченко 2000, с.33). Установлено, например, что в Лесостепи оптимальный период высевания — подсолнечника на предыдущее место выращивания составляет 9-10 лет.

Основным регионом производства подсолнечника является южная и юго-восточная часть Украины, где выращивается 24% его валового сбора. В областях, которые занимают наибольшую посевную площадь под этой культурой, наблюдаются тенденции увеличения посевных площадей и снижения урожайности.

Таблица 1.

### Выращивание подсолнечника (все категории хозяйств)

Показатель	Год				
	2002	2003	2004	2005	2006
Собранная площадь, тыс. га	2719	3803	3423	3688	3700
Валовой сбор, тыс. тонн	3271	4248	3052	4706	5300
Урожайность, ц/га	12,0	11,2	8,9	12,8	14,3

*Источник: Сільське господарство України. К., Держкомстат України, 2007*

В последнее время уменьшилась возможность хозяйств применять интенсивные технологии, потому что хозяйства нуждаются в значительных вложениях средств в производство и рассчитывают лишь на природное плодородие почв, которое в результате бесхозяйственности постепенно теряется.

Кроме урожайности на снижение валовых сборов влияют потери при сборе, транспортировке, заготовке и хранении семян подсолнеч-

ника. Из разных источников средний уровень потерь приблизительно 40 кг на гектар, следовательно, в 2006 году имеем общий объем потерь семян 148 тыс. т.

Таблица 2.

**Производство семян подсолнечника по категориям хозяйств, тыс. тонн**

Показатель	Год				
	2002	2003	2004	2005	2006
Все категории хозяйств	3271	4248	3052	4706	5300
В том числе: сельскохозяйственные предприятия	2727	3570	2410	3709	4100
Удельный вес в общем производстве, %	83,4	84	79	78,8	77,4
хозяйства населения	544	678	642	997	1200
Удельный вес в общем производстве, %	16,6	16,0	21,0	21,2	22,6

*Источник: Основні показники розробки річних звітів КСП, радгоспів, міжгоспів по виробництву сільськогосподарської продукції та приватно-орендних підприємств (разом) по Україні за 2002-2006 роки. К., Держкомстат України, 2003-2007 рр.*

Заметные изменения произошли также в производстве семян подсолнечника по категориям хозяйств. В Украине его выращивают в основном большие сельскохозяйственные предприятия—прежние колхозы и совхозы.

В 2006 году доля валового сбора семян подсолнечника в сельскохозяйственных предприятиях составляла более 77%, хозяйства населения составляла 22,6%.

На эффективность производства семян подсолнечника в значительной мере влияют уровень товарности и каналы сбыта, которые обуславливают цену и прибыль.

Анализ рынка сбыта семян подсолнечника в Украине показывает, что значительно уменьшается реализация по бартерным соглашениям. Так, в 2000 году их удельный вес составлял 36,5%, а в 2005 году обменен бартером составлял лишь 0,5%.

Противоположная ситуация с продажей семян подсолнечника на рынке. В 2000 году удельный вес этого канала составлял 45,9%, в 2005 году—91,0%.

Также снижается удельный вес продажи семян населению. Хотя этот канал еще будет некоторое время играть важную роль в хозяйст-

вах как фактор стимулирования работников, несмотря на то, что цены при этом в основном устанавливаются на уровне себестоимости.

Таблица 3.

**Динамика объемов и удельный вес каналов реализации семян  
подсолнечника на внутреннем рынке Украины  
(сельскохозяйственные предприятия)**

Год	Продано всего		В том числе:									
			перерабатывающим предприятиям (включая элеваторы)		населению (включая продажу и выдачу в счет оплаты труда и арендной платы)		на рынке, через собственные магазины, палатки, ком- мерческим структурам...		по бартерным соглашениям		через биржи, аукционы, зарубежным странам	
	тыс.тонн	%	тыс.тонн	%	тыс.тонн	%	тыс.тонн	%	тыс.тонн	%	тыс.тонн	%
2000	2197	100	53	2,4	334	15,2	1008	45,9	802	36,5	0	0,0
2001	1435	100	15	1,0	161	11,2	1093	76,2	165	11,5	1	0,1
2002	1782	100	27	1,5	148	8,3	1503	84,4	104	5,8	—	—
2003	1895	100	51	2,7	112	5,9	1620	88,6	50	2,7	2	0,1
2004	1812	100	5,7	3,1	93	5,1	1639	90,6	23	1,2	—	—
2005	2184	100	96	4,4	89	4,1	1988	91,0	11,0	0,5	—	—

*Источник: Реалізація сільськогосподарської продукції за 2000-2005 роки”.*

*К., Держкомстат України, 2001-2006 рр.*

Товаропроизводители не имеют возможности самостоятельно выходить с пропозицией на бирже и реализовывать семена подсолнечника непосредственно зарубежным странам. Этим занимаются коммерческие структуры (посредники), которые скупают и экспортируют значительный объем семян, или переработав его за давальческой схемой реализуют за пределы страны масло и шрот (Агропромисловий комплекс України 2003, с.348).

В последние годы внутренний рынок стал более либеральным, появились новые покупатели на рынке, посредники, которые контролируют движение семян подсолнечника на перерабатывающие предприятия, оптовые рынки и на экспорт. Ими контролируется и цено-



вая ситуация на внутреннем рынке, то есть основная часть прибыли сосредоточивается у посредников.

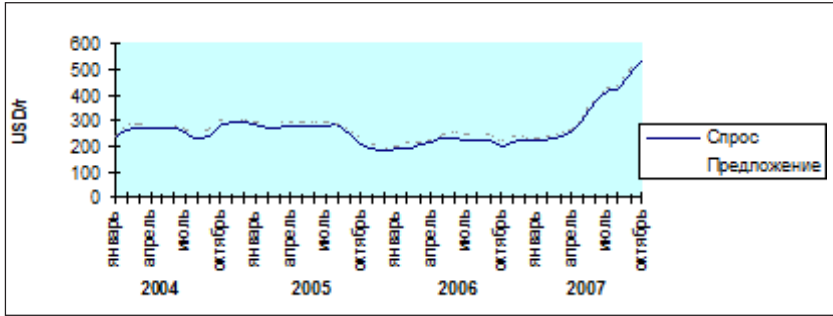


Рис. 1. Динамика цен на семена подсолнечника EXW в Украине

*Источник: Реалізація сільськогосподарської продукції за 2000-2005 роки. К., Держкомстат України, 2001-2006 рр.*

Цена реализации семян подсолнечника в большей мере зависит от сроков продажи и каналов сбыта. Основная часть семян подсолнечника реализуется товаропроизводителями в период уборки урожая, причинами этого являются отсутствие складских помещений для хранения семян и потребность в оборотных средствах. В этот период уровень цен самый низкий.

Кроме внутреннего потребления значительный объем семян подсолнечника экспортируется. До принятия в 1999 году Закона Украины “О ставках вывозной (экспортной) пошлины на семена некоторых видов масличных культур”, ежегодный экспорт подсолнечника из Украины составлял около 1 млн. т., что составляло 40-47% его валового производства. Такой метод крайне необходимо было употребить на государственном уровне, чтобы защитить потребительский рынок Украины и интересы отечественного производителя.

Закон Украины “Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических связях” от 15 сентября в 1995 году дал возможность субъектам внешнеэкономической деятельности работать по разным схемам, которые уменьшали таможенные платежи, несмотря на установленное Верховной Радой вывозную и ввозную пошлину на сырье. Таким образом, экспортеры транспортировали семена подсолнечника для переработки на давальческих условиях за границу без уплаты пошлины.

После уменьшения ставки вывозной (экспортной) пошлины в 2001 году до 17%, экспорт подсолнечника возобновился, и теперь пошлина выполняет регулирующую функцию и стимулирует экспорт товаров с более высокой степенью переработки, а также обеспечивает поступления в бюджет (Верховна Рада снизила экспортную пошлину на семена подсолнечника 2001, с. 17).

Невзирая на действие 17% экспортной пошлины, из урожая в 2003 году экспортирована около 868 тыс. тонн семян подсолнечника, что превышает объемы его экспорта за предыдущие и следующие годы.

Основными импортерами украинских семян подсолнечника являются страны ЕС (Венгрия, Испания, Нидерланды, Франция), другие Европейские страны, страны СНГ (Россия и Беларусь), страны Азии, Африки и Америки, что подтверждает их высокую заинтересованность в приобретении этого сырья.

По данным Государственного комитета статистики экспорт семян подсолнечника из Украины в январе-июне 2007 года вырос на 59,39% по сравнению с январем-июнем 2006 года и составил 298,4 млн тонн на сумму 83,677 млн. дол. США. Наибольшие экспортные поставки этой продукции осуществлялись в Испанию – 97 млн. тонн, Португалию – 37 млн. тонн и Нидерланды – 34,7 млн. тонн. Импорт семян подсолнечника в первом полугодии 2007 года вырос на 33,35% – до 5,872 млн. тонн на сумму 39,56 млн. дол. США. Наибольшие объемы импортных поставок семян подсолнечника осуществлялись из США – 1,6 млн. тонн, Турции – 1,4 млн. тонн, Франции – 1,2 млн тонн (экспорт семян подсолнечника из Украины в I полугодии вырос на 59,4%, импорт – на 33,4% – Госкомстат //www.ekonomica.com.ua/agro/news)

Таблица 4.

#### Экспорт и импорт семян подсолнечника

Год	Экспорт		Импорт	
	Объемт	Ценадол. США/т	Объемт	Ценадол. США/т
2000	833660,6	163,2	642,4	4036
2001	583478,1	171,2	1028,0	1606
2002	68222,9	271,0	904,0	4151
2003	867550,5	243,2	1259	5387
2004	354150,2	277,6	4610	2163
2005	35598,0	281,2	3121	6125

*Источник: Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2000-2005 рр. К., Держкомстат України, Том 1-3, 2001-2006 рр.*

В организации и регулировании рынка семян подсолнечника важно придерживаться оптимальных пропорций относительно реализации этого товара на внутреннем и внешнем рынках. Невзирая на уменьшение валового сбора семян подсолнечника значительная часть была направлена для переработки на отечественных масло-жировых предприятиях.

В последние годы семена подсолнечника стали почти единственным прибыльным товаром на украинском рынке, как при внутренней, так и внешней продаже. Рост спроса на подсолнечник у зарубежных покупателей увеличил объем экспорта и привел к стремительному повышению внутренних цен на семена. Выросли закупочные цены экспортеров и перерабатывающих комбинатов, то есть между этими основными сегментами рынка возросла конкуренция.

От уровня цен на внутреннем и внешнем рынках, государственной политики зависит эффективность производства сельскохозяйственных культур.

Несмотря на снижение прибыли сельскохозяйственной отрасли, уровень рентабельности подсолнечника высокий и темпы его производства в сельскохозяйственных предприятиях растут.

Таким образом, основной масличной культурой в Украине остается подсолнечник, увеличение его производства в стране достигается экстенсивным путем. Урожайность подсолнечника находится в пределах 9-14 ц/га, площади посевов вдвое превысили агрономические нормы соблюдения системы севооборота при его посевах. По интенсивной технологии подсолнечник выращивается на 12% занятых площадей. Средства полученные от реализации семян подсолнечника при рентабельности около 90% используются на другие потребности сельхозпредприятий.

Прямые дотации под посевы подсолнечника не предусмотрены, исключение составляют общие льготы налогообложения и право оставлять в своем распоряжении налог на прибавочную стоимость.

**Выводы.** Основными путями повышения экономической эффективности выращивания подсолнечника являются: целеустремленная государственная политика относительно выращивания культуры, для чего Украина может применить отдельные элементы системы бюджетной поддержки сельского хозяйства ЕС (принятой в 2000 году), в частности, объем предусмотренных бюджетных дотаций для сельского хозяйства в сфере растениеводства можно связать с урожайностью с 1 га (стимулирование применения интенсивных технологий), каче-

ством (маслянистость семян) и с поставками на внутренний рынок; научно обоснованное чередование этой культуры в севообороте и предоставление преимущества гибридам, поскольку их урожайность и стойкость является выше в 1,1-1,5 раза; достижение рационального соотношения посевов масличных культур (расширить площади выращивания рапса и сои в регионах не пригодных для выращивания подсолнечника).

### Использованная литература

#### *Статьи в сборниках:*

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. (2003) Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) /За ред. П.Т.Саблука та ін.—Київ: ІАЕ УААН, с. 348.
2. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2006/2007 маркетинговий рік. (2007) — Випуск 17. — Київ: Інститут аграрної економіки УААН. С. 18—30.

#### *Статьи в журналах:*

3. Верховна Рада знизила експортну пошліну на семена подсолнечника. (2001) “Бізнес”, №26 від 18.06.2001 р.
4. Шевченко А., Оверченко Б. Як зробити вирощування соняшнику беззбитковим. (2000) “Пропозиція”, №5, с. 33—34.

#### *Статистические сборники:*

5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2000—2005 рр. (2001—2006). Київ, Держкомстат України, Том 1—3.
6. Основні показники розробки річних звітів КСП, радгоспів, міжгоспів по виробництву сільськогосподарської продукції та приватно-орендних підприємствах (разом) по Україні за 2002—2006 роки. (2003—2007) Київ, Держкомстат України.
7. Реалізація сільськогосподарської продукції за 2000—2007 роки”. (2001—2007) Київ, Держкомстат України.
8. Сільське господарство України. (2007) Київ, Держкомстат України.
9. Экспорт семян подсолнечника из Украины в I полугодии вырос на 59,4%, импорт — на 33,4% — Госкомстат [//www.ekonomica.com.ua/agro/news/105948](http://www.ekonomica.com.ua/agro/news/105948).

Заявлено 03.02.2008.

## Analysis of Economic Efficiency of Growing of Sunflowers in the Ukraine

### Summary

In this article the economic effectiveness of growing and sale of sunflower seeds is considered; the peculiarities of market relations are touched; directions of increasing of the effectiveness of sunflowers growing are outlined.

## TERITORIĀLĀ MĀRKETINGA STRATĒGIJAS ASPEKTU IZMANTOŠANA ASV UN KRIEVIJĀ: SALĪDZINOŠA ANALĪZE

Rakstā apkopoti teritoriālā mārketinga stratēģijas izmantošanas analīzes rezultāti. Pētījuma mērķis ir izanalizēt un salīdzināt teritoriālā mārketinga stratēģijas, kuras tiek pielietotas ASV, jo šo valsti var pamatoti uzskatīt ne tikai par reklāmas, bet arī par teritoriālā mārketinga pamatlīcēju. Tiek skatītas arī dažu Krievijas reģionu attīstības stratēģijas mārketinga aspektā, jo Krievijai un Latvijai ir ne tikai kopējas robežas un tā ir Latvijas lielākā kaimiņvalsts, kā arī abām valstīm ir kopēja vēsture. Teritoriālais mārketingas pārstāv vienu no ekonomiskajiem instrumentiem, kurš tiek pielietots valstu, reģionu un pilsētu attīstības stratēģiju izstrādē, tāpēc to izmantošanas pieredzes izpēte ir nepieciešama, lai efektīvi izmantotu mārketinga pieeju. Šodien pieaug jaunu paņēmieni meklēšanas aktualitāte Latvijas teritoriju attīstībai sekojošu iemeslu dēļ - globalizācijas un kapitāla integrācijas process, pieaugošā konkurence starp atšķirīgām teritorijām par resursiem un pircējiem, ES nosacījumi, iekšējās valsts problēmas, starp kurām jāatzīmē nevienmērīga reģionu attīstība, iedzīvotāju zems lojalitātes līmenis, augsts migrācijas līmenis.

**Atslēgas vārdi:** mērķtirgi, pozicionēšana, virzīšana, teritoriālais mārketingas.

### 1. Teritoriālā mārketinga jēdziens

Mūsdienās teritoriālais mārketingas kļūt populārāks gan teorētisko pētījumu, gan pielietošanas prakses ziņā. Tas pārstāv daudzu programmu bāzi ar nolūku piesaistīt mērķtirgus teritoriju (valsts, reģiona, pilsētas) priekšrocībām.

Neskatoties uz to, ka teritoriālais mārketingas šodien ir izplatīts attīstītajās valstīs, tā koncepcija joprojām ir diezgan šauri atspoguļota teorijā un sāka attīstīties tikai 20.g. otrajā pusē. Tādējādi teritoriālais mārketingas kā teritoriju attīstības instruments ir nosacīti jauna pētījumu nozare, bet atsevišķi teritoriālā mārketingas paņēmieni un tehnoloģijas tika izmantotas jau sen Teritoriālā mārketingas atsevišķu elementu pielietošanas sākumu var atrast Francijas vēsturē Luija XIV valdīšanas laikā, kad Versaļa kļuva par absolūtās varas fizisko iemiesojumu (Olins 2005, P.152), kā arī ASV dibināšanas vēsturē, kad pārceļotāju no Eiropas piesaistīšanai tika izmantoti vairāki mārketingas komunikācijas instrumenti. Valstu oficiālos simbolus –

karogu, ģerboni, himnu daļēji var uzskatīt par mārketinga tehnoloģiju, kura kalpo identificēšanas, komunikācijas un pilsoņu patriotisma attīstības mērķiem.

Teorētisko un praktisko izstrādņu analīzes rezultātā var secināt, ka viena viedokļa par teritoriālā mārketinga definīciju un koncepciju nav. Pēc autores domām, teritoriālais mārketingu ir darbība, kas ietver tirgus izpēti, produktu veidošanu un to virzīšanu tirgū, lai apmierinātu cilvēku vajadzības un īstenotu teritorijas mērķus (Praude, Vozņuka 2006, 384.lpp.) sociāli ekonomiskās attīstības ziņā. Ar teritoriālo mārketingu tiek saprasti centieni piesaistīt atšķirīgas patērētāju kategorijas konkrētām teritorijām (valstīm, reģioniem, pilsētām) (Kotler 1993, P.99) un atbilstošiem produktiem.

Latvijā vairāk ir zināmi mēģinājumi izmantot praksē tā saucamo “valsts brendingu”, lai izstrādātu Latvijas zīmolu (piemēram brenda identitātes izstrāde uz devīzes “Zeme, kura dzied” pamata). Šis izstrādnes var attaisnot, jo to mērķi ir pilnīgi skaidri – valstij ir nepieciešama popularitāte pasaulē, kas nodrošina investoru, tūristu uzmanību un potenciālās attīstības labumus. Tomēr, pēc autores domām, šie mēģinājumi ir priekšlaicīgi, jo brendings – tā ir mārketinga daļa, kura ir virzīta uz zīmola pārvaldīšanu, bet pirms šīm aktivitātēm nepieciešama rūpīga darbība ar zīmola “saturu” – kam ir vajadzīgas, kā arī, kam ir interesantas teritorijas iespējamās īpatnības un priekšrocības salīdzinājumā ar konkurentiem; pozicionēšanas un virzīšanas metožu un līdzekļu izvēle un izstrāde atkarībā no mērķtirgu vajadzībām, interesēm, nostādnēm un vērtībām. Citiem vārdiem, pirms valsts zīmola izstrādāšanas jāņem vērā visi mārketinga komponenti no pašiem pamatiem, tātad teritoriālā mārketinga koncepcija pilnā apjomā.

Lai veiksmīgi izmantotu mārketinga pieeju teritoriju attīstībai, jāpēta un jāanalizē citu valstu pieredze šajā jomā, lai mācītos no svešām kļūdām un izmantotu sekmīgu stratēģiju modeļus Latvijas praksē. Teritoriālais mārketingu kļūst svarīgāks Latvijas ekonomikā tad, kad atsevišķas pilsētas un reģioni arvien vairāk konkurē viens ar otru par ekonomiskām priekšrocībām, darba vietu palielināšanu, tirdzniecības aktivizēšanu un investīciju piesaistīšanu.

## 2. ASV pilsētu un štatu pozicionēšana un virzīšana

Mārketinga pieredze Amerikā sāka krāties gandrīz uzreiz pēc Amerikas atklāšanas. Var piezīmēt, ka pirmās reklāmas saturs bija velītis nevis preču un pakalpojumu virzīšanai, bet skāra tieši teritoriju attīstības sfēru, un šīs reklāmas radītāji bija angļu uzņēmēji, kuri centās piesaistīt pārceļotājus uz Ameriku. 17. un 18.gadsimta laikā tika izdots daudz Ameriku slavējošu

grāmatu, brošūru un plakātu. Visā reklāmā, kuras mērķis bija virzīts uz investoru un pārceļotāju piesaistīšanu, tika akcentēta galvenā priekšrocība – bezmaksas zemes (Сивулка 2002, с.23-24).

Katram no ASV 51 štata ir savas īpašas pazīmes, kuras izveidojās vēsturiski sociāli ekonomiskā procesa gaitā, un ar tām saistītie simboli: nacionālie dabas objekti, kā arī dzīvnieks, kukainis, putns, zieds vai koks. Bez tam katram štatam ir savs karogs, devīze, dziesma, iesauka vai pašnosaukums (no ironiskā līdz pompozam), kuri tiek izmantoti dažāda veida mārketiņga kampaņās kā pozicionēšanas pamats.

Lai izskaidrotu piemērotākās mārketiņga pieejas ASV teritoriju attīstībā, tika analizēta informācija no timekļiem par atsevišķiem štatiem un pilsētām. Lai pēc iespējas precīzāk un pilnīgāk attēlotu izmantoto teritoriālā mārketiņga stratēģiju īpatnības, kā arī iegūtu informāciju par ASV pieredzi pētāmajā jomā, teritoriju izvēli, autore pamatoja ar sekojošiem kritērijiem:

- 1) Subjektīvie: analizējamiem mārketiņga paņēmiem nav jāpārstāv ikdienas gadījumi teritoriju attīstībā; tiem jāsaturs skaidri nosakāmi mārketiņga komponenti un kaut vienu skaidri redzamu mārketiņga stratēģijas izstrādes posmu.
- 2) Objektīvie: sakarā ar valsts milzīgajiem izmēriem tika atlasīti štati pēc ģeogrāfiskā izvietojuma – no vairākām valsts daļām un pēc štatu izmēra (platība un iedzīvotāju skaits).

*Detroitā* ir viens no lielākajiem ASV rūpniecības centriem, kur tiek izvietotas General Motors, Ford Motor Company un Daimler Chrysler štāba mītnes. Jo vairāk 20.gadsimtā pilsētā attīstījās melnās metalurģijas rūpniecība, jo mazāk teritorija kļuva pievilcīga iedzīvotājiem (20.gs. vidū iedzīvotāju skaits samazinājās divas reizes) un apmeklētājiem. To sekmēja arī augsts noziegumu līmenis pilsētā.

21.gs. sākums tiek uzskatīts par īsto laiku, kad var risināt Detroitas negatīvā imidža problēmu (Buss 2007), izmantojot pilsētā organizējamās sporta sacensības (2004.gadā golfa turnīra kauss un 2 galvenie ASV sporta notikumi – Augstākās beisbola līgas spēles “All stars” 2005.gadā un “Super Bowl” 2006.gadā), kuras piesaista tūristu tūkstošus no ASV štatiem un ārvalstīm, kā arī masu mediju uzmanību.

*Indianas* štatam, tāpat kā *Detroitai*, arī ir industriālā orientācija: vadošā rūpniecības nozare ir automobiļu būve. Ja *Detroitas* mārketiņga speciālisti cenšas attālināt pilsētas tēlu no rūpniecības, tad apmeklētāju piesaistīšanas stratēģija uz *Indianu* ir pretēja – balstās uz ikgadēji organizētajiem slavenajiem rallijiem “Indianapolis-500”, kuri notiek maijā, sākot no 1911. gada un pārstāv visvecākās autosportistu sacensības pasaulē.

Tādējādi, minētos piemēros teritoriju attīstības un to imidža pārveidošanas pamatā ir pasākumu mārketinga stratēģija.

Kā vienu no pēdējām teritoriālā mārketinga īstenotajām programmām var minēt *Luiziānas* štata virzišanas kampaņu, kuras sākums meklējams 2004. gadā. Tīmekļos ir izveidota speciāli šiem mērķiem paredzētā mājas lapa ([www.louisianaforward.com](http://www.louisianaforward.com)), kur skaidri tiek nosauktas štata stiprās puses gan ārējiem, gan iekšējiem mērķtirgiem, kuru vidū priekšroka tiek dota potenciālajiem uzņēmējiem, investoriem un iedzīvotājiem, kuri izskata iespēju saistīt savu biznesu vai dzīvi ar šo teritoriju.

Uzņēmējus bieži interesē teritorijas iespēja nodrošināt uzņēmumus ar nepieciešamās kvalifikācijas darbspēku. Saskaņā ar šo vajadzību *Luiziānas* virzišanas stratēģijā svarīga vieta ir teritorijas izglītības iespēju un darbinieku pozicionēšanai. Šis aspekts arī tiek uzskatīts kā priekšrocība, jo štatā kopā ar vairākām arodskolām un tehnikumiem pastāv 6 universitātes, kuras gatavo daudzus nozaru speciālistus. Tādējādi, var secināt, ka šai stratēģijai ir tiešais mērķtiecīgums – par galveno mērķa segmentu tiek uzskatīti potenciālie uzņēmēji, kuri var sākt biznesu šajā teritorijā, un iepazīstoties ar *Luiziānas* priekšrocībām, varētu pārcelties uz šo vieto.

*Kanzasas* štata ekonomikas pamats ir lauksaimniecība, un šeit ir sapratuši, ka lauksaimniecībai jāmainās, lai apmierinātu vairāku patērētāju vajadzības un paaugstinātu efektivitāti ar uzņēmējdarbības un inovāciju palīdzību. *Kanzasas* lauksaimniecības mārketinga nodaļas darbības mērķis no teritoriālā mārketinga viedokļa ir virzīts uz iekšējo mērķtirgus segmentu: uzlabot ekonomiskos apstākļus *Kanzasas* ražotājiem un paaugstināt lauku sabiedrības dzīves uzplaukumu.

Starptautiskā lauksaimniecības mārketinga programmas ietvaros *Kanzasas* lauksaimniecības preces tiek virzītas globālajā līmenī, organizējot tirdzniecības aktivitātes mērķa valstīm un tādējādi koordinējot potenciālu ārvalstu partneru iepirkšanas maršrutu. Vietējie lauksaimniecības uzņēmēji saņem tehnisku informāciju, kura ir saistīta ar eksportēšanas prasībām. Lai palīdzētu uzņēmējiem, kuri varētu būt slikti informēti par eksporta tirgiem, viņiem ir piedāvāts plašs pakalpojumu spektrs, lai atvieglotu starptautiskā mārketinga procesu – sākot ar eksportēšanas principu pamatiem un beidzot ar ārvalstu firmu iespēju identifikāciju, galveno tirgu noteikšanu saviem produktiem un potenciālu distributoru meklēšanu.

Katru gadu tiek piešķirta balva “Gada eksportētājs” labākajam *Kanzasas* eksportētājam. Šis pasākums stimulē valsts starptautiskās tirdzniecības pieaugumu un demonstrē veiksmīgāko kompāniju kā atdarināšanas paraugu lietišķajai saimei, atzīstot tās ieguldījumu štata ekonomikā.



1996. gadā Arizonas tirdzniecības departamentā tika izveidota speciāla struktūra “Office of Senior Living” (vēlāk tika pārdēvēta par “Senior Industries Cluster” (SIC)), kuras mērķu vidū bija organizēt komunikācijas, lai pārdotu pensijas un pirmspensijas vecuma cilvēkiem “Lielākā kanjona štatu”. Šīs komunikācijas mērķis arī bija maksimizēt ekonomisko izdevīgumu Arizonas sabiedrībai un uzņēmējiem (Kevin 2003, P.167). Sākot ar 1996. gadu, ikgadēji tiek organizēta “Senioru rūpniecības konference” (“Senior Industries Conference”) un izstāde; pasākumos tiek demonstrēta sabiedriski privātā piepūle senioru migrācijas un Arizonas senioru dzīves virzīšanā.

Arizona tiek pozicionēta kā štats ar dzīves stila un ģeogrāfisko apstākļu daudzveidību, ar sabiedriskām un izklaides ērtībām senioru dažādajiem uzskatiem un gaumēm. Slavējot katra Arizonas reģiona priekšrocības, štats pārstāv pārpilnības ragu, kas gaida, lai par to pārliecinās mērķa segments. Ideālā štata pozicionēšanas stratēģijas secība paredzēja, ka virzāms imidžs un reputācija stimulēs apmeklēt Arizonu pirmo reizi, pēc tam atkārtoti un, ja mērķsegmenta cerības tiks attaisnotas, braucieni var mudināt cilvēkus pārcelties uz Arizonu pensijas laikā. Par mārketinga kampaņas devīzi tika izvēlēts sekojošais izteiciens: “Vieta, kuru jūs gribētu nosaukt par savu māju” (Kevin 2003, P.168).

2007.g. jūnijā izdevums *Kiplinger's Personal Finance* tika izmantots kā teritoriālā mārketinga komunikācijas līdzeklis ar mērķi virzīt dažas ASV teritorijas potenciālu iedzīvotāju mērķtirgiem. Šīs kampaņas īpatnība ir saistīta ar to, ka tika publicēti dažādi piedāvājumi iedzīvotāju segmenta atsevišķām grupām. Segmentēšanā ir izmantota vispiemērotākā pieeja šim tirgum, kad iedzīvotāji tiek apskatīti pēc vecuma grupām. Katrā ziņojumā, kurš paredzēts atsevišķai vecuma auditorijai, ir akcentētas virzītas dzīves vietas pazīmes un savas priekšrocības, jo tiešām, cilvēku vajadzības un prasības attiecībā pret dzīves vietu mainās laika gaitā. Pēc pētījuma rezultātiem tika noteiktas katras grupas vajadzības, kas atļauj izvēlēties vispiemērotākās dzīves vietas katrai grupai. Šīs komunikācijas ziņojumu analīzes rezultātus autore ir attēlojusi 1. tabulā:

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

1. tabula

ASV pilsētu iedzīvotāju segmenta pozicionēšanas pamats

Auditorija	Auditorijas vajadzības	Ziņojumā akcentētie aspekti	Vieta
Jauni cilvēki bez ģimenes	Rentes maksas pieejamība, darba un vaļasprieka esamība	Tehnoloģiju un lielo kompāniju centrs ar viszemāko bezdarba līmeni valstī. Pretrunīgums visur: arhitektūrā, izklaidēs, cilvēkos utt. Galvenais iedzīvotāju vecums – 20-35 gadi.	Kolumbijas apvidus (Vašingtonas štats)
Vidējā vecuma cilvēki	Profesionālisma attīstības iespējas, piesātināta kultūras dzīve	Kultūras, mākslas un mākslinieku pilsēta. Pēc 1960.-70.gadiem pilsēta pārdzīvoja savu atjaunošanos un kļuva par pilsētu ar jaunu tēlu un orientieriem.	Portlenda (Maine)
“Tukšas ligzdas”	Brīva laika mierīga pavadīšana	“Literatūras” vieta, pateicoties daudzām bibliotēkām un grāmatu veikaliem. Lieliskas pastaigu vietas. Zemas cenas mājokļiem.	Sietla (Vašingtonas štats)
Ģimenes cilvēki ar bērniem	Sociāla drošība, iespēja dot bērniem labu audzināšanu un izglītību	Dažādi, labi audzināti un veselīgi iedzīvotāji, jo pastāv augsti valsts kvalitātes standarti. Bez maksas skolas ar lielisku reputāciju, vairākas tehniskas koledžas, mākslas un dizaina skolas, divas universitātes. Muzeji gan bērniem, gan pieaugušajiem. Zemas cenas mājokļiem. Zema mājokļu un dzīves vērtība. Zems noziedzības līmenis.	Mineapolisa un Sanpaula (Minesota)
		Lielas izklaides iespējas. Pastāvīga jaunu darba vietu radīšana. Laba vieta tūrismam, zvejošanai, slēpošanai un kultūras dzīvei.	Provo (Jūta)
Pensionāri (seniori)	Mierīga un vienlaicīgi arī interesanta dzīve	Renovācijas vieta. Labs izvietojums. Kultūras un mākslas centrs. Mājokļi – dažādām gaumēm un maksātspējai. Atvēršanās kompleksi. Labvēlīgs klimats visus četrus gada laikus.	Tampa Bei (štats Florida)
		Ļoti zemas cenas mājokļiem un nodokļu atvieglojumi pensionāriem. Kultūras un zinātnisko pasākumu un institūciju esamība.	Harisburga, (Pensilvānijas štats)

Avots: sastādījis autore pēc [www.lenobl.ru](http://www.lenobl.ru)

Tādējādi, ASV teritoriju virzīšana 20.gs. laikā īstenojas secīgi, mērķtiecīgi, pamatojoties uz potenciālo iedzīvotāju mērķtirgu piesaistīšanu, pārādot atjautību un izcilas teritoriālā mārketiņga prakses iemaņas.

### 3. Krievijas reģionu attīstības analīze mārketiņga aspektā

Šodien Krievija ir ārkārtīgi atšķirīgu reģionu kopums. Krievijas teritorija dalās 7 federālajos apgabalos, kuros tiek iekļauti sekojošie subjekti: 21 autonomā republika, 6 novadi, 49 apgabali, 10 autonomie apgabali. Neskatoties uz KF telpas raibo salikumu, reģionu tipoloģijai tiek izmantota metodika, kuras ietvaros novērtēts reģionu ekonomiskais stāvoklis, darba tirgus, mājsaimniecību stāvoklis, iedzīvotāju izvietojuma īpatnības, migrācijas un sociāli demogrāfiskā situācija. Tipoloģija ļauj izdalīt 4 radikālas vērtības, kurām atbilst KF subjekti: 1) “bagātas” un apgūtas teritorijas; 2) “bagātas” un vāji apgūtas teritorijas; 3) “nabadzīgas” un apgūtas teritorijas; 4) “nabadzīgas” un vāji apgūtas teritorijas.

Teritoriju attīstības stratēģiju un aktivitāšu analīzei tika ņemtas sekojošas teritorijas: Ļeningradas un Pleskavas apgabals, Karēlijas Republika un Ivanovskas apgabals. Pirmās trīs ir pierobežu teritorijas, kuras atrodas Krievijas Eiropas daļā (Ziemeļrietumu apgabala reģioni) un pēc minētās tipoloģijas atrodas vidējā līmenī. Ivanovskas apgabalu var attiecināt pie “autsāideriem”, un tas atrodas Centrālajā Federālajā apgabalā. Līderos esošās teritorijas netika analizētas, jo to augsto attīstības līmeni izskaidro nevis kaut kādas sevišķas stratēģijas pielietošana, bet pārsvarā – derīgo izrakteņu esamība vai lielāko pilsētu statuss.

Reģioni tika analizēti atkarībā no attīstības stratēģijas mērķtiecīguma uz ārējiem un iekšējiem tirgiem, kā arī no ieguvumiem un trūkumiem mārketiņga ziņā. Galvenie analīzes rezultāti ir piedāvāti vairākās tabulās.

*Ļeningradas apgabals* ir viens no pirmajiem reģioniem, kurš vērsa uzmanību uz stratēģiskās plānošanas un programmas mērķtiecīgas vadīšanas iespējām valsts politikas veidošanā un sociālo un ekonomisko problēmu risināšanā. Tas ļāva izveidot diezgan plašu normatīvi tiesisko bāzi, uzkrāt bagātu reģionālo programmu izstrādes un realizācijas pieredzi vairākos darbības virzienos (skat. 2. tabulu).

2. tabula

## Ļeņingradas apgabala attīstības analīze mārketinga aspektā

Mērktirgus	Segmenta diferenciācija	Pozicionējamās priekšrocības	Ieguvumi	Trūkumi
Investori	Nav diferenciācijas	Izdevīgs ģeogrāfiskais un ģeopolitiskais izvietojums; dabas, ražošanas, zinātniskie un tehniskie resursi; likumdošanas priekšrocības	Izteiciens: “Dabiskais transporta tilts starp Eiropu un Āziju”	Nepietiekošs informatīvais atbalsts (īpaši ārējiem mērktirgum)
Eksporta tirgi				
Apmeklētāji	No tuvākajām Krievijas teritorijām	Kultūras un vēstures mantojums	Patriotiskā tūrisma attīstība; pasākumu mārketinga izmantošana	
Vietējie uzņēmēji	Rūpniecības un lauksaimniecības nozares prioritāte	Sanktpēterburgas nojēta tirgus tuvums; sabalansēta nodokļu politika; administratīvo barjeru novēršana jaunu uzņēmumu radīšanai	–	
Vietējie iedzīvotāji	Nav diferenciācijas	Dinamiska ekonomikas un rūpniecības attīstība; bezdarba līmeņa samazinājums	Vēsturiskais veselības aprūpes mantojums	

Avots: sastādījusi autore pēc [www.lenobl.ru](http://www.lenobl.ru)

*Pleskavas apgabals* ir vienīgais KF subjekts, kurš robežojas vienlaicīgi ar trim valstīm – Rietumos ar Igauniju un Latviju, dienvidos – ar Baltkrieviju. Autoceļi un dzelzceļu tīkls savieno apgabalu ar Maskavu, Sanktpēterburgu, Odesu, Baltijas valstu galvaspilsētām, Murmanskas, Kaļiņingradas un Ļeņingradas apgabala ostām (skat. 3. tabulu).

3. tabula

Pleskavas apgabala attīstības analīze mārketiņģas aspektā

Mērķtirģus	Segmenta diferenciāciņa	Poziciņģejamās priekšrocības	Ieguvumi	Trūkumi
Apmeklētāģi	Apmeklētāģi no tuvākajām teritorijām	Arhitektūras pieminekļi, dabas apstākļi	Objektu iesnieģšana UNESCO sarakstā; izteiciņa “Krievija sākas šeit” izmantoģana komunikācijas kampaņās	Aktivitāģu līmenis ir zemāks par reģiona potenciālu; vāģi attīstīta infrastruktūra; depresīva reģiona imidģs
Investori	Pamatoģoties uz esoģajiem lielākajiem investoriem (pēc valstīm); ES montāģas raģoģanas uzņģmumi	Zemi izdevumi preču transportēģšanai; tuvums ārzemju noieta tirģiem un izejvielu piegādātāģiem, raģoģanas jaudu rezervju esamība, kvalificēts darbspēks	Informācijas par esoģo situāciņģu pieejamība; Pleskavas uzņģmumu investiciņas reitinaģ publicēģšana, “izbraukuma” akciņas un pasākumi. Tiek izmantots izteiciņģs: “No lielpaģātnes lielnākotņģei”	
Eksporta tirģi	Pamatoģoties uz esoģajiem eksporta tirģiem (pēc valstīm); pārvadāģanas kompāņiņas no ārzemēm			
Vietēģie uzņģmēģi	Prioritāro nozaru (pārtiņa, vieglā rūpniecība, kokapstrādes un kūdras rūpniecība) uzņģmēģi			
Vietēģi iedģivotāģi	Nav diferenciāciņas	Sociālā infrastruktūra paredģeta divreiz lielākam iedģivotāģju skaitam	Iedģivotāģju patriotisms un tolerance esoģajai situāciņģai	

Avots: sastādģjusi autore pēc [www.pskov.ru](http://www.pskov.ru)

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Galvenās aktivitātes *Karēlijas* attīstības stratēģijas realizācijas ietvaros ir virzītas uz apstākļiem, kuri nosaka konkurences priekšrocības, pilnveidošanu (Жирнель 2007) (skat. 4. tabulu).

4. tabula

**Karēlijas republikas attīstības analīze mārketinga aspektā**

Mērktirgus	Segmenta diferenciācija	Pozicionējamās priekšrocības	Ieguvumi	Trūkumi
Apmeklētāji	Pamatojoties uz ģeogrāfisko izvietojumu un ceļiem, pa kuriem var iekļūt republikā	Arhitektūras objekti, dabas apstākļi, kultūras savdabības	Atkarībā no segmenta tiek pozicionēti konkrēti objekti; tūrisma-darbības atbalsts; vispusīgas komunikācijas-aktivitāšu un virzīšanas programmas	Neskatoties uz aktīvo mārketinga darbību – informācijas trūkums; vāji attīstīta infrastruktūra
Investori	Nav diferenciācijas	Akcenti uz aktīvi realizējamiem investīcijas projektiem	Aktīva komunikācijas darbība	
Eksporta tirgi	Pēc rūpniecības nozares – izejvielu tirgi	Nav akcentētas	Virziena attīstības politika balstās uz sakarību starp eksporta paplašinājumu, uzņēmējdarbības attīstību un sociālas situācijas uzlabojumiem	Netiek pielietoti mārketinga pieejas elementi
Vietējie uzņēmēji	Prioritāro nozaru (izejvielu, pārstrādes) uzņēmēji	Konkrētas pozicionēšanas nav – tikai kopā ar republikas vispārē pārējo prezentēšanu	Vietējās uzņēmējdarbības tēla saistīšana ar republikas tēlu	
Vietējie iedzīvotāji	Nav diferenciācijas	Izglītības sistēma, mājokļu programmas, jauno ģimeņu atbalsts	Sociālās politikas cieša saikne un tās izpratne ar ekonomisko politiku	

*Avots: sastādījusi autore pēc [www.karelia.ru](http://www.karelia.ru), [www.gov.karelia.ru](http://www.gov.karelia.ru)*

*Ivanovskas apgabals* tiek attiecināts pie reģioniem-autsaileriem. Ekonomiskās attīstības faktoru analīze atklāj zemu attīstību gan ekonomiskajā, gan sociālajā ziņā. Apgabalā nav nozīmīgu derīgo izrakteņu atradņu, kuras varētu nodrošināt ātru izeju uz pasaules tirgiem. Reģionam nav kādu īpašu teritoriālo priekšrocību, kas nedod cerības uz Federālā centra palīdzību



Tādējādi, veiktā analīze ļauj secināt par redzamajām rupjajām kļūdām komunikatīvajā darbībā, kuras var ļoti dārgi maksāt apgabala imidžam un, mērķtirgu piesaistīšanai un to vajadzību apmierināšanai.

Pirmkārt, pēc autores domām, jāmin reālā produkta neesamība apmeklētāju un investoru tirgiem, taču tiek realizēta mērķauditoriju informēšana par vairākām apgabala priekšrocībām, kuras varētu ieinteresēt šos tirgus. Respektīvi, veidojas objekta neatbilstība tā konstruētajam imidžam, kas veicinās auditorijas neapmierinātību, ja šī pretruna tiks atklāta.

Otrā kļūda skar apgabala reputācijas zaudēšanu: Ivanovskas apgabals no seniem laikiem tika uzskatīts par vienu no aušanas un lina pārstādes centriem Krievijā. Jau 19.gs. pirmajā trešdaļā Ivanova un tās apkārtnējie ciemi ieguva tekstilapgabala reputāciju, taču šodien apgabals zaudējis savu pozīciju, kura veidojās desmitgadēs un bija spēcīga ne tikai iekšējos Krievijas tirgos, bet arī ārvalstīs.

#### 4. Mārketinga pieeju atšķirība Amerikas un Krievijas teritoriju attīstībā

Izskatīto ASV un Krievijas teritoriju attīstības stratēģisko paņēmieni analīze ļauj secināt, ka pastāv atšķirības teritoriju attīstības plānošanas pieejās.

Pirmkārt, acimredzams dažāds teritoriālā mārketinga attīstības līmenis un tā izmantošanas intensitātes pakāpe – ASV līdera pozīcijas šajā ziņā tiek izskaidrotas, kā jau tika minēts, ar milzīgo pieredzi mārketinga pieeju izmantošanā teritoriju attīstībai.

Krievijā savukārt tikai 20.gs. beigās sāka pielietot mārketinga komponentus teritoriju attīstības plānošanā, un, kā rāda analīzes rezultāti, ne vienmēr mārketinga koncepcija tiek pielietota secīgi un izmantojot visus komponentu, kas, protams, negatīvi ietekmēs šo stratēģiju realizācijas efektivitāti. Tā ir otrā atšķirīgā pazīme.

Trešais izšķirošais aspekts skar stratēģijas mērķtiecību uz konkrētu tirgu un tā segmentu – tas ir pilnībā skaidrs ASV stratēģijās, kur šodien galvenā prioritāte attiecas potenciālajiem iedzīvotājiem, bet Krievijas plānošanas programmās biežāk tiek norādīti mērķtirgi vispārīnāti bez kaut kādas segmentācijas.

Tirgus segmentēšanas mērķis – noskaidrot katras ieinteresētās grupas salīdzinoši viendabīgās vajadzības pēc teritorijas, jo katrai grupai var būt pieprasīta noteikta prece (Завьялов 2005, с.185), jeb, izmantojot teritoriālā mārketinga terminus, priekšrocības, kuras var piedāvāt teritorija. Tādējādi teritoriālā mārketinga stratēģijai jābalstās uz mērķtiecīgu mārketingu –



rīcību virzīšana uz vienas vai dažu patērētāju grupu apkalpošanu, kas atšķiras ar kopējām vajadzībām vai raksturlielumiem. Diferencētā teritoriālā mārketinga stratēģija nodrošina katra no mērķtirgiem augstāko pieprasījuma apmierinātības pakāpi. Nākamais solis – katrā mērķtirgū izšķirt noteiktas auditorijas un darboties noteiktos tirgus segmentos, piedāvājot priekšrocības speciāli tiem. Atbilstoši katram segmentam tiek plānota un īstenota noteikta mārketinga programma (Praude 2004, 298.lpp.). Teritorijām ar ierobežotiem resursiem ir pieņemama koncentrētā mārketinga stratēģija (nišas mārketing), īpaši piesaistot ārējos tirgus, kad piepūle tiek koncentrēta viena tirgus segmenta interešu un vajadzību apmierināšanai.

Un, beidzot, pēdējais atšķirīgais aspekts skar attīstības stratēģiju prioritāti – analizēto ASV teritoriju programmas lielākā mērā ir virzītas, kā jau tika minēts, uz potenciālo iedzīvotāju segmenta piesaistīšanu. Mārketinga komunikācijas, virzītas uz šī segmenta piesaistīšanu izplatītas ASV teritoriālajā mārketingā ļoti sen. Krievijā šī auditorija pagaidām vispār nav apskatīta kā mērķtirgus, kas izskaidrojams ar sociāli ekonomiskās attīstības līmeni, tātad, galvenā teritoriju attīstības stratēģiju prioritāte ir investoru tirgus. No otras puses, vietējo iedzīvotāju tirgū tiek pielietots interesants un attaisnots paņēmieni – patriotisma veidošana vietējo iedzīvotāju vidū, jo viņi pārstāv teritoriālā mārketinga subjektu un ietekmē teritorijas imidža veidošanu, kad retranslē informāciju ārējām mērķauditorijām par teritorijas pārstāvjiem.

Tādējādi var secināt, ka neatkarīgi no teritorijas attīstības līmeņa un tās sociālajām un ekonomiskajām problēmām, teritorijas attīstībai ir lietderīgi izmantot mārketinga pieeju un vēl vairāk – tā koncepciju pilnībā, jo atsevišķi mārketinga komponenti var dot interesantus problēmu risinājumus, bet tikai to kompleksveida pielietošana sekmēs darbības efektivitāti.

#### Izmantotā literatūra

1. Kevin E.McHugh. (2003) *Three faces of ageism: society, image and place*, "Ageing & Society", 23, Cambridge University Press DOI, Printed in the United Kingdom, p. 165-185.
2. Kotler, Philip (1993) *Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*, Hardcover, Free Pr.
3. Olins W. (2003) *Wally Olins on brand*, London: Thames and Hudson.
4. Praude, Valērijs (2004) *Mārketings: mācību grāmata*, Rīga: Latvijas Ekonomikas attīstības fonds, 2004.
5. Praude V., Vozņuka J. (2006) "Teritoriālā mārketinga būtība un izmantošanas iespēju analīze.", Latvijas Universitātes raksti, 702. sēj.: *Ekonomika*, V, 384.–393. lpp.

6. Завьялов П.С. (2005) Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М.
7. Сивулка Дж. (2002) Мыло, секс и сигареты. История американской рекламы. / пер. с англ. под ред. Л.А.Волковой.–СПб: Питер.

*Materiali no Interneta:*

8. Buss Dale, “Manufacturing a New Detroit” [www.brandchannel.com/features](http://www.brandchannel.com/features) (2007.08.09)
9. Жирнель Е. «Региональное развитие: управление пространственным развитием региона (на примере Республики Карелия) <http://region.mcnp.ru> Iesniegts 2008. 03. 01.

**The Use of the Place Marketing in the USA and Russia:  
Comparative Analysis**

**Summary**

Place marketing is one of economic instruments, which is used in planning of development strategy for countries, regions and cities. The aim of this research is to analyse and compare the strategies of place marketing, which are used in the USA and Russia.

Studies of place marketing experience in practice in others countries are necessary for more effective use of marketing approach as there is increasing search for new possibilities in the development of territories in Latvia. It is explained by such reasons as the process of globalization and EU structure, increasing competition between countries and territories, and also domestic problems – uneven development of regions in Latvia, low level of loyalty among inhabitants, high level of migration.

Fundamental differences in application of marketing approach in strategies of territorial development in the USA and Russia refer to the followings aspects: the level of development of the place marketing and intensity of its application, consequences of the use of marketing concept, purposeful direction of strategy to the certain market and its segment, as well as priority of target markets.

After having summarized the results of the research it is possible to conclude, that regardless the level of territory’s development and its socio-economic problems, it is advisable to apply place marketing in the planning of development strategy. Moreover, the concept must be applied in a complex, as separate components of marketing can provide interesting approaches in solving problems of territorial development. Only complex and multipart approach ensures the highest efficiency of this strategy.

## MINERĀLO RESURSU IZMANTOŠANAS EKONOMISKI REĢIONĀLIE ASPEKTI

Latvijas valsts reģionālo ekonomiku ietekmē daudzi faktori, tanī skaitā minerālo resursu krājumi un to ieguve. Minerālo resursu ieguve, izmantošana un pārstrāde ir svarīgs ekonomiskās izaugsmes elements, jo nodrošina ceļu infrastruktūras un būvniecības attīstību.

**Atslēgas vārdi:** minerālie resursi, plānošanas reģioni, ieguve, pārstrāde, tirgus.

Latvijas Republikas reģionālā reforma izmainīs ekonomisko resursu izmantošanas un attīstīšanas iespējas, jo ekonomiskie resursi būs koncentrēti lielos novados. Nozīmīgie dabas resursi (minerālie resursi) ir visumā nevienmērīgi izvietoti Latvijas teritorijā, un tiek izmantoti galvenokārt būvniecībā. Resursu izmantošanu ietekmē ierobežojošie faktori (mazkvalificēts darbaspēks, attīstītas tehnoloģijas, augsta tirgus konkurence) un nosaka tālākas nākotnes attīstības tendences šīnī nozarē un minerālo resursu tirgū. Darba mērķis ir noteikt minerālo resursu ieguves apjomus un izmantošanu Latvijas reģionos. Galvenais uzdevums ir izanalizēt minerālo resursu ieguvu un izmantošanu Latvijas plānošanas reģionos.

Zemes dziļu izmantošanu regulē likums “**Par zemes dziļēm**”[2], kura mērķis ir nodrošināt zemes dziļu kompleksu, racionālu, vidi saudzējošu un ilgtspējīgu izmantošanu, kā arī noteikt zemes dziļu aizsardzības pasākumus. Savukārt MK ar noteikumiem Nr.307 “**Valsts nozīmes derīgo izrakteņu un atradņu, kā arī valsts nozīmes zemes dziļu nogabalu izmantošanas kārtība**” ir noteicis valsts nozīmes derīgo izrakteņu atradņu sarakstu, kurā ir 28 būvmateriālu izejvielu atradnes. Sarakstā ir iekļautas dolomīta, kaļķakmens, māla, kvarca smilšu, smilts – grants, laukakmeņu atradnes. Šie MK noteikumi kropļo minerālo resursu tirgu, jo jebkādas izmaiņas īpašumtiesībās, resursu izmantošanas atšķirīgajos noteikumos mazina vienlīdzīgas konkurences iespējas.

Darbā izmantotā statistiskā informācija ir pārveidota no statistiskiem reģioniem uz šādiem plānošanas reģioniem (atbilstoši MK noteikumiem Nr.133 “Noteikumi par plānošanas reģionu teritorijām”): Rīgas plānošanas reģions; Vidzemes plānošanas reģions; Kurzemes plānošanas reģions; Zemgales plānošanas reģions; Latgales plānošanas reģions.

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Latvijas minerālo resursu uzskaiti un kontroli veic Latvijas Vides, ģeoloģijas un meteoroloģijas aģentūra (LVĢMA). Analizējot aģentūras datus (1. tabula) ir redzami desmit galvenie minerālie resursi, kurus izmanto būvniecībā un būvmateriālu ražošanā.

1. tabula

Minerālo resursu ieguve Latvijā

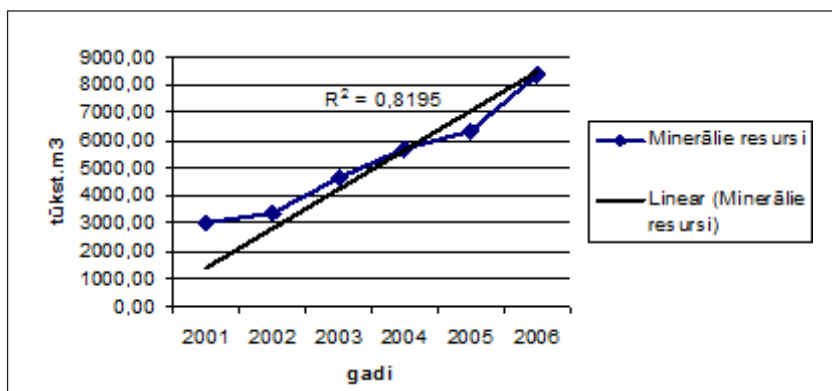
N.p.k.	Derīgais izrakteņis	Mērvienība	Krājuma kategorija	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	Ģipšakmens	tūkst.	A	80,17	104,00	120,48	121,02	124,48	150,27
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Kaļķakmens	tūkst.	A	146,58	149,24	178,23	169,48	185,84	230,57
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Dolomīts	tūkst.	A	785,90	809,41	1039,69	1051,28	1576,31	2471,14
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	0,00	86,20	176,51	6,00
4	Māls	tūkst.	A	83,62	116,34	101,31	123,50	156,51	153,87
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Kvarca smilts	tūkst.	A	0,00	0,20	0,00	1,90	8,89	0,00
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	0,00	2,04	1,85	7,43
6	Smilts-grants	tūkst.	A	761,25	813,43	877,35	848,70	937,47	1148,13
		m <sup>3</sup>	N	10,56	6,95	33,29	19,79	22,75	6,46
7	Smilts	tūkst.	A	133,29	179,55	402,06	603,28		888,93
		m <sup>3</sup>	N	16,40	6,76	31,61	40,68	106,66	216,58
8	Smilts grants un smilts	tūkst.	A	475,67	571,34	942,44	1192,08	1362,41	1907,22
		m <sup>3</sup>	N	11,01	19,29	58,17	51,54	73,52	109,68
		tūkst.	A	514,73	564,10	819,72	1242,72	1521,91	944,48
		m <sup>3</sup>	N	0,07	11,02	29,40	133,17	73,45	98,17
9	Šūnakmens	tūkst.	A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,02	0,00	0,00	0,07	0,01
10	Smilšmāls un mālsmilts	tūkst.	A	9,16	19,56	9,77	6,20	14,05	0,81
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	3,95	10,58	1,39	33,11
<b>KOPĀ</b>				<b>3028,41</b>	<b>3371,21</b>	<b>4647,47</b>	<b>5704,16</b>	<b>6344,07</b>	<b>8372,86</b>

Avots: autora apkopums pēc LVĢMA datiem

Pēc MK noteikumiem Nr. 779 derīgos izrakteņus iedala "A" un "N" kategorijās. "A" kategorijas minerālie resursi ir izpētītie derīgie izrakteņu krājumi, kas nodrošina racionālu derīgā izrakteņa ieguvu un izmantošanu, kā arī maksimāli iespējamo apkārtējās vides un zemes dziļu aizsardzību no ieguves darbu negatīvas ietekmes, bet "N" kategorijas minerālie resursi ir resursi, kuri aprēķināti, pamatojoties uz ģeoloģiskās kartēšanas, derīgo izrakteņu meklēšanas un citu ģeoloģisko pētījumu rezultātiem, ka arī teri-

torijās ar labvēlīgiem ģeoloģiskajiem priekšnoteikumiem attiecīgā derīgā izrakteņa ģenēzei apzinātie krājumi, kas var būt novērtēti pēc analogijas ar citām tās pašas ģenēzes izpētītām atradnēm. Minerālo resursu “A” kategorija uzrāda ieguves kāpumu, bet “N” kategorijas minerālo resursu ieguve ir ierobežota un tiek maz izmantota.

Analizējot minerālo resursu ieguves kopapjomu pa gadiem, skaidri iezīmējas apjomu ieguves pieaugums, ko apliecina lineārais ciešums  $R^2 = 0,82$  jeb salīdzinot ar 2001 gadu, ieguve līdz 2006. gadam vidēji pieaugusi par 24,8% (1.att).



1. att. Minerālo resursu ieguve (tūkst. m<sup>3</sup>)

Avots: autora darbs pēc LR CSP

Būtiska nozīme ir iegūto minerālo resursu pārstrādei jaunos materiālos ar augstāku pievienoto vērtību. Izvērtējot iegūto resursu izmantošanas iespējas, to var grupēt nosacīti divās grupās:

1. minerālie resursi, kurus pirms izmantošanas pārstrādā,
2. minerālie resursi, kurus izmanto bez sevišķas pārstrādes.

Pirmās grupas minerālajiem resursiem, to pārstrādei jāiegulda kapitālie resursi un to ieguve, pārstrāde un realizācija prasa attīstītu infrastruktūru. Šī grupa veidojas no ģipšakmens, kaļķakmens, dolomīta, māla, kvarca smilts minerāliem.

Otrajā grupā ir minerāli, kuri ir izmantojami tūlīt pēc to iegūšanas. Šī grupa veidojas no smilts, smilts – grants, smilts – grants – smilts, smilšmāls – mālsmilts. No 2001. gada līdz 2006. gadam vidēji šo minerālu ieguve ir kāpināta par 23,7%. Atšķirībā no pirmās grupas pieauguma tempi nav izlīdzināti, jo 2005. gadā minerālu ieguve uzrāda samazinājumu.

Analizējot kopējo resursu ieguvu pa plānošanas reģioniem, Latgale plānošanas reģionā 2007. gada minerālo resursu ieguve pieauga par 5,3%; Zemgales plānošanas reģionā – par 4,5%; Kurzemes plānošanas reģionā – par 29%; Vidzemes plānošanas reģionā par – 23% bet Rīgas plānošanas reģionā par – 16,7%. Šie rādītāji neatspoguļo iegūto minerālo resursu pārstrādes dziļumu un iegūtā produkta kvalitatīvos rādītājus.

Minerālo resursu ieguves un pārstrādes attīstību ietekmē virkne faktoru un viens no galvenajiem faktoriem ir minerālo resursu izvietojums reģionos, to daudzums un kvalitāte.

Analizējot ieguvu un minerālo resursu krājumus pa minerālo resursu grupām veidojas šāda situācija: ģipšakmens ieguve koncentrējas Rīgas plānošanas reģionā, bet kaļķakmens ieguve Kurzemes plānošanas reģionā. Lielākie dolomīta krājumi ir Vidzemes plānošanas reģionā (A kategorijas krājumi 46,7%, N kategorija krājumi 38,3%), bet ieguve un pārstrāde lielāka Rīgas plānošanas reģionā, 2005. gadā 45,1%; 2006. gadā 53% no visas ieguves un pārstrādes.

Lielākie māla krājumi ir Kurzemes plānošanas reģionā (A kategorijas krājumi 59,5%, N kategorijas krājumi 73,9%), bet lielākā ieguve un pārstrāde Vidzemes plānošanas reģionā 38,36% no visas ieguves valstī. 2007. gadā strauji attīstās arī Kurzemes plānošanas reģiona māla ieguve un pārstrāde no 29,8% 2005. gadā uz 35,8% 2006. gadā.

Smilts - grants ieguvē vislielākos apjomus uzrāda Zemgales plānošanas reģions 39,5% 2005. gadā un 31,5% 2006. gadā. Rīgas plānošanas reģions ir otrs intensīvākais ieguvējs un izmantotājs pie minimāliem krājumiem (A kategorijas krājumi ir 5,7% no visiem valsts smilts – grants krājumiem, bet N kategorijas krājumu vispār nav). Lielākie šī resursa krājumi ir Kurzemes plānošanas reģionā (A kategorijas krājumi 67,6%, bet N kategorijas krājumi 88,1% no visiem šīs grupas krājumiem).

Smilts ieguve un izmantošana intensīvāk notiek Rīgas plānošanas reģionā 50,2% 2005. gada un 57,9% 2006. gadā. Rīgas plānošanas reģionā ir arī lielākie šī minerālā resursa krājumi (A kategorijas krājumi 25,2%, bet N kategorijas krājumi 42,5%). Viszemāko ieguvi, izmantošanu un minerālo resursu izmantošanas attīstību uzrāda Latgales plānošanas reģions: 4,4% 2005. gadā un 5,5% 2006. gadā.

Visvienmērīgāk pa Latvijas teritoriju ir atrodams smilts – grants – smilts minerālais resurss un tā ieguve visintensīvāk notiek Zemgales plānošanas reģionā 33%, Rīgas plānošanas reģionā 23,4% no visas ieguves valstī.

Būtisks ir šo resursu apsaimniekotāju statuss. Lielākie resursu apsaimniekotāji ir: VAS “Latvijas valsts meži”, kas apsaimnieko 18 smilšu karjerus

un ik gadu iegūst ap 15% no visas smilšu karjeru izstrādes, ko izmanto meža ceļu remontam un būvniecībai. Savukārt VAS "Latvijas valsts ceļi" apsaimnieko 36 smilts – grants – smilts karjerus un 2006. gadā izstrādāja 17,2% jeb 3089,7 tūkst. m<sup>3</sup> no kopējās izstrādes. Latvijas autoceļu uzturētāji (VAS "LAU" filiāles un citi neatkarīgie uzņēmumi) izstrādā ap 20% no smilšu ieguves gadā valstī. Šie uzņēmumi apsaimnieko 42,92% no visiem A kategorijas akceptētajiem smilšu krājumiem valstī un 88,5% N kategorijas akceptētiem smilšu krājumiem valstī.

Ģipšakmens ieguve un produktu ražošana koncentrēta viena uzņēmuma rokās, kas ir SIA "Knauf" un šeit nepastāv iekšējā tirgus konkurence.

Kaļķakmens ieguve notiek Kurzemes plānošanas reģionā (Saldus rajonā) un tā vienīgais izmantotājs ir SIA "Cemex", kas vienīgais ražo cementu Latvijā un iekšējam tirgum.

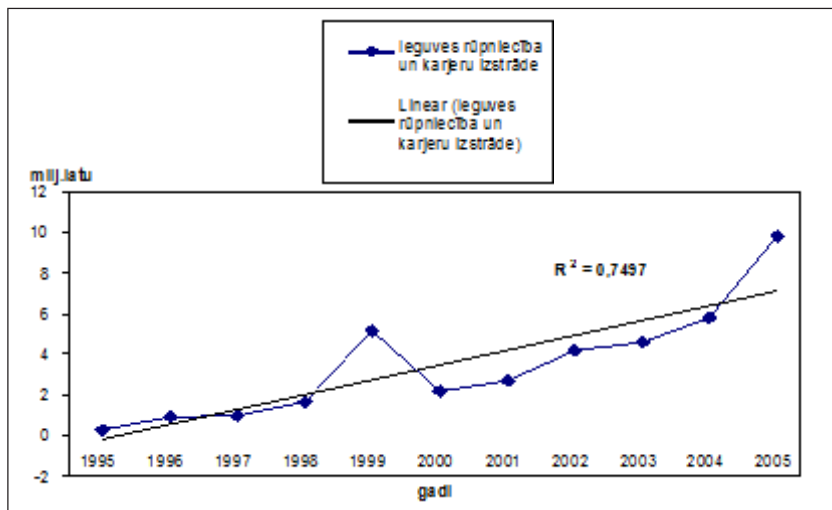
Māla resursus galvenokārt izmanto A/S "Lode", kuru veido četras ražotnes: SIA "Līvānu ķieģelis", SIA "Kalnciema ķieģelis", SIA "Lodes ķieģelis", SIA "Latvijas māli". Ražošanas un tirdzniecības attīstība ir saistīta ar Kiprā dibināto kompāniju *Lode Holding Limited*. Uzņēmums ražo apdares un celtniecības ķieģeļus, klinkera bruģakmeni, kārnījumus, dažādas formas figurālos ķieģeļus, tenisītu, keramiskās palodzes, žogu pārsedes, grīdas plāksnes, keraterma blokus, māla pulveri.

Minerālo resursu analīze uzrāda, ka ir pieaugusi visu resursu ieguve izņemot smilts – grants – smilts ieguvi, kuras ieguve samazinājusies par 150,3 tūkst. m<sup>3</sup> 2006.gadā salīdzinājumā ar 2005. gadu.

Minerālo resursu ieguve un izmantošana nav jāorientē uz ekstensīvu izmantošanu, jo to apjomi ir ierobežoti un neatjaunojami. Intensīva iegūto minerālo resursu izmantošana ar lielu pievienoto vērtību parāda produkta kvalitatīvās izmantošanas iespējas. Rādītāji, kas raksturotu minerālu intensīvu izmantošanu produktu ražošanā ar pietiekami augstu pievienoto vērtību uzrāda salīdzinoši zemu intensitāti.

Nefinanšu investīcijas ieguves rūpniecībā un karjeru izstrādē raksturo, kādi ir ilgtermiņa ieguldījumi būvēs, tehnoloģiskajās mašīnās, iekārtās un pārējos pamatlīdzekļos, inventārā, kā arī pamatlīdzekļu izveidē un nepabeigto ražošanas objektu izmaksās. Statistika uzrāda šo ieguldījumu pieaugumu (2. attēls).

Salīdzinot nefinanšu investīciju ieguldījuma pieaugumu ieguves un karjeru izstrādē un iegūto minerālo resursu daudzumu, ir iespējams konstatēt ieguves straujāku kāpumu, jeb ražošanas resursu efektīvāku izmantošanu.



2. att. Nefinan.šu investīcijas ieguves rūpniecībā un karjeru izstrādē

Avots: autora aprēķini pēc LR CSP

Minerālo resursu izmantošanu var ietekmēt Eiropas Reģionālās attīstības fonda un Kohēzijas fonda darbības programma (DP) “Infrastruktūra un pakalpojumi”, kurā noteikto prioritāšu:

- “Infrastruktūra cilvēku kapitāla nostiprināšanai”,
  - “Teritoriju pieejamības un sasniedzamības veicināšana”,
  - “Eiropas nozīmes transporta tīklu attīstība un ilgtspējīga transporta veicināšana”,
  - “Kvalitatīvas vides dzīvei un ekonomiskai aktivitātei nodrošināšana”,
  - “Vides infrastruktūra un videi draudzīga enerģētikas veicināšana,
- īstenošanai ir nepieciešami minerālie resursi.

Pievienotās vērtības nodrošināšanu var īstenot veicinot inovāciju procesu. Šeit no Eiropas Reģionālo attīstības fondu līdzekļiem ir iespējams izmantot 3 243 062 967 EUR.

2. tabulā atbilstoši MK noteikumiem Nr.779 ir uzrādīti minerālo resursu atlikumi uz 2007. gada sākumu tūkstošos m<sup>3</sup>. No visiem minerālajiem resursiem maz ir šūnakmens, bet kvarca smilšu ieguve ir ierobežota to kvalitātes dēļ. Pēc vairāku autoru izteiktā (Sedmalis, Šperbergs) minerālo resursu atradnes prasa dziļāku un pamatīgāku izpēti un datu precizēšanu, kas noteikti izmainīs šos datus.



2. tabula

## Derīgo izrakteņu – minerālo resursu krājumu dinamika uz 2007. gada sākumu

N.p.k.	Derīgais izrakteņis	Mērvienība	Krājuma kategorija	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Ģipšakmens	tūkst.	A	792,65	6984,25	6880,25	6759,77	4844,48	4720,00	4569,73
		m <sup>3</sup>	N	0,00	336,10	336,10	336,10	2130,37	2160,37	2160,37
2	Kaļķakmens	tūkst.	A	35883,26	35736,68	35587,44	35409,21	35239,73	35053,89	34823,32
		m <sup>3</sup>	N	198274,38	198274,38	198274,38	198274,38	198274,38	198274,38	198274,38
3	Dolomīts	tūkst.	A	52866,27	52049,51	51466,30	51501,33	62190,82	67195,36	64931,62
		m <sup>3</sup>	N	161538,90	161538,90	161538,90	162054,90	203511,81	211833,3	212124,76
4	Māls	tūkst.	A	56502,82	56419,20	56302,86	56201,55	56227,95	56071,44	55917,57
		m <sup>3</sup>	N	58472,43	58472,43	58472,43	58472,43	58472,43	58472,43	58472,43
5	Kvarca smilts	tūkst.	A	-	1063,09	-	1062,89	1060,99	1052,10	0,00
		m <sup>3</sup>	N	-	0,00	-	1448,70	1446,66	1444,81	1437,38
6	Smilts-grants	tūkst.	A	108200,49	107717,38	107239,51	96739,19	89263,49	88492,84	87344,71
		m <sup>3</sup>	N	158527,32	157699,47	157128,62	153099,92	151305,96	150462,61	150456,15
7	Smilts	tūkst.	A	19243,39	14268,96	23634,12	26566,48	26883,16	18344,53	19065,81
		m <sup>3</sup>	N	7219,60	7157,05	8039,92	7867,52	7721,50	5885,69	5669,11
8	Smilts-grants un smilts	tūkst.	A	63472,29	70884,13	76627,47	86410,35	98149,70	95756,21	97895,73
		m <sup>3</sup>	N	52444,04	57354,59	62710,51	68566,83	70544,82	72605,18	72830,42
		tūkst.	A	67988,20	76714,41	79805,68	79109,62	80280,92	85632,04	89762,11
		m <sup>3</sup>	N	18940,20	20978,46	21014,77	22707,72	24229,93	24725,72	24687,13
9	Šūnakmens	tūkst.	A	-	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00
		m <sup>3</sup>	N	-	1,00	-	-	0,92	0,85	0,84
10	Smilšmāls un mālsmilts	tūkst.	A	84,57	274,90	331,5	144,13	164,73	96,74	123,43
		m <sup>3</sup>	N	0,00	0,00	3,50	65,00	54,42	280,63	247,52

Avots: autora darbs pēc Derīgo izrakteņu krājumu bilancēm [ 4 ]

### Secinājumi

1. Minerālo resursu ieguve pieaug attīstoties būvmateriālu ražošanai, ceļu infrastruktūras uzturēšanai un būvniecībai.
2. Latvijas minerālo resursu ieguve un pārstrāde tiek koncentrēta dažu uzņēmumu rokās, kas var paaugstināt šo resursu un iegūto produktu cenas, bet neuzlabot kvalitāti, jo mazinās konkurence starp vietējiem uzņēmumiem.
3. Reģionu minerālo resursu, kurus izmanto ceļu infrastruktūras būvniecībai, remontam, rekonstrukcijai, kā arī ražošanas un dzīvojamo māju celtniecībai, izmantošana cieši saistīta ar reģionālās attīstības plāniem un spēju piesaistīt finansu līdzekļus šai attīstībai.
4. Valsts nozīmes statuss minerālo resursu atradnēm un valsts līdzdalība šo resursu izstrādē mazina konkurences nozīmi attīstībā, jo iespējama politiska manipulācija izmantojot valsts līdzekļus (konkursi uz valsts nozīmes minerālo resursu ieguvi).

### Izmantotā literatūra

1. Noteikumi par plānošanas reģionu teritorijām. Ministru kabineta 2003. gada 25. marta noteikumi Nr. 133 (2003) *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 49 (2814) 2003. gada 28. martā.
2. Par zemes dziļēm: LR likums (1996) *Latvijas Vēstnesis*, Nr.87 (572)., 1996. gada 21. maijā.
3. Valsts nozīmes derīgo izrakteņu un atradņu, kā arī valsts nozīmes zemes dziļu nogabalu izmantošanas kārtība. Ministru kabineta 2000. gada 5. septembra noteikumi Nr.307. (2000) *Latvijas Vēstnesis*, Nr.313/315 (2224/2226). 2000. gada 08. septembrī.
4. Derīgo izrakteņu (būvmateriālu izejvielu) bilances krājumu kopsavilkumi [tiešsaiste] [skatīts 2007. gada 10. jūlijā] Pieejams: [http://mapx.map.vgd.gov.lv:8082/Cadaster/bil\\_p\\_kopsav\\_visi.asp](http://mapx.map.vgd.gov.lv:8082/Cadaster/bil_p_kopsav_visi.asp)

Iesniegts 2008. 23. 01.

### Use of Mineral Resources (Economic Regional Aspects)

#### Summary

Mineral resources in Latvia (gypsum, limestone, dolomite, clay, quartz sand, gravel, sand, loam) are disposed unevenly. They are mainly used in building and production of building materials. In the regions of Latvia the development of the usage of resources is uneven, because it is influenced by the capacity to attract financial resources for development of infrastructure and building. The usage of mineral resources is highly influenced by the state enterprises and unequal status of access to resources.

## **КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Представлены результаты исследования деятельности по управлению персоналом на предприятиях Республики Беларусь. Исследование проведено в форме анкетирования работников кадровых служб и руководителей предприятий. Выявлены особенности кадрового менеджмента на отечественных предприятиях. Обозначены проблемы формирования стратегического управления персоналом.

**Ключевые слова:** управление персоналом (personnel administration), стратегическое управление персоналом (the strategic personnel administration).

В условиях плановой экономики работа с персоналом на отечественных предприятиях была связана исключительно с администрированием и сводилась к комплектованию штата, ведению трудовых книжек, оформлению отпусков и т.д. Но изменения, происходящие в мировой экономике (ускорение научно-технического прогресса, значительное усиление конкуренции), обусловили важность стратегического подхода к управлению человеческими ресурсами.

Ещё в 80-е годы на предприятиях Западной Европы отделы кадров стали преобразовываться в «отделы человеческих ресурсов». Утверждение стратегического подхода к управлению людьми означало повышение их статуса внутри организации и одновременно появление таких новых направлений деятельности, как планирование и развитие карьеры, внутриорганизационная коммуникация, обогащение труда, привлечение работников предприятия к участию в управлении. Управление персоналом превратилось в такую же важную организационную функцию, как управление финансами или технологическим развитием, а их руководители стали полноправными членами высшего руководства большинства современных компаний [Красовский, Ю., 1997, с. 59].

В отличие от западных компаний, на белорусских предприятиях практически отсутствовало (до теперешнего момента) наличие таких должностей как «менеджер по персоналу», «менеджер по развитию», «заместитель директора по управлению человеческими ресурсами».

Само стратегическое управление персоналом, как таковое, отсутствует: в большей степени кадровый менеджмент носит текущий ха-

ракти. В период перехода Республики Беларусь к рыночной экономике выделяют несколько этапов развития кадрового менеджмента [Vankevich, A., 2005, p. 101].

1991–1995 гг. Для предприятий в данный период времени работа в области управления персоналом сводилась к стратегии выживания. Её особенность—массовое сокращение численности персонала, что являлось важным фактором снижения затрат предприятия в первые постсоветские годы. Данная стратегия, с одной стороны, способствовала сокращению избыточной занятости на предприятиях, но с другой стороны приводила к потере наиболее квалифицированных кадров и к социальной нестабильности в обществе.

1996–2000 гг. В данный период времени для кадрового менеджмента характерна стратегия сохранения кадрового состава предприятия. Эта стратегия опирается на административный запрет массового увольнения работников и необходимость удержания уровня безработицы в стране не выше 2%.

2001 — наши дни. Предприятия ориентированы на стратегию кадрового сопровождения производства, что связано с необходимостью обязательного выполнения предприятиями плановых заданий по обеспечению темпов роста объемов выпуска продукции. Но реализация данной стратегии осуществляется на фоне очень высокого износа основных средств предприятий, недостатка инвестиций и оборотных средств. Поэтому достижение плановых показателей роста объёмов выпускаемой продукции часто достигается путём вовлечения всё большей численности персонала в производство. С одной стороны это ведёт к снижению безработицы: если в 1995 году уровень официально зарегистрированной безработицы составлял 2,9%, то в 2005 — 1,5% ([www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by)). Но с другой стороны, избыточная занятость ведёт к увеличению себестоимости продукции, и как следствие, к росту запасов готовой продукции на складах и нехватке оборотных средств.

Ещё одной отличительной чертой современных кадровых стратегий предприятий Республики Беларусь, на наш взгляд, можно назвать постоянное и, в какой-то мере «принудительное», повышение зарплаты, не всегда обусловленное ростом производительности труда и повышением эффективности производства. Вследствие этого на предприятиях увеличивается фонд заработной платы, что ведёт к одному из следующих последствий: увеличение цены выпускаемой продукции или, в случае «замораживания» цен, к снижению рентабельности продукции.

Особенностью кадрового менеджмента является и необходимость обновления кадрового состава из-за старения персонала. В качестве примера можно привести данные по одному из ведущих предприятий Республики Беларусь ОАО «Нафтан», где к 2005 году почти каждый четвёртый руководитель находился в пенсионном или предпенсионном возрасте и темпы старения данной категории выше других категорий работников: за последние 3 года рост составил около 7 процентных пунктов.

Для изучения особенностей кадрового менеджмента на предприятиях Республики Беларусь нами было проведено анкетирование работников кадровых служб и руководителей предприятий. Исследование проводилось на 22 предприятиях Витебской области. В выборку были включены предприятия различных отраслей (нефтехимия, пищевая промышленность, лёгкая промышленность, транспорт, бытовое обслуживание и др.), форм собственности и численности персонала.

Анализ анкетных данных дал следующие результаты:

1) доля работников, занимающихся вопросами кадровой политики.

Кадровые службы отечественных предприятий и организаций значительно отличаются по численности и составу от западных фирм, где доля работников, занимающихся вопросами кадрового управления составляет 1,5–2% от численности персонала. У нас данный показатель значительно ниже. На исследованных предприятиях вопросами кадровой политики занимаются около 0,9% от общей численности персонала. Необходимо отметить, что данный показатель был получен «за счёт» нескольких малых предприятий с численностью работников до 100 человек, где доля работников, занятых решением кадровых вопросов составляла около 4%. На остальных же предприятиях данный показатель находился в интервале от 0,4 до 0,7% с небольшими отклонениями.

2) профессиональный состав работников кадровых служб. По профессиональному составу кадровых служб в западных фирмах преобладают психологи, социологи, педагоги, выпускники школ бизнеса, что также разительно отличается от состава отечественных кадровых служб, где в основном работают специалисты с техническим образованием (59,1% среди опрошенных работников), 23,1% – с экономическим, 10,6% – с юридическим образованием, 7,2% работников кадровых служб предприятий Витебской области имеют педагогическое или др. вид образования.

3) степень вовлечённости работников кадровых служб в формирование кадровой политики предприятия. На основании проведённого анализа установлено, что максимально необходимая степень участия работников кадровых служб в реализации отдельных направлений кадровой политики была отмечена лишь по таким направлениям как организация подбора и отбора персонала (45,5% проанализированных предприятий), организация обучения персонала (68,2%) и аттестация кадров (86,4%).

В наименьшей степени работники кадровых служб задействованы в работе с кадровым резервом и в планировании карьеры.

4) характер работы по управлению персоналом. Проведённое анкетирование установило, что на 68,2% предприятий кадровый менеджмент носит текущий (оперативный) характер. Стратегическое направление в управлении персоналом отмечено лишь на 31,8%.

5) степень участия работников кадровых служб в разработке общей стратегии предприятия. Проведённый анализ установил, что более чем на половине исследованных предприятий работники кадровых служб задействованы в разработке общей стратегии развития своего предприятия (54,5%). Соответственно, на 45,5% предприятий данные работники не участвуют в стратегическом управлении организацией.

6) применение современных методов оценки эффективности управления персоналом. На 95,5% исследованных нами предприятиях не применяются современные методы оценки. Приоритет отдаётся традиционным методам оценки (структурный анализ, анализ текучести персонала и т.д.).

7) степень влияния различных факторов на разработку и реализацию кадровой политики предприятия. Исследование показало, что наибольшее влияние на проводимую кадровую политику оказывает финансовое состояние предприятия и используемый на предприятии стиль руководства (59,1% опрошенных выставили наивысшие оценки).

8) выявление трудностей подбора отдельных категорий работников. Было установлено, что наименьшие трудности возникают при удовлетворении потребности в таких категориях как «прочие служащие» и «рабочие». 54,5% респондентов выставили наименьшие оценки (0 и 1 балл). В то же время необходимо отметить, что на каждом третьем предприятии (31,8%) возникают определённые трудности (баллы 3 и 4) при удовлетворении спроса на руководителей и специалистов. Достаточно большая доля опрошенных отметили большие трудности (баллы 4

и 5) при подборе работников данных категорий: 18,2% и 27,3% соответственно. Данные результаты говорят о том, что наши предприятия достаточно часто начинают сталкиваться с нехваткой квалифицированных специалистов и руководителей.

При этом в процессе анкетирования было установлено, что при подборе кандидатов на появляющиеся вакантные должности 90,9% предприятий используют внутренние источники подбора персонала.

9) определение приоритетных методов отбора кандидатов при управлении карьерой. В процессе исследования были выявлены наиболее часто используемые методы оценки кандидатов на предприятиях Витебской области (см. табл. 1).

Таблица 1.

### Приоритетные методы оценки кандидатов

Методы оценки	Предприятия, применяющие данные методы при оценке кандидатов	
	Количество предприятий	Доля от общего числа предприятий, %
оценка кандидатов их подчинёнными или коллегами	7	31,8
тестирование	3	13,6
рекомендации со стороны высшего руководства или руководителей других подразделений	16	72,7
выполнение практических заданий кандидатом	5	22,7
другие методы	1	4,5

*Источник: данные автора*

Как видно из таблицы 1, на абсолютном большинстве предприятий приоритет отдаётся рекомендациям со стороны высшего руководства или руководителей других структурных подразделений (72,7%).

10) оценка уровня организации этапов кадровой политики. В рамках проведённого исследования респондентам было предложено оценить уровень организации этапов кадровой политики на исследуемых предприятиях. Результаты анкетирования сведены в таблице 2.

В результате исследования было установлено, что на высоком уровне на предприятиях Витебской области организованы этапы подбора и отбора персонала (59,1% отметили высокий уровень организации), обучения персонала (45,5%) и аттестации кадров (63,6%). Наименее

## 1. daļa

### Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

эффективно организовано управление карьерой работников: 36,4% выставили низкую оценку и 54,5% – среднюю. В целом, невысокую оценку получили такие этапы реализации кадровой политики, как планирование потребности в персонале и адаптация персонала.

В рамках проведённого нами исследования относительно потребности в знаниях на предприятиях Витебской области были выявлены наиболее приоритетные формы обучения, отношение руководства к повышению уровня образования в организациях, а также были определены факторы, ограничивающие возможность повышения уровня образования. Анкетирование проводилось на 19 предприятиях и организациях Витебской области.

В результате исследования было установлено, что для предприятий Витебской области наиболее приоритетной формой обучения является обучение на рабочем месте (84,2% выставили баллы 4 и 5). В целом высокую степень приоритета имеет и внешнее обучение (63,2%). Курсы на самом предприятии и такая форма обучения как самообучение имеют среднюю степень привлекательности.

Таблица 2.

#### Уровень организации этапов кадровой политики

Этапы кадровой политики	Уровень организации						Итого предприятий
	низкий		средний		высокий		
	кол-во ответов	доля, %	кол-во ответов	доля, %	кол-во ответов	доля, %	
Планирование потребности в персонале	3	13,6	14	63,6	5	22,8	22
Подбор и отбор персонала	1	4,5	8	36,4	13	59,1	22
Адаптация персонала	3	13,6	17	77,3	2	9,1	22
Обучение персонала	3	13,6	9	40,9	10	45,5	22
Планирование карьеры	8	36,4	12	54,5	2	9,1	22
Разработка и реализация программ стимулирования персонала	4	18,1	10	45,5	8	36,4	22
Аттестация кадров	1	4,6	7	31,8	14	63,6	22

*Источник: данные автора*

Была также определена степень внимания со стороны руководства к обучению персонала. В целом по Витебской области приблизительно



на половине проанализированных предприятий повышению уровня образования уделяется достаточное внимание. Но обращает на себя внимание тот факт, что на каждом четвертом предприятии области не уделяется должного внимания уровню образования.

В процессе исследования были выявлены факторы, ограничивающие возможность повышения уровня образования. Наиболее распространённый фактор – недостаточность финансовых средств (отметили 32% опрошенных). В анкетах отмечались и такие факторы как нежелание самих работников повышать свою квалификацию, что объяснялось отсутствием перспектив профессионального роста (данное направление кадровой политики уже отмечалось нами выше как проблемное) и соответствующего материального стимулирования, а также отсутствие специализированных обучающих организаций, способных дать специальное знание в той или иной области рыночной деятельности.

В целом можно сказать, что данный анализ практики управления персоналом на предприятиях Республики Беларусь показал значительное отставание наших предприятий от западных в области реализации кадровой политики по многим направлениям:

- в отличие от западных фирм, где доля работников, занимающихся вопросами кадрового управления достигает 2% от численности персонала, у нас данный показатель значительно ниже – около 0,6%;
- существует отличие и по профессиональному составу кадровых служб. Если в западных фирмах преобладают психологи, социологи, педагоги, выпускники школ бизнеса, то на исследованных нами предприятиях около 60% работников кадровых служб имеют техническое образование;
- не слишком высокая степень участия работников кадровых служб в реализации большинства этапов кадровой политики;
- на 68,2% исследованных белорусских предприятий кадровый менеджмент носит текущий (оперативный) характер, а не стратегический;
- почти на половине проанализированных предприятий работники кадровых служб не привлекаются к разработке стратегии предприятия;
- более чем на 95% исследованных нами предприятий для оценки эффективности управления персоналом применяются традиционные методы оценки, характерные ещё для командно-административной экономики;

- почти на 73% проанализированных предприятий при отборе кандидатов прибегают к традиционным рекомендациям руководства, а не к использованию современных методов отбора (выполнение практических заданий, круговая оценка и т.д.).

Все выше названные отличительные черты белорусского кадрового менеджмента обуславливают определённые проблемы с формированием стратегического подхода к управлению персоналом на отечественных предприятиях: недостаточно высокое качество разрабатываемых и внедряемых кадровых решений вследствие несоответствия образовательно-профессионального и количественного состава кадровых служб необходимому уровню, использование устаревших методов в управлении персоналом, а также оторванность кадрового менеджмента от стратегии развития предприятия.

На наш взгляд, изучение зарубежного опыта управления персоналом в сочетании с анализом практики на белорусских предприятиях по этим вопросам позволяет найти правильные и наиболее оптимальные решения при формировании и реализации кадровой политики и стратегии в организациях и на предприятиях нашей республики.

#### **Использованная литература**

1. Vankevich A. (2005) «Personnel strategy and their realization at the belarusian enterprises». *Journal of Business Economics and Management*, № 2.: 101-112.
2. [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by)
3. Красовский Ю.Д. (1997) *Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы (на материалах 120 российских компаний): практическое пособие*. Москва: ИНФРА-М.

Заявлено 16.01.2008.

#### **Personnel Management: Features in the Republic of Byelorussia at the modern stage**

##### **Summary**

The article presents the results of an investigation of personnel administration at enterprises in the Republic of Belarus. The investigation has been carried out in the form of a questionnaire. Employees of personnel services and enterprises leaders participated in the investigation. The features of the personnel management at domestic enterprises were revealed. The problems of the strategic personnel administration forming were singled out.

## КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Одной из современных концепций экономического роста и повышения конкурентоспособности экономических систем является кластерный подход, который основан на стимулировании инновационной активности субъектов хозяйствования. Зарубежный опыт организации кластеров свидетельствует о том, что процесс кластеризации – объективный и является ответной реакцией на усиление конкуренции, он развивается во всем мире и имеет положительные результаты. Интеграция Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, развитие международного разделения труда и внешнеэкономических связей, все это обусловило возможность использования кластерного подхода в активизации инновационного развития экономики Республики Беларусь с учетом национальных особенностей. Целью исследования явилось обоснование механизма активизации инновационного развития экономики Беларуси посредством организации промышленных кластеров. Статья содержит теоретическое обоснование предпосылок и факторов активизации инноваций посредством создания кластеров, исследование инновационной деятельности в Республике Беларусь. Автором даны рекомендации по формированию механизма активизации инноваций в кластерах, позволяющие развить сотрудничество между членами кластера в инновационной деятельности, расширить источники финансирования субъектов кластера в подготовке инновационных проектов. Предложены методы экономического стимулирования кластерных связей и сетевого сотрудничества предприятий, что будет способствовать повышению производительности труда, снижению затрат, повышению качества и конкурентоспособности продукции на основе активизации инновационной деятельности субъектов кластера. Новизна полученных результатов состоит в обосновании нового подхода (кластерного) к повышению инновационной активности предприятий и разработке механизма его реализации.

**Ключевые слова:** кластер, кластерный подход, кластерные связи и сетевое сотрудничество, инновации, инновационная активность, конкурентоспособность.

Активизация инновационного развития предприятий является одним из основных факторов реального экономического роста в Республике Беларусь, что отмечено в основных программных документах (в Государственной программе инновационного развития Республи-

ки Беларусь на 2007-2010 годы, в Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг.). Основой инновационного развития является научно-технический прогресс, который в последние десятилетия приобрел ряд новых черт: резкое сокращение срока реализации научных открытий, приоритет новых научных идей (наукоемких технологий) над техническим совершенствованием производства, связанность наукоемких технологий в разных секторах экономики. Вследствие этого возрос интерес к научным знаниям, основанным на контактах науки и производства, на передаче знаний и опыта с целью создания конкурентоспособной продукции.

Современная, основанная на знаниях, «новая экономика» повышает роль кластеров в конкурентной борьбе. Инновационный тип развития вызывает появление новых форм территориальной организации экономической деятельности. Одной из современных структур активизации инноваций являются кластеры товаропроизводителей, которые находят все большее распространение в зарубежных странах. Для Республики Беларусь кластеры являются новым явлением в экономике. Исследования кластеров в Беларуси носят, в основном, описательный характер, так как в настоящее время не разработаны методические вопросы исследования кластеров и формирования и реализации кластерного подхода в инновационном развитии экономических систем.

В этой связи целью представленного исследования явилось обоснование механизма активизации инновационного развития белорусских предприятий посредством организации промышленных кластеров. Для ее достижения будут рассмотрены следующие вопросы: роль кластеров в повышении инновационной активности предприятий, анализ инновационной деятельности в Республике Беларусь, формирование механизма активизации инновационной деятельности кластеров и их субъектов.

## **1. Роль кластеров в повышении инновационной активности предприятий**

Кластер товаропроизводителей представляет сетевую организацию территориально взаимосвязанных и комплементарных предприятий (включая специализированных поставщиков, в т.ч. услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана вертикальными связями с местными учреждениями и органами управления с целью повышения конкурен-

тоспособности предприятий, регионов и национальной экономики. В большинстве зарубежных стран кластерная концепция рассматривает кластеры как «инновационные сети», «сети взаимодействия» (Австралия), «системы нововведений» (Канада, Мексика, Испания, Швейцария, Соединённое Королевство), «стили создания новшеств» (Германия), «системы инноваций и сотрудничества» (Бельгия) [197]. Роль кластеров в активизации инновационной активности его субъектов отмечалась многими исследователями (М. Бест [1], Роланд и Ден Хертхог, Де Брессон (1996), Хагендум и Шакенрад (1990) [2], Сакари Луукэнен [3],—М. Портер [4]). Вместе с тем ими не раскрыты предпосылки и факторы влияния кластерных связей на инновационную активность. Для использования кластерной концепции в разработке инновационной политики в Республике Беларусь на макро и региональном уровнях управления возникает задача научного обоснования механизма активизации инноваций в кластерах.

Предпосылки инновационной активности кластера заложены в его признаках. В результате исследования сформулированы следующие признаки кластеров: локализация; агломерация; производство «ключевого» товара; наличие неформальных взаимоотношений и сотрудничества между субъектами кластера; присутствие отношений соперничества и сотрудничества между конкурентами; объединение предприятий законченного производственного цикла; единая инфраструктура и институциональная среда; объединение предприятий вокруг научно-образовательного центра. Проведенное теоретическое исследование кластера товаропроизводителей позволило автору обосновать следующие факторы развития инновационной деятельности в кластере и механизм их воздействия на инновации представляются следующими.

*Первый фактор* заключается в создании **общего фонда передовых знаний в кластере** посредством вхождения в кластер учебных заведений, научно-исследовательских организаций, специализированных в данных отраслях, ученых-теоретиков и практиков, авторитетных деловых сообществ. Для постоянного пополнения общего фонда технических знаний, для обучения и подготовки работников и руководителей и для продолжения распространения знаний во многие технические области необходимо сотрудничество. Коллективному обучению способствует локализация всех субъектов кластера, испытывающих потребность в новых знаниях и локализация учебных и научных центров

в регионе. Активное сотрудничество этих заведений с субъектами бизнеса, которое облегчается физической близостью экономических агентов, создает последним конкурентные преимущества. Локализация и агломерация способствуют формированию и распространению нового ресурса - *неформальных знаний*, которые включают неявные, «клейкие» ноу-хау и навыки, которые укоренены в индивидуальном опыте, человеческих отношениях, каналах общения и организационных обычаях.

*Второй фактор* активизации инноваций в кластере состоит в *максимизации доступа к местным источникам информации*. Близость субъектов кластера, связи по поставкам материально-технических ресурсов и технологий, а также наличие постоянных личных контактов и общественных связей облегчает движение потоков информации внутри кластера. Входящие в кластер фирмы быстро узнают о прогрессе в технологии, о доступности новых компонентов и оборудования, о новых концепциях в маркетинге. Вследствие вхождения заказчиков в состав кластера, создается преимущество в доступности информации о текущих потребностях покупателей.

*Третий фактор* активизации инноваций—*усиление конкуренции* на местном рынке, которая стимулирует развитие инноваций. Научное обоснование влияния конкуренции на технологические инновации сделал Й. Шумпетер в своей теории созидательного разрушения (creative destruction), его теорию развили Ф. Агийона и П. Хоувита [5]. Согласно предложенной ими модели экономический рост обеспечивается за счет конкуренции между фирмами, генерирующими и осуществляющими продуктивные и технологические инновации.

*Четвертый фактор*, стимулирующий инновации - *взаимосвязи*. Локализация и агломерация, основанные на преимуществах территориальной близости субъектов, способствуют развитию сетевых взаимоотношений (формальных и неформальных связей), создают предпосылки для формирования сетевых структур. Анализируя институциональные рамки взаимодействия субъектов в микросреде, большинство ученых-институционалистов отмечает преимущество неформальных отношений между агентами в том, что они способствуют снижению транзакционных издержек [6, 7, 8, 9]. Сравнительная характеристика формальных и неформальных отношений представлена в таблице 1.

Таблица 1.

**Сравнительная характеристика формальных и  
неформальных отношений**

Критерии сравнения	Формальные отношения	Неформальные отношения
Основание для заключения сделок	Правило	Правило или норма
Характер санкций за невыполнение установленного порядка	Правовые (административная или уголовная ответственность)	Правовые и социальные (потеря репутации)
Источник норм и правил отношений	Писаное право	Неписаное право
В отношении кого действуют	Все субъекты	Субъекты кластера
Транзакционные издержки	Не зависят от личности участников сделки, определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в процесс спецификации и защиты прав собственности	Минимальны в случае совершения сделки в рамках кластера, максимальны—в других случаях
С кем устанавливаются партнерские отношения	Круг потенциальных партнеров (в соответствии с законодательством)	Лично знакомые люди или—люди, работающие в одном кластере
Отношения сотрудничества с конкурентами	Нет сотрудничества	Присутствуют отношения—сотрудничества в научных исследованиях, образовании, маркетинге, строительстве общей инфраструктуры и т.д.

*Источник: на основе Crawford S., Ostrom E. A [6]*

Сетевые взаимоотношения в регионе создают **доверие и сотрудничество** между конкурентами в таких областях, как образование, маркетинг, научные исследования. Концепция доверия и сотрудничества была впервые провозглашена Пиор и Сэйбел (1984), которые отмечали преимущество агломерации в том, что *конкурирующие* компании

могут *сотрудничать* в таких областях обоюдной выгоды, как обучение, маркетинг и научные исследования. Эта идея была развита такими исследователями, как Кругман (1995) [10], Шмиц (1997) [11], Третьяк В.П. [12], которые полагают, что успех промышленных кластеров в развивающихся странах заключается в **концепции коллективной экономической эффективности**, а именно экономии, обусловленной внешними факторами и преимуществом совместной деятельности, которая стала возможной в результате образования кластеров.

Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера. Это подтверждается практикой развития связей в области научных исследований и разработок (research and development – R&D). В частности, исследователи опыта кластеризации в странах Организации Экономического Сотрудничества и Развития на примере 160 кластеров доказали прямую связь между количеством новшеств и количеством взаимных связей в кластере [2, с. 69].

О феномене межличностных, неформальных взаимоотношений, личных контактов между фирмами в кластерах писали в своих работах такие зарубежные исследователи, как М.Портер [4], М.Бест [1], М.Ен-райт, И.Фовс-Вилиамс [8]. Опыт зарубежных стран показал, что кластерный подход служит основой и для других отношений—отношений **партнерства** между представителями предпринимательского сектора и государства [2, 4, 16]. Вместе с тем, исследователями не определены отличительные особенности этих отношений, их признаки, механизм влияния на формирование факторов конкурентных преимуществ субъектов кластеров. Мировой опыт накопил ряд технологий ГЧП, позволяющих соединить интересы бизнеса и власти при предоставлении общественных услуг (создание объектов инфраструктуры, развитие транспорта и связи, развитие образования). В настоящее время сфера партнерских отношений распространяется на решение задач развития предпринимательства, активизации инновационной деятельности, организации кластеров. Например, положителен опыт программ организации кластеров в Италии, Дании, Англии, Франции, Австрии, Палестины, Нидерландов, Великобритании, Финляндии, которые финансировались правительствами этих стран [8, 17, 18, 19].



В Республике Беларусь содержание и механизмы ГЧП законодательно не определены и не разработаны правовые, организационные и экономические аспекты взаимоотношений бизнеса и власти. Для использования передового зарубежного опыта партнерских отношений государства и бизнеса в кластеризации белорусской экономики возникает необходимость в доработке теоретических основ ГЧП с учетом специфики экономики Беларуси и целей кластеризации. Вопросы ГЧП в целом исследованы в теории [20, 21, 22, 23], но особенности ГЧП в кластеризации экономики мало изучены как зарубежными учеными, так и белорусскими. В частности, — требуют уточнения вопросы отличия ГЧП от других форм отношений государства и частного сектора, мотивы сотрудничества в кластеризации экономики, формы партнерства в кластеризации.

Обобщив зарубежный опыт в области партнерских отношений и проведенные исследования кластерных отношений, дадим характеристику ГЧП в кластеризации экономики.

Резюмируя проведенное теоретическое исследование, полагаем, что **источник конкурентных преимуществ** кластеров — это *сетевое сотрудничество* и государственно-частное партнерство. Под сетевым сотрудничеством понимается процесс установления длительных *доверительных* производственно-хозяйственных и социальных отношений между субъектами кластера, объединенными в технологической цепи вертикальными и горизонтальными связями, основанных на общих для кластера (делового сообщества) целях, нормах, традициях, правилах, обычаях.

Разновидностью сотрудничества является **государственно-частное партнерство (ГЧП)**, которое представляет институциональный и организационный альянс между органами государственного управления и бизнесом в целях экономического развития и повышения конкурентоспособности организаций, регионов и национальной экономики. Механизм формирования конкурентных преимуществ кластеров за счет сетевого сотрудничества и ГЧП автору представляется следующим.

Сетевое сотрудничество и ГЧП в кластере, как социально-экономической системе создают синергетический эффект, который является свойством всех систем и проявляется в различных сферах деятельности субъектах кластера—образовании, научных исследованиях, маркетинге, сбыте, инвестиционной деятельности, производстве, снабжении.

В результате сетевого сотрудничества и ГЧП факторы конкурентных преимуществ субъектов кластеров получают **большее развитие**, чем у неассоциированных в кластер предприятий. Так, большее развитие **человеческого капитала** происходит в результате накопления в кластерах знаний и передачи неформальных знаний в рамках кластерных образовательных программ, финансируемых некоммерческими организациями кластеров и местными органами в рамках сетевого сотрудничества и ГЧП, а так же в результате формирования кластерного образовательного заказа.

**Развитие инновационной деятельности** в кластерах происходит за счет гибкости и скорости разработок и внедрения инноваций, разделения рисков в результате сетевого сотрудничества и партнерства; наличия в составе кластера гибких предпринимательских структур малого бизнеса; приобретения новшеств в рамках международного технологического сотрудничества кластеров, обеспечения доступа к государственному финансированию, к результатам исследований и разработок государственного сектора, привлечения иностранных инвесторов в кластер.

Результатом инновационной активности в кластере становится повышение производительности (и как следствие снижение себестоимости продукции) и повышение качества продукции, в результате чего повышается уровень конкурентоспособности продукции и предприятий – субъектов кластера.

Повышение конкурентоспособности регионов и национальной экономики благодаря кластерам обеспечивается за счет следующих факторов: высокой конкурентоспособности субъектов кластеров, развития предпринимательства, поскольку крупные производители кластера создают спрос на специализированные материально-технические ресурсы, услуги и способствуют этим развитию малого и среднего бизнеса; повышения качества ресурсов за счет совместных инвестиций в развитие технологий, информацию, инфраструктуру, образование; роста объемов экспорта благодаря совместным программам маркетинга; увеличения занятости, повышения качества жизни населения региона за счет потребления качественных товаров и услуг по приемлемой цене, а также высокой заработной платы и социальных благ на эффективно работающих предприятиях. Таким образом, национальная и региональная конкурентоспособность во многом зависят от уровня развития отдельных кластеров.

В результате проведенного исследования получены следующие научные результаты.

1. Проведено теоретическое исследование кластеров товаропроизводителей.
2. Обоснованы факторы развития инноваций в кластерах и механизм их воздействия на инновации.
3. Рассмотрены источники конкурентных преимуществ кластеров – сетевое сотрудничество и ГЧП, что в совокупности явилось методологическим обоснованием механизма активизации инновационной деятельности посредством организации кластеров товаропроизводителей.

## **2. Анализ инновационной деятельности в Республике Беларусь**

В Беларуси растет количество инновационно-активных промышленных предприятий<sup>1</sup>, за период 2003–2006 гг. их количество увеличилось на 64 единицы. Доля таких предприятий составила в 2006 году 16,3 % [13, с. 255]. Тем не менее, это недостаточно высокий показатель: для сравнения в США средний показатель инновационной активности – около 30%, по странам ОЭСР их доля колеблется от 25% до 80% [9, с. 34]. Наиболее инновационно-активными (по доле предприятий) являются такие отрасли как микробиологическая, медицинская промышленность, цветная металлургия, машиностроение и металлообработка (таблица 2).

По темпам роста инновационно активных предприятий лидируют такие отрасли как микробиологическая, медицинская промышленность, химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка.

---

<sup>1</sup> В Беларуси к инновационно-активным предприятиям относят предприятия, которые имеют затраты на технологические инновации [15, с.2].

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Таблица 2.

**Оценка инновационно активных организаций в промышленности Беларуси и ее отраслях**

Отрасли	Удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе обследованных, %				Изменение за период 2003-2006 гг.	Ранжирование отраслей	
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.		по доле инновационно активных предприятий в 2006 г.	по темпам роста инновационно активных предприятий
Всего	13,6	13,0	14,1	16,3	2,7	-	-
Из них по наиболее инновационно активным отраслям:							
Электротехника	28,6	14,3	25,0	28,6	0	4	8
Топливная	10,5	13,2	10,5	13,5	3,0	9	6
цветная металлургия	40,0	50,0	60,0	30,0	-10,0	3	9
черная металлургия	21,4	35,7	35,3	23,8	2,4	7	7
химическая и нефтехимическая	17,6	19,7	28,7	26,7	9,1	6	3
машиностроение и металлообработка	23,8	24,5	26,0	27,8	4,0	5	4
промышленность строительных материалов	15,0	16,0	16,4	18,8	3,8	8	5
медицинская	33,6	21,4	28,6	42,9	9,3	2	2
микробиологическая	50,0	14,3	50,0	75,0	25,0	1	1

*Источники: расчеты автора по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь за 2003– 2006 гг. [13, с. 255]*

Оценка предприятий промышленности Беларуси по видам инновационной деятельности в 2006 году показала, что в промышленности Республики Беларусь предприятия наиболее активно приобретают новые машины и оборудование<sup>2</sup> (229 предприятий), реализуют результаты исследований и разработок (154), а также проводят производственное проектирование (117) [13, с. 256].

В целом в Республике Беларусь наблюдается активизация патентной деятельности (таблица 3), однако негативными тенденциями являются: низкая доля затрат на приобретение прав на патенты и лицензии (3,2%) по сравнению с приобретением оборудования (45,1%) [13, с. 256], а также сокращение количества действующих патентов в 2006 г. по сравнению с 2005 годом на 286 единиц. Тенденция поступления патентных заявок и выдача патентов представлена в таблице 3.

Таблица 3.

### Тенденция поступления патентных заявок и выдачи патентов в Республике Беларусь

Процесс патентования	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	Изменение по казателей за 2000—2006 гг.
<b>Подано патентных заявок на изобретение</b>	1198	1144	1130	1259	1265	1340	1377	179
В том числе:								
отечественными заявителями *	994	932	895	1091	1065	1166	1188	194
иностранными	204	212	235	168	200	174	189	-15
<b>Выдано патентов</b>	537	529	691	1030	861	955	1130	593
из них новых	522	525	688	1026	861	955	1130	608
В том числе:								
отечественным заявителям	339	374	532	860	748	811	1015	676
иностранным	183	151	156	166	113	144	115	-68
<b>Действует патентов</b>	<b>2213</b>	<b>2421</b>	<b>2850</b>	<b>3641</b>	<b>3399</b>	<b>3794</b>	<b>3508</b>	<b>1295</b>

*Источник:* данные Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [13, с. 243]

<sup>2</sup> В Беларуси в соответствии с источником «15» приобретение машин, связанное с внедрением новых технологий, относят к видам инновационной деятельности.

Важнейшим показателем, отражающим восприимчивость реального сектора экономики<sup>3</sup> к инновационным изменениям, является доля новой продукции в общем объеме производства. Доля новой продукции в общем объеме производства в 2006 году составила 14,8% (для сравнения: доля новой продукции в промышленности ЕС составляет 30%). Негативным фактором для экономики Беларуси является сокращение выпуска принципиально новой продукции или подвергшейся значительным технологическим изменениям в 2006 году по сравнению с прошлым годом на 0,4 процентных пункта [13, с. 257]. Доля обновления продукции в Беларуси сократилась до 10 %. В соответствии с Указаниями по заполнению формы государственной статистической отчетности «Отчет об инновационной деятельности организации» (15,4), к принципиально новой продукции относят продукцию, чьи технологические характеристики, конструктивное выполнение, а также состав применяемых или предполагаемое ее использование принципиально новые, либо существенно отличаются от аналогичных ранее производимых продуктов. Технологически усовершенствованная продукция – та, у которой улучшаются качественные характеристики, повышается экономическая эффективность производства путем использования более высокоэффективных компонентов или материалов, частичного изменения одной или более технических схем

Инновационная активность предприятий промышленности характеризуется использованием передовых технологий. При этом основная доля затрат была направлена на приобретение машин и оборудования - 45,1%, на исследования и разработки новых продуктов и методов их производства—26,5 %, а на приобретение новых технологий—всего 3,2 %, что может свидетельствовать о неэффективном распределении затрат на инновации [13, с. 256]. Причины такой ситуации в Беларуси можно разделить на экономические (отсутствие мотивации на предприятиях государственной формы собственности, недостаток средств на новые технологии) и социально-психологические (консерватизм менеджеров, недостаток квалификации, потребность переподготовки кадров, что требует финансовых затрат и времени).

На макроуровне важнейшим индикатором, характеризующим инновационную активность, является «наукоемкость ВВП». Ряд ученых

---

<sup>3</sup> В Беларуси под реальным сектором экономики понимается промышленность и сектор услуг промышленного характера

в своих исследованиях доказывают, что для поддержания экономической и научно-технической безопасности этот показатель не должен быть ниже 2% [9, с. 127]. В Беларуси этот индикатор ниже порогового уровня – 0,38%, что свидетельствует о низкой наукоемкости производства ввиду недостаточного финансирования науки. Оценка показала, что за период 2000–2006 гг.\* – несмотря на рост расходов на науку в стоимостном выражении, доля расходов республиканского бюджета на науку сократилась на 0,1% (таблица 4).

Таблица 4.

#### Финансирование науки из средств республиканского бюджета

Расходы бюджета	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Изменение показателей за период 2000–2006 гг.
В фактически действовавших ценах, млрд. руб.	35,7	66,2	87,6	133,5	185,3	245,2	300,6	264,9
В постоянных ценах 1995г., млрд. руб.	645,0	665,8	608,1	709,	802,4	893,2	988,1	343,1
В процентах:								
к валовому внутреннему продукту	0,39	0,39	0,34	0,37	0,37	0,38	0,38	-0,01
к расходам республиканского бюджета	2,6	2,00	2,00	2,6	2,7	2,4	2,5	-0,1

*Источник:* расчеты автора по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [13, с. 242]

Проблема усугубляется и тем, что относительный показатель внутренних затрат на исследования и разработки (в процентах к ВВП) за период 2000–2006 гг. снизился на 0,06 процентных пункта [13, с. 242].

Оценка значимости факторов, препятствующих инновационной деятельности, которая проведена на основе ответов руководителей промышленных предприятий в 2006 году, показала, что основными факторами являются: недостаток собственных денежных средств (86%), низкий инновационный потенциал предприятия (56%), неразвитость инновационной инфраструктуры (42%), а также неразвитость рынка технологий (45%) (таблица 5).

Таблица 5.

**Факторы, препятствующие инновациям в организациях  
промышленности Беларуси в 2006 году**

Факторы	Число организаций, оценивших отдельные факторы препятствующие инновациям, как			Доля основных и значительных факторов (гр.2 + гр.3)/(гр.2 + гр.3 + гр.4)
	основные	значительные	незначительные	
1	2	3	4	5
<b>Экономические факторы</b>				
Нехватка собственных денежных средств	1210	587	276	0,86
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	407	762	583	0,67
Низкий платежеспособный спрос на новые продукты	179	609	810	0,49
Высокая стоимость нововведений	550	872	391	0,78
Высокий экономический риск		287	783	6170,63
Длительные сроки окупаемости нововведений	288	857	566	0,67
<b>Производственные факторы</b>				
Низкий инновационный потенциал организации	384	607	775	0,56
Нехватка квалифицированного персонала	151	541	1128	0,38
Недостаточность информации о новых технологиях	91	507	1215	0,33
Недостаточность информации о рынках сбыта	87	502	1184	0,33



Невосприимчивость организаций к нововведениям	54	205	1261	0,17
Слабая возможность для кооперирования с другими организациями, предприятиями и научными организациями	67	345	1063	0,28
<b>Прочие факторы</b>				
Низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию	127	432	920	0,38
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность	126	404	913	0,37
Неопределенность сроков инновационного процесса	74	433	852	0,37
Неразвитость инновационной инфраструктуры	134	479	831	0,42
Неразвитость рынка технологии	153	513	797	0,45

*Источник:* расчеты автора по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [13, с. 258]

Перспективы и приоритеты инновационной политики в Республике Беларусь определены в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 гг., которая утверждена Указом Президента от 26 марта 2007 года № 136. Главная цель этой программы – ускорение инновационного развития Республики Беларусь (см. таблицу 6).

1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Таблица 6.

**Основные показатели инновационного развития  
Республики Беларусь на 2006 2010 гг.**

Показатель	Единица измерения	Годы					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
		отчет	прогноз				
1. Внутренние затраты на исследования и разработки	% к ВВП	0,69	0,85	1,0	1,15	1,3	1,4
2. Увеличение финансовых затрат на исследования и разработки за счет расходов, финансируемых из средств республиканского бюджета	% к ВВП		0,42	0,5	0,6	0,65	0,7
3. Численность работников, выполняющих научные исследования и разработки	тыс. чел.	30,2	30,7	30,9	31,1	31,3	31,5
4. Доля инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности	%	14,1	14,5	15,0	15,5	16,0	17,0
5. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности	%	15,2	15,5	16,0	16,5	17,5	18,5
6. Доля новой продукции в общем объеме продукции промышленности	%	10,4	11,5	13,0	15,0	17,0	19,0
7. Доля сертифицированной продукции в общем объеме промышленного производства	%		68	68,5	69	69,5	70,0
8. Создание и сертификация систем менеджмента качества по ИСО 9001 (с нарастающим итогом)	производств	750	1000	1300	1600	2000	
9. Степень износа активной части основных промышленно-производственных средств на конец года	%	69,5	68,0	66,0	63,0	60,0	57,5
10. Доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал	%	46,9	47,2	47,5	48,0	48,5	49,0

Источник: [14, с. 78]

Значительное внимание в программе уделено развитию инновационной инфраструктуры, формированию новых ее элементов, среди которых создание промышленных кластеров. Таким образом, анализ показал несовершенство инновационной системы в Республике Беларусь и актуальность формирования механизма активизации инноваций посредством стимулирования кластеров.

Анализ кластеров проведен автором на примере одного региона Беларуси – Витебского. Вначале производилось структурирование кластеров, которое основано на выявлении формальных и неформальных связей между субъектами кластеров. Выяснение тесноты связей между субъектами кластера осуществлялось на основе исследования бухгалтерской и статистической отчетности по анализируемым отраслям промышленности и выявления торговых потоков, наиболее существенных для связи рассматриваемых отраслей (текстильной, обувной, туристической) с другими секторами. В этих целях были рассчитаны коэффициенты силы связей. В результате были построены схемы трех кластеров – текстильного, туристического и обувного.

Наиболее полным и представительным в Витебской области оказался текстильный кластер, поскольку все его субъекты находятся на территории области. В центре кластера размещен основной производитель льняных изделий – РУПТП «Оршанский льнокомбинат», затем по «технологической цепочке» расположены все субъекты, у которых коэффициент силы связей находится в диапазоне от 0,08 до 1,0. После этого определены побочные продукты (вытряска, жвака, костра, гребенной чес) и продукты их переработки (медицинская вата, древесно-стружечные плиты, утеплители). Таким образом, на основе анализа 65 предприятий из 22 отраслей было выявлено 1430 связей, в результате чего была построена схема текстильного кластера (рисунок 1).



Проведенный анализ сетевого сотрудничества в активизации инноваций в идентифицированных кластерах Витебского региона позволил сделать следующие выводы.

1. Институциональные структуры, обеспечивающие сотрудничество в кластерах не развиты, что подтверждается следующими фактами: не создана ни одна некоммерческая организация, которая бы выполняла роль коллегиального управления кластерами, небольшое количество субъектов инновационной инфраструктуры (1 центр трансфера технологий, 1 инкубатор бизнеса).

2. Отмечается низкая активность реализации совместных научно-исследовательских проектов в кластерах, конкуренты не рассматриваются в качестве потенциальных партнеров в научных исследованиях и разработках, маркетинговых исследованиях и совместном сбыте продукции на внешних рынках. Так, количество совместных проектов по выполнению исследований и разработок остается невысоким – 12 единиц. По отношению к числу обследуемых организаций (96 единиц) 12,5% организаций сотрудничали с одним партнером. Это значительно меньше, чем за рубежом. Например, в Австрии 61 % инновационно-активных фирм сотрудничали с одним или более партнерами, в Испании – 83 % фирм, в Дании – 97 %. Доля патентов, полученных в сотрудничестве с иностранными изобретателями составила по странам: в Канада – 24 %, Соединенных Штатах – 7,5%, Японии – 3%, Германии – 7,5%, Франции – 9 %, Великобритании – 14,5 %, Канаде – 24 %, Европейском союзе – 5 %, ОЭСР – 9% [16, с. 34].

3. Анализ эмпирических данных, собранных в ходе углубленных интервью с руководителями и главными специалистами предприятий (эмпирическая база для проведения исследования включала в себя 60 формализованных анкет) выявил слабые связи между предприятиями и высшими образовательными, научными учреждениями, неадекватность образовательных программ потребностям экономики; отсутствие партнерских отношений с местными органами государственного управления. Форма сотрудничества кластеров с органами государственного управления государственно-частное партнерство в Республике Беларусь пока не находит должного развития, поскольку законодательно эти отношения государства и бизнеса не определены и не разработаны правовые, организационные и экономические аспекты взаимоотношений. Исследование показало, что пока в нашей стране ни одного проекта по кластеризации экономики не было осуществлено.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы. 1. Кластеры содействуют активизации инновационной деятельности. 2. Инновационная деятельность в Беларуси недостаточно активна по сравнению с развитыми странами. 3. В Беларуси существуют потенциальные кластеры, но реального сетевого сотрудничества с целью активизации инноваций не происходит. 4. Необходимо на государственном уровне разработать меры стимулированию организации кластеров и развития в них инновационной деятельности.

### **3. Формирование механизма активизации инновационной деятельности кластеров и их субъектов**

На основе анализа инновационной деятельности в Республике Беларусь, зарубежного опыта кластеризации и концепции кластеров, с учетом системного подхода, разработан **механизм активизации инновационной деятельности кластеров и их субъектов** на макроуровне, региональном уровне и микроуровне управления. Он включает следующие организационно-экономические методы.

#### **1. На макроуровне:**

- создание государственных научно-производственных центров по приоритетным технологическим направлениям на базе ведущих отраслевых, академических и вузовских организаций;
- осуществление финансовой поддержки научно-технических программ по разработке и производству сырья для кластеров из республиканского инновационного фонда.

#### **2. На региональном уровне:**

- разработка программ сотрудничества субъектов кластеров с местными университетами (эти программы должны включать проведение совместных научных исследований по разработке технологий для кластеров, создание совместных кафедр и лабораторий, трансфер результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на предприятия кластера через Центр инжиниринга и трансфера технологий);
- предоставление грантов субъектам кластера из местных бюджетов на разработку новых технологий;
- разработка программ технического развития поставщиков материалов для субъектов кластера;
- включение научно-исследовательских организаций в состав соответствующих кластеров.

3. *На микроуровне:*

- совместное инвестирование субъектами кластера в создание общей специализированной инфраструктуры;
- спонсирование специальных исследовательских центров в университетах.

Инновации тесно связаны с инвестициями. Для активизации инвестиционной деятельности в кластерах предложены следующие меры: частичное возмещение инвесторам – субъектам кластера затрат на создание совместной инфраструктуры, обучение и переподготовку персонала посредством предоставления субсидий из местного бюджета; организация сопровождения инвестиционных проектов кластеров и финансовой поддержки; создание в регионе банка инвестиционных проектов и банка потенциального инвестора; активизация информационной поддержки инвестиционных проектов в регионе (издание информационно-аналитических буклетов, выпуск брошюр, формирование базы «Каталог инвестиционных проектов», размещение информации в сети Интернет и др.).

**Меры экономического стимулирования кластерных связей и сетевого сотрудничества** включают налоговое стимулирование и финансирование. *Налоговое стимулирование* организации и развития кластеров должно осуществляться с целью стимулирования сотрудничества между потенциальными участниками кластеров. В целях создания благоприятных условий для сотрудничества членов кластера с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями, предлагается ряд мер и изменений в действующей нормативно-правовой базе Республики Беларусь, которые дифференцированы по следующим направлениям.

1. Обеспечение льготных условий сотрудничества предприятий - участников кластера и образовательных учреждений в подготовке кадров.
2. Содействие развитию связей в области научных исследований и разработок.
3. Обеспечение льготных условий сотрудничества предприятий кластера и научно-исследовательских, проектных, дизайнерских, маркетинговых организаций в создании конкурентоспособной продукции.

Для реализации этих направлений, на основе обобщения зарубежного опыта и учета специфики финансового состояния предприятий Беларуси, предлагается следующие методы экономического стимулирования кластеров, дифференцированные по уровням управления (таблица 7).

Таблица 7.

**Дифференциация методов экономического стимулирования  
кластеров по уровням управления**

Уровни управления		
Макроуровень	Региональный	Микроуровень
<p>1. Предоставление государственных гарантий коммерческим банкам под инвестиционные проекты субъектов кластера.</p> <p>2. Введение налоговых стимулов для инновационного развития субъектов кластеров - отмена таможенных пошлин и НДС на ввозимые технологическое оборудование и сырье для субъектов кластера.</p> <p>3. Предоставление государственных капитальных вложений на поддержку высокоэффективных инвестиционных проектов кластеров на конкурсной основе.</p> <p>4. Создание дополнительных субъектов финансовой инфраструктуры (ипотечный банк, общества взаимного кредитования, кредитные унии).</p>	<p>1. Осуществление страхования кредитов из фондов поддержки предпринимательства.</p> <p>2. Продвижение схем венчурного финансирования и системы страхования инвестиций в конкурентоспособные кластеры.</p> <p>3. Введение налоговых стимулов для инновационного развития субъектов кластеров - снижение ставок налогов в местный бюджет.</p> <p>4. Финансирование программ создания кластеров из фондов местных бюджетов.</p> <p>5. Создание региональных финансовых рынков, центров проектного финансирования, фондов поддержки предприятий легкой промышленности, консалтинговых организаций.</p> <p>6. Подготовка донорских проектов для кластеров.</p> <p>7. Предоставление льгот по налогу на прибыль субъектам кластеров в рамках уплаты в местный бюджет (не облагать налогами спонсорство научно-технических конференций, выплату персональных стипендий лучшим студентам, показов коллекций, организацию региональных выставок новых товаров).</p> <p>8. Предоставление льгот по налогу на прибыль некоммерческим организациям, к уставным целям которых отнесено содействие образованию и науке, а также льгот коммерческим организациям, оказывающим материальную поддержку некоммерческим организациям, имеющим такую льготу.</p> <p>9. Предоставление льгот для провайдеров Интернет.</p>	<p>1. Обеспечение информации по источникам финансирования.</p> <p>2. Учреждение кредитных союзов для членов кластера и схем микрофинансирования.</p> <p>3. Участие в донорских проектах.</p>

*Источник: собственная разработка*



Источниками финансирования кластерных проектов могут быть собственные и привлеченные средства, средства государственных и местных бюджетов, а также донорская помощь. В целях расширения механизмов финансирования предлагается развитие региональных финансовых рынков, центров проектного финансирования, фондов поддержки предприятий и консалтинговых организаций, привлечение средств международных организаций. Направлениями деятельности этих структур должны быть следующие: содействие субъектам кластера в подготовке инвестиционных проектов, поиске партнеров, анализе рынков; содействие отечественным и иностранным инвесторам в продвижении продукции и расширении их деятельности, в реализации совместных программ на основе соглашений о сотрудничестве.

Распространение новых технологий и знаний в кластере, а также привлечение в кластер новых субъектов зависит от информационного и маркетингового обеспечения кластерного подхода. **Информационное обеспечение включает следующие** меры по формированию, передаче, обработке информации о кластерах и их субъектах в регионе: создание базы данных по предприятиям кластеров в рамках регионального статистического офиса, создание базы данных субъектов кластера, сбор кластерной информации через торговые объединения, промышленные ассоциации и др., а также меры по активизации использования информационно-компьютерных технологий в производстве, маркетинге и сбыте продукции кластера (посредством создания порталов B2B, учреждения региональных электронных Интернет-рынков).

**Маркетинговое обеспечение** кластерного подхода включает, с одной стороны, меры по продвижению этой инновации в управлении конкурентоспособностью (учреждение ежегодной награды лучшему кластеру), а с другой — меры по содействию *сотрудничества* в кластере (создание *совместных* web-сайтов, справочников участников кластера, бизнес-карт, *совместный* сбыт продукции кластера через Национальный центр развития торговли в рамках международной сети центров развития торговли, *совместный* сбыт продукции через маркетинговые потребительские сети, *совместный* маркетинг посредством проведения торгово-промышленных выставок-ярмарок, осуществления маркетинговых исследований).

### Заклучение

Кластеры, в силу своих специфических особенностей, создают предпосылки активизации инновационной деятельности субъектов. Основными факторами инновационной активности кластеров являются: создание общего фонда передовых знаний в кластере; максимизация доступа к местным источникам информации о текущих потребностях покупателей; усиление конкуренции на местном рынке; развитие сетевых взаимоотношений (формальных и неформальных связей).

Анализ инновационной деятельности в Республике Беларусь свидетельствует о несовершенстве инновационной системы и показывает, что в условиях формирования «новой экономики» традиционные подходы к управлению инновационной деятельностью, ориентированные на наращивание материальных благ и накопление предприятием только материальных активов, не могут соответствовать происходящим изменениям (глобализации, усилению конкуренции, развитию сетевых структур), а должны основываться на стимулировании кластеров и сетевых взаимосвязей.

В результате исследования разработаны:

- методы активизации инновационно-инвестиционной деятельности в кластерах, основанные на механизмах сотрудничества в инновационной сфере, что создаст внутренние источники инновационного развития кластеров, а также механизмы финансирования субъектов кластеров, направленные на содействие субъектам кластера в подготовке инвестиционных проектов, поиске партнеров, анализе рынков, продвижении продукции субъектов кластера, реализации совместных программ, что обеспечит расширение источников финансирования инноваций; методы экономического стимулирования кластерных связей и сетевого сотрудничества предприятий, что будет способствовать повышению производительности труда, снижению затрат, повышению качества и конкурентоспособности производимой продукции;
- методы информационного и маркетингового обеспечения кластерного подхода, что позволит его субъектам создать и использовать конкурентное преимущество в маркетинге, увеличить экспорт и будет способствовать продвижению кластеров и кластерных инициатив в регионе. Практическое значение разработанного механизма активизации инновационной активности белорусской экономики заключается в получении экономического и социального эффекта на всех уровнях управления: на микроуровне — он состо-

ит в повышении конкурентоспособности субъектов кластера и рентабельности совокупных активов, на региональном – в повышении конкурентоспособности региона и качества жизни населения региона, на макроуровне – в повышении конкурентоспособности национальной экономики, экономическом росте и повышении качества жизни граждан страны.

### Использованная литература

1. Best, M. H. «Cluster Dynamics in Theory and Practice: Singapore» / Michael H. Best // Johor and Penang Electronics. <http://www.oecd.org/daf/corporate>.
2. «Cluster Analysis & Cluster-based policy in OECD-countries various approaches, early results & policy implications» / Editors: v-Theo J.A. Roelandt, Pim den Hertog. // Report by the Focus Group on: Industrial clusters. The Hague Utrecht, may 1998. <http://www.oecd.org/daf/corporate>.
3. Luukkainen, S. Industrial «Cluster in the Finnish Economy» / Sacari Luukkainen // VTT Group for Technology Studies. P.O. BOX 1002. <http://www.oecd.org/daf/corporate>.
4. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – Москва: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
5. Aghion, P. Model of Growth Through Creative Destruction / P. Aghion, A. Howitt // *Econometrica*. – 1992. – Vol. 60. – P. 251–323.
6. Crawford, S. Grammar of Institutions / Crawford S., Ostrom E. A. // *American Political Science Review*. – 1995. – Vol. 89. – № 3. – P. 582–583.
7. Лученок, А. И. Методологические проблемы применения институционального подхода к белорусской экономике // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы V международной научной конференции (Минск, 21–22 октября 2004 г.). В 5 т. Т. 1 / редкол.: С. С. Полоник [и др.]. – Минск: НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2004. – 520 с.
8. Michael, J. Enright and Ifor Ffowcs-Williams «Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: strategies and policies» / conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna, Italy, 14–15 June 2000 / Organisation for Economic Cooperation and Development, 2000. Workshop 2.: Local partnership, clusters and SME globalizations. <http://www.oecd.org/daf/corporate>
9. Нехорошева, Л. Н. «Инновационные системы современной экономики» / Л. Н. Нехорошева, Н. И. Богдан. – Минск: БГЭУ, 2003. – 354 с.
10. Krugman, P. «Development, geography and economic theory» / P. Krugman // Cambridge, Mass., MIT Press, 1995. – 97 p.
11. Schmitz, H. «The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico» / H. Schmitz // Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1997. – IDS Working Paper No. 59.

12. Третьяк, В.П. «Кластеры фирм как проявление квазиинтеграции» / В.П.Третьяк // Сайт I. Marketing: <http://www.virtass.ru>.
13. «Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2007»: (статистический сборник) / Минстат Республики Беларусь. – Минск, 2007. – 617 с.
14. «Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы», утверждена Указом Президента от 26 марта 2007 года № 136. Сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь: <http://www.gknt.org.by>.
15. Указания по заполнению формы государственной статистической отчетности «1- Инновация» «Отчет об инновационной деятельности организации», утв. Постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 25.05.2006 г. № 56 (с изм. внесенными от 24.11.2006 г., № 173, от 26.10.2007 г., № 358). Сайт Министерства статистики и анализа Республики Беларусь. – 2008. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> – Дата доступа – 24. 03.2008.
16. Science, Technology and Innovation in the New Economy // Policy Brief. OECD. [Electronic resource]. – 2000. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Date of access: 24.05.2004.
17. Clusters in transition economies – Progress report. Note by the Secretariat It is submitted to the Committee for information and comments at its 40th Session on 20–21 June 2002. <http://www.oecd.org/daf/corporate>
18. Grove, Andrew. Only the Paranoid Survive / Grove Andrew // Doubleday, New York, 1996.–156 š.
19. Local Economic and Employment Development (LEED). Clusters in transition economies – progress report. // Note by the Secretariat It is submitted to the Committee for information and comments at its 40th Session on 20–21 June 2002. <http://www.oecd.org/daf/corporate>
20. Кичкайло, И. Компромисс теневых выгод / И. Кичкайло // Эксперт Сибирь [Электронный ресурс]. – 2008. – №4. <http://www.expert.ru/tags/%D0>
21. Носкова, В.Н. Государственно-частное партнерство, как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности / В.Н. Носкова, Ю.П. Фомичев, А.И Шелгунов // Международный Фонд технологий и инвестиций. <http://www.prjman.ru/>
22. Плеханов, В. Государство ищет бизнес-партнеров / В.Плеханов. <http://www.berator.ru/raschet/sendto.php.article=438>
23. Фишер, П. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России / П. Фишер // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 3. – С. 6471.

Заявлено 14.04.2008.

## **Clustering Approach in Activating Innovational Economic Development**

### **Summary**

The article analyses the role of clusters in activating innovational economic development; prerequisites and factors of activating innovations in clusters are revealed. The analysis of innovational activity in the Republic of Belarus has been conducted and the conclusion about inefficiency of the existing innovational system has been drawn, thus highlighting the necessity to elaborate the activating mechanism of innovational activity by means of stimulating formation of clusters in Belarus. The suggested activating mechanism of innovational activity of clusters and their subjects on macro-, regional and micro-level includes organizational methods and the ones of economic fostering of cluster relationships and network cooperation of enterprises, cooperation in the sphere of innovations, mechanisms of cluster subject financing, methods of informational and marketing ensuring of clustering approach, which allow its subjects to form and use their competitive advantages of cluster relationships aimed at raising of competitiveness of enterprises, regions and national economy as a whole.

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ В СТРАНАХ СНГ**

Процессы формирования и развития рыночных отношений в странах СНГ объективно потребовали кардинальных изменений в системе государственного регулирования экономикой. Цель исследования состоит в обосновании необходимости активизации процессов дерегулирования не только в странах с развитой рыночной экономикой, но и в государствах, что находятся в процессе экономической трансформации. Роль этого фактора в развитии национальных экономических систем чрезвычайно важна, но часто недооценивается. В статье рассматриваются мировые тенденции государственного регулирования экономики, дается оценка развитию этих процессов в странах постсоветского пространства: России, Украине, Беларуси.

**Ключевые слова:** государственное регулирование экономики, дерегулирование, оценка регулирующего воздействия.

В теории экономического роста все большее признание получает точка зрения, согласно которой экономический рост и благосостояние нации напрямую определяются размером государства и степенью экономической свободы. В частности, исследования Дж. Гвартни, Р. Холкомба, Р. Лоусона [4] показывают, что существует «статистически достоверная обратно-пропорциональная зависимость между уровнем государственных расходов (и их увеличением) с одной стороны, и темпами роста ВВП с другой». Ученые считают, что рост совокупных государственных расходов по отношению к ВВП в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (в среднем по 23 странам увеличившихся с 27% в 1960 г. до 48% в 1996 г.) является основным препятствием к увеличению темпов экономического роста. Рост государственного вмешательства оказывает негативное воздействие на экономику по следующим причинам: сопутствующее увеличению размеров государства, повышение налоговой нагрузки оказывает более сильный отрицательный эффект, нежели положительный эффект дополнительных государственных программ; эффективное в определенных сферах присутствие государства сменяется неэффективным по мере опережения частного сектора государственным.

В Японии самые высокие темпы ВВП зафиксированы при сравнительно небольших размерах государства в 1960-е гг. [4]. Анализируя причины и факторы мощного роста ирландской экономики (с 1990 по 1995 год темпы роста ВВП составляли в среднем 5,14% в год, а в 1996-2000 годах они увеличились до 9,66%; к концу 1990-х гг. объем ВВП на душу населения в Ирландии превысил уровень Великобритании и Германии), П. Бенджамин [3] приходит к выводу, что в основе успешного экономического роста Ирландии - ориентация экономической политики властей на повышение экономической свободы и дерегулирование экономики.

При этом с осторожностью к сокращению размеров государства следует подходить странам с переходной экономикой. Специалисты Центрального экономико-математического института *Российской Академии Наук* (ЦЭМИ РАН) полагают, что “сохранение большого государства в переходный период, разумеется, не может быть абсолютной гарантией благоприятной динамики производства... Однако резкое сокращение госрасходов – верный путь к коллапсу институтов и глубокому падению производства, сопровождающемуся углублением социального неравенства и макроэкономическим популизмом. Среди 30 переходных экономик только в нескольких не произошло резкого снижения доли госрасходов в ВВП в 90-е годы – в Эстонии, во Вьетнаме и странах Центральной Европы (Венгрии, Польше, Словакии, Словении, Чехии); менее резко, чем в других странах, снизилась доля госрасходов в ВВП в Узбекистане и Беларуси. Нетрудно заметить, что все перечисленные страны обнаруживают и самую благоприятную динамику ВВП: в Центральной Европе в 2000 г. ВВП превысил предкризисный уровень 1989 г., Узбекистан, Беларусь и Эстония к 2000 г. ближе других бывших советских республик подошли к восстановлению предкризисного уровня производства...” [16].

К 2008 году в Российской Федерации планируется снизить государственные расходы до 18,06% к ВВВ (таблица 1).

Таблица 1.

**Расходы консолидированного бюджета,  
Российская Федерация, 2006–2010 гг.**

	2006	2007	2008*	2009*	2010*
Расходы консолидированного бюджета в % к ВВП	31,3	17,46	18,98	18,81	18,06

\* – прогноз

*Источник: составлено на основе [5]*

Республика Беларусь более консервативно подходит к ограничению государственного вмешательства в перераспределение ВВП (таблица 2), которое по прогнозу Министерства финансов РБ в 2007 и 2008 гг. составит 37,7 и 35,8% соответственно [8].

Таблица 2.

**Расходы консолидированного бюджета,  
Республика Беларусь, 1990-2005 гг.**

Показатели	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	14,3	38756	3236	6023	8681	12795	22036	31257
в % к ВВП	33,0	31,9	35,4	35,1	33,2	35,0	44,1*	49,1*

\* – включая средства Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь

*Источник: составлено на основе [17]*

В качестве интегрального показателя, используемого для оценки государственного вмешательства в экономику, международные организации используют уровень экономической свободы. Специалисты констатируют наличие достаточно тесной зависимости между степенью экономической свободы и уровнем экономического развития стран (таблица 3), а основные зависимости экономической свободы и уровня экономического развития стран авторы аналитического ежегодника “Экономическая свобода в мире” [19] представляют следующим образом:

- государства с высокими показателями экономической свободы оказываются богаче экономически-несвободных стран: в государствах с самыми высокими показателями экономической свободы средние показатели ВВП на душу населения равняются 25 тыс. долл. США, в то время как в странах с самыми низкими показателями экономической свободы эта сумма находится на уровне 2,4 тыс. долл. США;
- в государствах с самыми высокими показателями экономической свободы средние показатели экономического роста на душу населения равняются 2,5 %, в то время как в странах с самыми низкими показателями – 0,6%;
- в государствах с самыми высокими показателями экономической свободы средние показатели дохода беднейших 10% населения



- составляют 6,4 тыс. долл. США, в странах с самыми низкими показателями экономической свободы – 1,2 тыс. долл. США;
- в государствах с самыми высокими показателями экономической свободы средний уровень безработицы равен 5,2%; в странах с самыми низкими показателями экономической свободы – 13%;
  - в государствах с самыми высокими показателями экономической свободы средняя продолжительность жизни – 77,7 лет; в странах с самыми низкими показателями экономической свободы – 52,5 лет.

Таблица 3.

### Взаимосвязь степени экономической свободы и уровня экономического развития стран

Государство	Показатели экономической свободы		ВВП на душу населения, долл. США, 2005	Среднегодовой темп прироста –ВВП (2000-2004 гг.)
	рейтинг страны	степень экономической свободы		
Гонконг	1	8,7	38,127	3,2
Сингапур	2	8,5	32,867	2,9
Новая Зеландия	3	8,2	25,531	4,0
Швейцария	3	8,2	37,369	0,6
США	3	8,2	43,444	2,5
Ирландия	6	8,1	44,087	5,1
Великобритания	6	8,1	35,051	2,3
Канада	8	8,0	35,494	2,6
Япония	19	7,5	32,647	0,9
Эстония	12	7,7	18,216	7,0
Латвия	35	7,1	15,858	7,4
Литва	40	7,0	15,549	7,5
Индия	53	6,7	3,737	6,2
Китай	95	5,7	7,598	9,4
Россия	102	5,6	12,096	6,1
Украина	111	5,4	7,637	8,6
<b>Беларусь</b>	<b>н/д</b>	<b>н/д</b>	<b>8862</b>	<b>6,8</b>

*Источник: составлено на основе [1, 2]*

Таким образом, экономическую свободу и дерегулирование необходимо рассматривать как важнейшие факторы роста национальных экономик.

Исследование показывает, что в настоящее время сложилось два подхода к объяснению сущности дерегулирования.

1. Представители первого [9, 14, 15] понимают под дерегулированием, прежде всего, прямое сокращение масштабов государственного регулирования экономики. Дергулирование здесь рассматривается как заключительная стадия в развитии взаимоотношений государства и экономических агентов (условно выделяют 4 таких этапа: на первой государство выступает как покровитель; на второй—как регулятор; на третьей—как гарант [14]) и самоустранение государства на начальном этапе трансформационного периода рассматривается как одна из причин углубления кризисных процессов в экономических системах постсоветского пространства [15]. В этом смысле белорусская модель государственного регулирования экономики 1990-х гг. выгодно отличается (прежде всего, от российской). Она продемонстрировала высокую результативность в условиях кризиса и получила признание стран ближнего и дальнего зарубежья. Необходимо согласиться с тем, что характерные для стадии зрелости в эволюции государства и экономики в странах с развитыми рыночными системами процессы дерегулирования, несколько ограничены в переходных экономиках. “Хорошо известно, что страны, которые стремятся догнать развитые государства, достичь их уровня развития, нуждаются в более сильном государственном руководстве и участии, чем развитая часть мира” [18, с.31].

Однако преодоление трансформационного спада, стабилизация экономики и рост важнейших макроэкономических параметров характеризуют современное положение Беларуси как вступление в качественно новый этап социально-экономического развития, что требует адекватных изменений форм, методов и инструментов государственного регулирования экономики. В этих условиях уже не может однозначно оцениваться высокая интенсивность государственного вмешательства в экономические процессы. Объективные предпосылки дерегулирования белорусской экономики связаны с:

- проблемой несоответствия норм и правил, ориентированных на тотальный контроль со стороны государства и предъявляемых рыночной экономикой гибкости, эффективности, удовлетворения быстро меняющихся запросов рынка;
- высокими издержками со стороны государства (которое в трансформационный период более остро испытывает недостаток финансовых ресурсов) на всеобъемлющий контроль за деятельностью субъектов хозяйствования.

2. Другие ученые [6, 13] рассматривают дерегулирование как процесс “...устранения излишних барьеров, установленных государством

на пути развития предпринимательства”. Речь идет о барьерах, что не приносят тех результатов, на которые они были рассчитаны, либо дают неоправданно низкие результаты. Подчеркивается, что в индустриальных странах с развитой рыночной экономикой дерегулирование сопровождается не отказом или ослаблением экономических функций государства, а их усложнением.

В данной интерпретации дерегулирование ни в коей мере не противоречит становлению качественно нового типа государственного регулирования в странах, осуществляющих переход к рыночной организации. Так, расчеты показывают, что издержки предпринимателей на оплату административных барьеров в России составляют 5-7% к ВВП [12]; по другим данным—уровень издержек бизнеса на преодоление административных барьеров, связанных с госрегулированием, составляет 8,5% от выручки предприятия [11, с. 316]. Общие затраты предпринимателей Беларуси на регистрацию и согласование в государственных органах ежегодно составляют более 1 млн. долл. США [6, с.87]); высоких издержках со стороны государства на всеобъемлющий контроль за деятельностью субъектов хозяйствования.

Начиная с 1980-х гг. европейские страны обратились к проблеме дерегулирования и повышения качества регулирующего воздействия. В настоящее время механизм так называемой *оценки регулирующего воздействия (ОРВ)* уже получил четкое институциональное оформление в странах ОЭСР. Методология ОРВ достаточно разработана. В рекомендациях по совершенствованию качества государственного регулирования (Recommendation of the Council of the OECD on Improving the Quality of Government Regulation (1995)) сформулированы основные принципы реформы регулирования, среди которых: оценка качества политических и административных процедур разработки, принятия, оценки и пересмотра регулирующих решений; интегрирование принципов эффективного, гибкого и прозрачного регулирования в политический процесс на всех уровнях принятия решений. Обновленные принципы реформ регулирования (OECD Guiding principles for regulatory quality and performance (2005)) предлагают оценивать влияние регулирования и систематически осуществлять его мониторинг с целью установления, в какой мере оно действительно, эффективно и соответствует заявленным целям в изменяющейся и сложной социально-экономической среде; обеспечивать транспарентность и недискриминационность регуляций, организаций, ответственных за регулирование, а также сам процесс регулирования и др. К любому регулиющему воз-

действию должны применяться 10 вопросов: правильно ли определена проблема, доказана ли необходимость государственного вмешательства, является ли государственное регулирование лучшей формой государственного вмешательства, существует ли правовая основа регулирования, на каком уровне (уровнях) должно осуществляться государственное вмешательство, имели ли все заинтересованные стороны возможность высказать свое мнение по поводу необходимости регулирования и др. Распространение политики повышения качества регулирующего воздействия приводит к появлению новых функций у государственных органов управления: Правительственная промышленная стратегия Великобритании (2002) Министерству промышленности и торговли вменяет в функции: "...систематически идентифицировать озабоченность компаний теми или иными мерами регулирования, и учитывать их предложения по реформе; вовлекать, начиная с самой ранней стадии, компании и других участников в анализ того, как лучше достигнуть цели промышленной политики..." [10].

В середине 1990-х гг. процессы дерегулирования экономики получают распространение в странах СНГ.

С началом регулятивной реформы на Украине связывают Указ Президента Украины от 3 февраля 1998 г. № 79/98 "Об устранении ограничений, которые сдерживают развитие предпринимательской деятельности". На следующем этапе в целях повышения эффективности действия и качества регулятивных актов, создания механизмов влияния предпринимателей и их объединений на процесс принятия государственных решений закреплены основы единой государственной регулятивной политики, что нашло отражение в Указе президента Украины "О внедрении единой государственной регулятивной политики в сфере предпринимательства" от 22 января 2000 г. № 89/2000, Законе Украины "Об основах государственной регулятивной политики в сфере хозяйственной деятельности" [11]. Специалисты констатируют, что важным итогом регулятивной политики на Украине стало улучшение делового и инвестиционного климата в стране.

Наряду с повышением качества и доступности государственных услуг, повышением эффективности деятельности органов исполнительной власти целью Административной реформы 2006–2008 гг. в Российской Федерации стало ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования [12]. В настоящее время Европейская программа помощи (Europe Aid

Programme) совместно с Министерством экономического развития и торговли РФ реализует проект “Дерегулирование экономики и устранение административных барьеров, Российская Федерация (EuropeAid/114008/C/SV/SU)”, финансируемый европейской программой помощи [7]. Главной целью проекта является содействие Министерству экономического развития и торговли в сфере государственного регулирования и устранения административных барьеров в России, как на федеральном, так и на региональном уровне. Проект направлен на оказание аналитического и технического содействия Министерству в следующих областях: улучшение институциональных возможностей Министерства в области дерегулирования; подготовка практических рекомендаций по снижению административных барьеров; развитие рыночной инфраструктуры для создания системы методологической и методической поддержки политики дебиюрократизации; разработка методологии оценки целесообразности применения мер государственного административного регулирования и др.

Таким образом, новейшие экономические исследования убедительно доказывают, что важным фактором экономического роста и богатства наций является экономическая свобода. Это обуславливает актуализацию сравнительно нового для Беларуси направления экономических исследований о возможностях, условиях и факторах повышения уровня и темпов экономического развития страны за счет ограничения государственного вмешательства в экономику и институционализации процессов дерегулирования экономики.

#### Использованная литература

1. «Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report». <http://www.freetheworld.com/2006/1EFW2006ch1.pdf> (2007.09.08).
2. GDP\_(PPP) – List by the International Monetary Fund [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_GDP\\_\(PPP\)\\_per\\_capita](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita) (2007.09.08).
3. Бенджамин, П. «Экономическая свобода и рост: история «кельского тигра». <http://www.cato.ru> (2007.09.08).
4. Гвартни, Дж. «Размер государства и богатство наций» / Дж. Гвартни, Р. Холкомб, Р. Лоусон. [http://www.w.cato.ru/pages/69?idcat=26&parent\\_id=2](http://www.w.cato.ru/pages/69?idcat=26&parent_id=2) (2007.23.06).
5. «Госдума утвердила расходы федерального бюджета на «трехлетку» по разделам». <http://www.rosbalt.ru/2007/06/29/300566.html> (2007. 21. 07).
6. Дебиюрократизация. [Текст] / Г.А. Василевич, П.Г. Никитенко, Т.С. Вертинская, В.И. Левкович и др.; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2006. – 144 с.

7. «Дерегулирование экономики и устранение административных барьеров, Российская Федерация». [http://deregulation.ru/deregulation/subject/subject\\_ru.html](http://deregulation.ru/deregulation/subject/subject_ru.html) (2007.20.07).
8. Ермолович, М. Бюджет—2008: подходы к формированию // Финансы. Учет. Аудит. - 2007. - № 6.—с. 4 -7.
9. Калмычкова, Е.Н. Дерегулирование, приватизация и развитие конкуренции / Е.Н. Калмычкова, Н.М. Розанова, С.Б. Авдашева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — Т. 2. № 1. — с. 136—143.
10. Крючкова, П.В. Оценка регулирующего воздействия и модернизация системы государственного регулирования / П.В. Крючкова, А.Е. Шастико // Общественные науки и современность, 2006. — №4. — с. 21—31.
11. Литвинов, А.В. Регулятивная политика как фактор повышения качества государственных решений // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации: материалы 4-й ежегодной конференции факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова (24 мая — 26 июня 2006 г.). — М., 2006. — 1176 с.
12. Лобанов, В.В. Проблемы реформирования государственного управления в России // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации: материалы 5-й ежегодной конференции факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова (31 мая -2 июня 2007 г.): Ч. 1. — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2007. — 1184 с.
13. Мау, В.А. Дерегулирование российской экономики / В.А. Мау, С.В. Жаворонков, Д.С. Черный, К.Э. Яновский. <http://www.iet.ru/usaid/deregulation/deregulation.html> (2007.25.05).
14. Новикова, И.В. Рынок и государство: проблемы макрорегулирования / И.В. Новикова. — Мн.: Мисанта, 1994. — 160 с.
15. Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответ. Ред. В.А. Мартынов, В.С. Автономов, И.М. Осадчая; Институт мировой экономики и международных отношений РАН. — М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2004. — 719 с.
16. Полтерович, В.М. «Дискуссии о размерах госрасходов в переходный период»/ В.М. Полтерович, В.В. Попов. <http://server1.data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/methodology/critics/3.htm>
17. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2006 (Стат. сб.) Минстат РБ — Минск, 2006. — 615 с.
18. Цветков, В., Джумов, А. Государственная собственность и эффективность экономики/ В. Цветков, А. Джумов // Экономист, 2007. — № 4. — с. 27—36.
19. «Экономическая свобода уменьшает вероятность возникновения международных конфликтов» <http://www.cato.ru/announcements.php> (2007.03.09).

Заявлено 25.04.2008.

**Government Regulation of Economy:  
World Trends and Peculiarities in Post-Soviet Countries**

**Summary**

The development of market economy in post-Soviet countries required crucial changes in the system of government regulation of economy. Government regulation of economy has significant influence on the development of the national economy, but it has been often underestimated. This article analyses the international tendencies in government regulation of economy, argues the importance of deregulation in the countries within transition period.

## EUROPEAN UNION FUNDS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IMPROVEMENT OF REGIONAL ECONOMY IN NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION\*

The purpose of the paper is to present allocation of the European Union (EU) structural actions in new member states. Paper consists of two parts. Firstly, the presentation of payments from structural funds in comparison with commitments is being analyzed, as well as the relation between the aggregate sum of structural actions and gross domestic product of each examined country. Secondly, a problem of efficiency of the EU structural policy (in the meaning of achieving one of the main goals of the policy – improving competitiveness of regional, and finally also European, economy) is examined. The paper presents some Polish experiences in pursuing this goal.

**Key words:** competitiveness of regional economy, commitments and payments from structural funds and Cohesion Fund, the efficiency of the EU structural policy.

### Introduction

Competitiveness of a region can be defined as a sustained rise in the standards of living in the region and as low level of involuntary unemployment as possible (European Commission 2007a, p. 6). In other words it can be understood as ability to produce goods and services which are demanded on international markets, ensuring high and sustainable level of incomes. In such a meaning the basis of competitiveness of a region constitutes a competitive regional economy (European Commission 2000, p. 23-24).

The competitiveness of regional economy and potential of a region are influenced by such elements as size and structure of previous investments, level and growth rate of gross domestic product (GDP), added value per capita, development of small and medium size enterprises (SMEs), developed infrastructure (roads, railways, airports, education, health care, social care), advanced research and development activity, a high level of activity of local authorities for obtaining foreign direct investments, a high level of activity of business environment institutions and their cooperation with local companies, existing of clusters. Development and efficacious

---

\* The research work financed from scientific funds in 2005–2007 as a research project no. 1H02C08829.



functioning of some elements (i.e. infrastructure, SMEs) or achieving a high level of others (i.e. added value per capita) needs capital. Therefore, capital is identified as a factor of competitiveness improvement of regional economy, especially in countries permanently suffering from lack of it. One of the sources of capital in the EU is the EU funds.

### The European Union funds in new member states

New member states (EU-12) are countries which joined the EU in 2004 and in 2007. Before the accession they had benefited from pre-accession funds. Since 2004 (or since 2007 in case of Bulgaria and Romania) they have been beneficiaries of structural funds and Cohesion Fund.

All member states of the EU can benefit from structural funds whereas financing from the Cohesion Fund at present is available in EU-12, Greece, Portugal and Spain. Such finance aid is especially desirable in case of new member states because the economic distance between old and new member states is still huge. Although the average annual growth rates of GDP per capita in EU-12 are generally higher than in old member states (EU-15), the GDP per capita in purchasing power standards in EU-12 are still much lower than in EU-15 (table 1).

Table 1.

### GDP per capita growth and per capita GDP level in countries of EU-27

Country	Average annual growth rate of GDP per capita*			2006 GDP per capita (in purchasing power standards; EU-27 = 100)
	1995-2000	2000-2005	2006	
EU-12 (new members)				
Bulgaria	-0,2	6,7	6,6	36,4
Czech Republic	1,6	3,7	5,9	78,9
Estonia	6,7	8,6	11,6	67,6
Cyprus	2,5	1,4	2,1	91,9
Latvia	6,4	8,9	12,5	55,4
Lithuania	5,4	8,3	8,1	57,0
Hungary	4,3	4,6	4,1	65,8
Malta	3,9	-0,3	2,3	74,3
Poland	5,6	3,1	5,9	53,3
Romania	-1,0	6,5	7,9	37,4
Slovenia	4,4	3,3	4,8	86,9
Slovakia	3,3	4,6	8,2	62,6

### 1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

EU-15 (old members)				
Austria	2,8	0,9	2,7	127,8
Belgium	2,5	1,0	2,6	122,7
Denmark	2,4	1,0	2,9	126,9
Finland	4,5	2,3	5,0	117,5
France	2,4	0,8	1,4	111,0
Germany	1,9	0,6	2,8	114,5
Greece	2,9	4,1	4,0	88,5
Ireland	9,2	3,4	3,4	145,3
Italy	1,9	0,1	1,4	103,4
Luxembourg	4,7	2,2	5,2	267,3
Netherlands	3,4	0,7	2,7	130,5
Portugal	3,7	0,1	0,9	73,2
Spain	3,6	1,7	2,3	101,4
Sweden	3,1	2,0	3,8	120,7
United Kingdom	2,9	2,0	2,2	121,7

\* The GDP per capita measured in prices of 2000. The figures represent the average annual growth rates between the GDP levels of the first and the last years.

Source: European Commission 2007a, p. 18-19

The assessment of the scale and character of the results of the cohesion policy financed from the EU funds, demands focusing on real allocation of this finance aid as the indicative sums of the aid presented in national programming documents do not reflect real amount of money transferred to domestic economy. A measure of real absorption of the aid can be depicted as a relation between commitments (indicative sums, appropriations for the financial perspective 2000–2006) and payments (table 2).

Table 2.

#### Commitments and payments from structural funds from 2004 till the end of 2006 in countries of EU-10

Country	Commitments (mln EUR)	Payments (mln EUR)	Payments in relation to commitments (%)
Czech Republic	1 617,0	545,0	33,7
Estonia	376,0	193,0	51,3
Cyprus	55,0	18,0	32,7
Latvia	634,0	218,0	34,4
Lithuania	907,0	333,0	36,7
Hungary	2 042,0	1 007,0	49,3
Malta	65,0	25,0	38,5

Poland	8 423,0	3 213,0	38,1
Slovenia	250,0	125,0	50,0
Slovakia	1 146,0	416,0	36,3

*Figures refer to the projects that are completed and paid by EU.*

*Source: own calculations on the basis of: European Commission 2007, p. 22*

As table 2 shows, at the end of 2006 the average level of absorption of structural funds offered for the period 2004-2006 for EU-10 (new member states without Bulgaria and Romania) accounted for about 40,1%. The highest was in Estonia (51,3%) and the lowest was in Cyprus (32,7%)<sup>1</sup>.

The comparison of real allocations from structural funds and Cohesion Fund (payments) with GDP of each country (table 3) gives important information about a scale of structural actions in EU-10. The examination of data for the period 2004-2006 revealed that the highest sums of structural actions in relation to GDP were absorbed in the Baltics (in 2006 it was 1,08% of GDP in Estonia, 0,87% in Latvia and 0,81% in Lithuania). On the other hand – the smallest sums were transferred to Cyprus (0,1% of GDP in 2006), Slovenia (0,3%) and Malta (0,32%).

Table 3.

**Payments from structural funds and Cohesion Fund (structural actions expenditure) in the years 2004-2006 by member states EU-10 (overall and in relation to GDP)**

Country	2004		2005		2006	
	Structural actions (mln EUR)	Structural actions in relation to GDP (%)	Structural actions (mln EUR)	Structural actions in relation to GDP (%)	Structural actions (mln EUR)	Structural actions in relation to GDP (%)
Czech Republic	161,7	0,18	151,6	0,15	463,6	0,41
Estonia	37,5	0,39	72,0	0,64	142,5	1,08
Cyprus	5,3	0,04	8,9	0,07	14,7	0,10
Latvia	64,9	0,58	107,3	0,82	140,6	0,87
Lithuania	94,4	0,52	158,2	0,77	191,8	0,81

<sup>1</sup> At present (in the end of 2007) the absorption of the EU funds is of course higher but there are no official information from the European Commission about it yet. For example, Ministry of Regional Development in Poland underlines on its official website that till the end of September 2007 total payments from structural funds amounted to approximately 57,0% of the sum allocated for Poland for the period 2004-2006 whereas till the end of 2006 it accounted for 38,1%. <http://www.mrr.gov.pl> (1.12.2007).

## 1. daļa

Reģionālās ekonomikas konkurētspēja: attīstības faktori globalizācijas apstākļos

Hungary	203,1	0,25	338,1	0,38	691,2	0,77
Malta	6,4	0,14	5,4	0,11	16,3	0,32
Poland	843,5	0,41	787,0	0,32	1 950,0	0,72
Slovenia	24,4	0,09	53,5	0,19	91,0	0,30
Slovakia	116,1	0,34	157,3	0,41	268,0	0,60

*Source: own calculations on the basis of: European Commission  
2007c, p. 59-61; Eurostat*

### The impact of the European Union funds on regional economy in Poland

Poland is the biggest beneficiary of structural actions amongst new members of the EU. Till the end of 2006 total payments from structural funds and Cohesion Fund in this country counted for 3580,5 mln EUR (table 3), from which 3213,0 mln EUR were payments from structural funds (table 2). Real allocation from structural funds equals 38,1% of indicative allocations (commitments). Structural actions directed to Poland in period 2004-2006 were accounted on average 1, 8% of GDP during these years.

Although the structural actions for Poland are very small in relation to its GDP, this aid is extremely important for its economy because of slow development delays. Poland, apart from Bulgaria and Romania, has the lowest level of GDP per capita in purchasing power standards in EU-27. At the end of 2006 for Poland it counted only 53, 3% out of EU-27 average that equals 100% (table 1). Therefore it must be underlined that each sum of extra capital for Polish economy is important, especially if the capital is appropriated for a particular purpose - investment.

Generally in the world economy there is the transition from resource-based to knowledge-based manufacturing. It makes investments in knowledge and skills absolutely crucial for future growth and competitiveness. However, in Poland because of its huge distance from the most developed and competitive countries, the importance of "traditional" investments is also considerable.

At the end of 2005 in Poland there were approximately 42000 investment projects that were financed from structural funds and about 55 investment projects that were financed from Cohesion Fund. Most of the capital from structural funds (70, 0%) was appropriated for infrastructure projects in two fields: transport – roads, railways, motorways, airports, water routs (40, 0%) and environment (30, 0%). The rest of capital was allocated in projects concerning information society, research and

development (7, 0%), human resources (7, 0%), society infrastructure (4, 0%), agriculture and fishery (4, 0%), direct investment aid for companies, especially SMEs (3, 0%) and others (5,0%; Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2006, p. 26).

An enterprise is one of the most important elements of regional economy. The competitiveness of enterprises to big extent represents a competitiveness of regional economy. In case of Polish companies most of their projects financed from structural funds concerned modernization and development of companies, purchasing of production machines and facility, investment in buildings, purchasing and/or implementation of a new technology (very few projects), implementation a high technology (also very few projects) and adjustment to environment protection requirements (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2006, p. 36). It indicates that in Polish companies structural funds financed mainly modernization and renewal of manufacturing facilities and in very small extent – purchasing high technology and implementation of research and development activities. It shows that generally Polish companies first of all try to modernize their assets. Only then they will be interested in buying high technologies and creating or implementing of serious scale innovations.

### **Possible results of structural actions**

One of the most difficult problem concerning structural actions is indentifying of the results of investments financed from structural funds and Cohesion Fund, understood as economic effects which could be an evidence for improving competitiveness of regional economy. The issue is more complicated because of delays between the time of making investments and the time of appearing of the effects of the investment. Therefore, general examination of the results of investments financed from structural funds is not possible yet. There is only possibility of analysing single investments but it does not empower to make general conclusions.

However, one should remember that in pre-accession period current new members of the EU could benefit from pre-accession funds (PHARE, SAPARD, ISPA). It was some kind of preparation for financial aid from structural actions. The sums of money from pre-accession funds were smaller than the sums from structural funds in the first years of membership in the EU (2004-2006) but the possible purposes of allocations were very similar. Therefore, if evidence for improving competitiveness of regional economy could have been identified in case of pre-accession aid, the similar effects (or even bigger) might be expected in case of structural funds.

In Poland such evidences were identified for example in research carried out from June 2005 to February 2006. The survey was carried out in group of all SMEs in one of the Polish region (Kujawy-Pomerania Province) which had benefited from PHARE and SAPARD aid<sup>2</sup>. The survey revealed that the aid had a real impact on the improvement of competitiveness of these companies. Among the effects of investments financed from pre-accession funds there were modernization of fixed assets (indicated by 68,0% of the respondents), increase of number of workplaces (52,3%), increase of incomes (41,6%), improvement of quality of goods and services (40,6%), increase of efficiency (27,4%), improvement of products (31,5%), development of new products (27,9%), decrease of costs per unit of production (17,3%), improvement of management of firms (21,8%) and others (11,7%). Only 3,0% of the respondents did not observed any effects and in case of another 3,0% it was too early to assess the results.

Having impact on improvement of competitiveness of SMEs, pre-accession aid could have been a factor of competitiveness improvement of regional economy, contributed to the improvement indirectly.

### Conclusions

Structural actions in form of expenditure from the EU budget have great importance for new member states (joined the EU in 2004 and in 2007) that suffer from lack of financial capital. Their economic distance from average level of EU-27 is still considerable. They still need financial capital for investments to improve competitiveness of their economies to converge their economies to EU-15.

The EU structural policy can be analysed from two points of view. One of the problems is absorption of structural funds and Cohesion Fund by new members. The second one, much more important, is an efficiency of the policy. In other words, one of the biggest challenge is to spend money on such projects which could contribute to realization of main aim of the policy – improvement of competitiveness of the EU economy. Because of delays between the investing and the appearance of effects of the investments, there is no yet possibility to describe the final results of the structural policy in any of EU-10. However, because of similarity between the purposes of allocations from structural funds and the purposes of

---

<sup>2</sup>The group of SMEs numbered 378 companies. Properly filled in questionnaires were obtained from 203 of them (53,7%).

allocations from pre-accession funds, and taking into account that pre-accession aid could have had a real impact on improving competitiveness of regional economies in EU-10, one can suppose that in the same way structural actions in these countries will contribute positively to competitiveness improvement of its regional economies.

### **Bibliography**

1. European Commission 2007a, p. 18–19.
2. <http://www.mrr.gov.pl> (1.12.2007).

Received January 23, 2008.

### **Eiropas Savienība fondi kā reģionālās ekonomikas konkurētspējas pilnveidošanas faktors ES jaunajās dalībvalstīs**

#### **Kopsavilkums**

Raksta autore analizē ES struktūrdarbību kā iespējamo ieguldījumu ES-12 reģionālo ekonomiku konkurētspējas pilnveidošanā. Ir aplūkoti divi ES struktūrpolitikas aspekti. Viens aspekts ir struktūrfondu kapitāla reālais izvietojums un tā salīdzinājums ar prognozēto izvietojumu programmdokumentos. Otrs aspekts ir šīs politikas reālie efekti un to nozīme reģionālās ekonomikas konkurētspējas pilnveidošanā.

## **ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ОДЕССКОМ РЕГИОНЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ЕГО ЭКОНОМИКИ**

На современном этапе развития общества кардинально изменяется место человека. Человек становится не абстрактной ценностью, а главным объектом инвестирования. Поэтому важной задачей является повышение стоимости рабочей силы, в том числе основной ее составляющей—заработной платы. Цель статьи — предложить инструментарий по повышению стоимости рабочей силы в Одесском регионе.

Задачи статьи — проанализировать основную составляющую стоимости рабочей силы — заработную плату в Одесском регионе по следующим направлениям: изменение удельного веса заработной платы в структуре доходов населения региона; величину заработной платы по видам экономической деятельности; изменение величины задолженности по заработной плате, а также структуру расходов населения региона.

Новизна исследования — предложено формирование на предприятиях аналитического центра, функцией которого будет проведение анализа операционных затрат с использованием наработанных мировой практикой методологических подходов и методического материала с целью их реструктуризации с учетом рекомендаций Международной организации труда (МОТ), а также Европейской социальной хартии: ст.4 «Право на справедливое вознаграждение за труд». Утверждение органами местного самоуправления обоснованного регионального прожиточного минимума, дающего возможность повышать доходы населения, исходя из имеющегося регионального социально-экономического потенциала. Законодательное введение почасовой заработной платы в регионах Украины и периодический пересмотр ее величины с учетом изменений в экономическом развитии.

Главные выводы — повышение стоимости рабочей силы это сложный и многоуровневый процесс, в котором переплетаются интересы всех субъектов социально-трудовых отношений: работников, работодателей, региональных структур управления, государства, и должны быть задействованы механизмы государственного, коллективно-договорного и рыночного регулирования. Повышение стоимости рабочей силы формируется под влиянием внешней и внутренней среды. Внешняя среда — это международные нормы трудового права, используемые в других государствах системы трудовых отношений, оплаты труда. Внутренняя среда: уровень экономического развития региона, его предприятий, а также уровень менеджмента, использование региональных рычагов для повышения стоимости рабочей силы.



**Ключевые слова:** стоимость рабочей силы, экономика региона, конкурентоспособность региона.

Инновационное развитие, применение современных технологий, технотронная модернизация средств производства (переход к полностью автоматизированному и компьютеризированному труду) не могут осуществляться при наличии дешевой рабочей силы. Дешевая рабочая сила не позиционируется как конкурентное преимущество государства. Наоборот – это негативное влияние на рост внутреннего спроса и стимулирование эмиграции наиболее активных и квалифицированных работников. Высокая же стоимость рабочей силы – это высокая производительность труда, а высокая производительность труда – это передовой по техническому строению производственный капитал и современные рабочие места. Стоимость рабочей силы является первоосновой благосостояния людей, источником формирования средств для других выплат.

Под стоимостью рабочей силы понимается стоимость средств потребления, необходимых для воспроизводства рабочей силы в полном объеме, то есть для восстановления физических и духовных сил человека, его способности к труду. Учитывая, что рабочая сила должна соответствовать возрастающему уровню производства, необходимые затраты работника на образование, повышение квалификации, культурное развитие составляют важнейший элемент стоимости рабочей силы.

В литературе выделяют следующие типы классификации затрат на рабочую силу:

1. Классификация в соответствии с рекомендацией Международной организации труда: оплата труда за его выполненный объем; расходы на оплату неотработанного времени, подлежащего оплате согласно действующего законодательства; вознаграждения и пособия; расходы на питание и другие льготы, предоставляемые натурой; расходы на содержание персонала, оплачиваемые нанимателем; расходы на социальное страхование, оплачиваемые нанимателем; расходы нанимателя на профессиональную подготовку; другие расходы (например, на транспорт для работников, спецодежду); налоги и отчисления, рассматриваемые как расходы на рабочую силу.
2. Классификация, построенная на делении расходов на прямые и косвенные. Прямые – расходы, направленные организациями непосредственно на удовлетворение потребностей работников (за-

работная плата, расходы на жилье, выплаты социального характера, расходы на культурно-бытовое обслуживание).

Косвенные — отчисления в государственные внебюджетные социальные фонды, региональные и местные сборы, налогооблагаемой базой которых выступает фонд оплаты труда.

3. Классификация, предложенная российскими исследователями, исходя из метода агрегирования: а) базовые — расходы в денежной форме (оплата за отработанное и неотработанное время, единовременные премии и поощрения) и натуральной форме (питание, жилье, топливо); б) социальные — расходы на социальное обеспечение, профессиональное обучение, культурно-бытовое обслуживание работников; в) налоговые.

Рассмотрим структуру доходов населения Одесской области (таблица 1).

Таблица 1.

### Структура доходов населения Одесской области, %

Годы	Зарботная плата	Прибыль, смешанный доход, доходы от собственности	Социальная помощь и другие трансферты	Социальные трансферты в натуральной форме
2001	47,7	19,3	15,4	17,6
2002	46,6	17,4	18,5	17,5
2003	45,9	17,4	21,7	15,0
2004	42,1	17,6	23,9	16,4
2005	41,1	13,2	21,7	24,0

*Источник: Статистический сборник Одесской области 2007, с. 379*

По структуре совокупных доходов можно судить о среднем уровне жизни населения. Приведенная в таблице 1 структура доходов населения Одесской области свидетельствует о негативной тенденции уменьшения удельного веса заработной платы и доходов от собственности при увеличении удельного веса социальной помощи и других полученных текущих трансфертов.

Ситуацию, сложившуюся в области, можно охарактеризовать таким образом: больше трети населения получает доход от государства в форме социальной помощи и других трансфертов и только менее пятой части населения зарабатывает предпринимательской деятельностью или используя свою собственность. Уменьшение доли заработной

платы в структуре доходов населения Одесской области говорит об упадке производственной деятельности в регионе (особенно отраслей, производящих машины, оборудование, комплектующие - продукцию высоких переделов, где вновь созданные стоимости на каждую единицу продукции весьма велики), а также слабом функционировании высокотехнологических и интеллектуальных услуг, а именно: информационных, телекоммуникационных, финансовых и др.

В Одесском регионе имеет место дифференциация доходов населения, в том числе основного источника доходов— заработной платы (таблица 2).

Таблица 2.

**Дифференциация жизненного уровня населения Одесской области**

Годы	Децильный коэффициент дифференциации затрат населения (раз)		Соотношение затрат 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения (раз) затратами в месяц		Доля населения со среднедушевыми ниже прожиточного минимума (%)	
	денежн.	совокупн.	денежн.	совокупн.	денежн.	совокупн.
2000	5,3	3,5	10,5	6,8	84,7	77,7
2001	4,8	3,7	8,2	7,1	89,3	85,4
2002	6,3	4,7	10,6	8,3	84,3	82,3
2003	4,7	3,5	9,1	6,8	83,7	80,2
2004	5,2	4,3	10,4	7,4	80,4	75,5
2005	4,6	3,9	7,5	5,9	66,5	58,4

*Источник: Статистический сборник Одесской области 2007, с.402*

В Одесском регионе низкий уровень заработной платы у работников рыбного, сельского, лесного хозяйств, охраны здоровья и социальной помощи, коммунальных услуг, сферы культуры. По величине государственных расходов на образование и здравоохранение Украина значительно уступает европейским странам, в том числе странам, только присоединившимся к ЕС, то есть еще с недостаточным уровнем экономического развития.

Наиболее высокооплачиваемыми в Одесском регионе являются работники финансовых организаций, транспорта, государственного управления, химической промышленности. Размер заработной платы в этих видах деятельности превышает средний показатель по экономике в 1,5-2,4 раза. Каждый десятый получил в июне 2007 года мини-

мальную заработную плату – 420 грн.; каждый пятый – от 420,01 до 561 грн.; 12,6% получили 2000 грн.; 1,4% – 5000 грн.

Характеристикой материального благополучия населения (либо его неблагополучия) является структура его расходов.

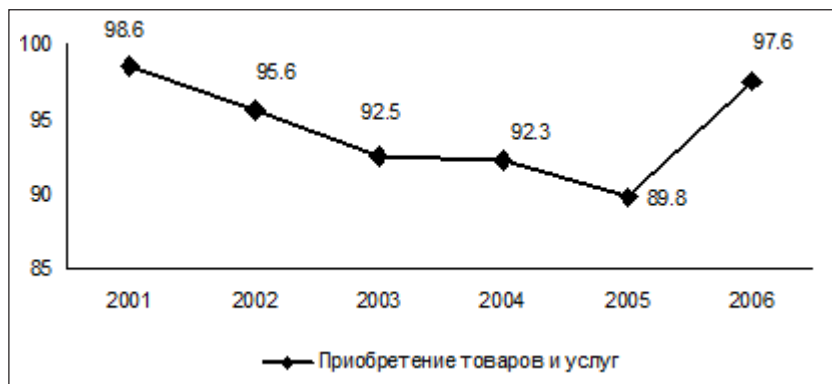


Рис. 1 Удельный вес затрат населения Одесской области на приобретение товаров и услуг в общем объеме затрат

*Источник:* Статистический сборник Одесской области 2007, с. 379

Расходы населения региона на приобретение товаров и услуг растут. Прежде всего, растут расходы на питание, товары длительного пользования (бытовую технику, мобильные телефоны), коммунальные услуги. На достойный отдых и туристические поездки население тратит сравнительно мало. Что же касается возможности покупки жилья, то она остается на самом низжайшем уровне.

В регионе до сих пор имеет место невыплаченная заработная плата работникам предприятий, что ухудшает их материальное положение. Это вызвано низким финансово-экономическим состоянием большинства предприятий области. Что, в свою очередь, обусловлено низким уровнем технологии и организации производства; значительной изношенностью основных фондов на многих предприятиях; низкими закупочными ценами государства на сельскохозяйственную продукцию по сравнению с ценами на топливо, удобрения, сельскохозяйственную технику; неразрешенностью вопросов с предоставлением банковских кредитов государственным предприятиям; невозвратом предприятиями НДС; задолженностью бюджетов разных уровней перед транспортными предприятиями.

Таблица 3.

**Задолженность по выплате заработной платы в  
Одесском регионе (на начало года, млн. грн.)**

Регион	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Одесский	156,5	58,9	45,7	38,9	21,2	34,0

*Источник: Социальные индикаторы уровня жизни населения Украины 2006, с. 205*

На начало июня 2007 года задолженность по заработной плате в промышленности региона составила 31,3% от общей суммы долга по видам экономической деятельности, в сельском хозяйстве – 24,3%, на транспорте – 25,3%.

В структуре общей суммы долга на экономически активные предприятия приходилось больше половины долга – 59,2%, на субъекты хозяйствования, реализующие процедуры либо возобновления платежеспособности, либо банкротства – 27,0%, остальные (13,8%) – экономически неактивные предприятия, то есть остановившие свою производственно-хозяйственную деятельность.

В Украине величина минимальной заработной платы до сих пор уступает по своим размерам прожиточному минимуму для лиц трудоспособного возраста.

Сравним два Закона Украины – Конституцию Украины и Закон «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» от 5 октября 2000 года. Во втором Законе определено, что основные государственные социальные гарантии, являющиеся основным источником существования, не могут быть ниже прожиточного минимума, установленного Законом. В 46 статье Конституции Украины утверждается тоже самое.

Однако реально мы видим, что минимальная заработная плата не равна прожиточному минимуму. В 2008 году в Украине величина минимальной заработной платы составит только 90% от величины прожиточного минимума для лиц трудоспособного возраста.

Таблица 4.

**Соотношение минимальной заработной платы и прожиточного минимума для трудоспособных лиц за 2000–2005 годы**

Год	Соотношение минимальной заработной платы и прожиточного минимума для трудоспособных лиц, %
2000	41,0
2001	35,6
2002	45,2
2003	56,2
2004	61,2
2005	73,3

*Источник:* Рассчитано на основании Статистического сборника Украины 2006

Ориентация экономики Украины на модель с дешевой рабочей силой приводит к следующим последствиям:

- работодатели не мотивируются к внедрению новых технологий, в результате в составе занятых слишком высок удельный вес неквалифицированных работников;
- наемные работники не имеют стимулов к эффективной трудовой деятельности и предприятия, развивающиеся достаточно динамично, страдают от нехватки квалифицированной рабочей силы (это касается как инженерно-технических, так и рабочих профессий). Например, стоимость труда квалифицированного украинского строителя не всегда дотягивает и до 600 долларов;
- наиболее активные и квалифицированные слои населения выезжают за границу, бюджетные расходы на их подготовку не компенсируются, более того украинская рабочая сила работает на экономику других стран;
- в украинской экономике существуют многочисленные вакансии, на которые практически не спроса. В украинских центрах занятости числятся сегодня более 2 млн. незаполненных вакансий, хотя реально их еще больше. Лишь в 5% случаев на вакантных местах предлагается зарплата более 1000 гривен, а в 70% – менее 500 гривен (Алексеев 2007, с. 9);
- значительная часть населения нуждается в государственной помощи, что неоправданно увеличивает объемы социальных трансфертов;
- отсутствие развитой системы страхования не стимулирует развитие соответствующих финансовых инструментов.

Многоаспектность, многофакторность и разнообусловленность решения проблемы повышения стоимости рабочей силы требует значительных усилий, трансформаций и средств, как на государственном, так и на региональном уровне.

Первостепенное значение в решении данной задачи играют:

- реальное повышение производительности труда и обеспечение устойчиво высокого экономического роста;
- преодоление коррупции и высокого уровня тенезации экономики;
- преодоление высокой энерго- и материалоемкости производства;
- контроль со стороны органов государственной власти за соблюдением требований трудового законодательства в отношении норм оплаты труда.

Важным шагом является работа по реструктуризации операционных затрат, в том числе в направлении приближения методологического подхода к оценке труда в Украине к странам ЕС. Напомним, что имеют место существенные различия в структуре операционных затрат в Украине и за рубежом. Основными структурными элементами операционных затрат в отечественной экономике в соответствии со стандартами бухгалтерского учета являются материальные затраты, амортизация, затраты на оплату труда, отчисления на соцстрах, другие операционные затраты. В бухгалтерском учете государств ЕС вместо затрат на оплату труда имеют место затраты на содержание персонала, которые соотносятся с рекомендациями МОТ, Европейской социальной хартией: ст.4 «Право на справедливое вознаграждение за труд».

Существенно важным является глубокий анализ факторов, которые формируют структуру операционных затрат и уровень затрат на оплату труда в том числе. Для этого целесообразно формирование на предприятиях аналитического центра, функцией которого будет проведение данного анализа с использованием наработанных мировой практикой методологических подходов и методического материала.

С целью согласования величины стоимости рабочей силы с величиной производительности труда необходима разработка государственной политики в сфере производительности труда и введение государственного статистического мониторинга за уровнем и динамикой производительности труда.

На государственном уровне является целесообразным дополнить Закон Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях», принятый в 2000 году, внесением такой государственной социальной гарантии как почасовая оплата

труда. При этом необходим ее обоснованный расчет с учетом уровня социально-экономического развития государства.

Учитывая, что базовым государственным социальным стандартом, на основе которого определяются другие государственные социальные гарантии и стандарты в сфере доходов, является прожиточный минимум, необходим обоснованный расчет последнего и корректировка его составляющих в структурном и количественном отношении, так как последние не претерпели изменений с 2000 года.

Отметим, что Закон Украины «О прожиточном минимуме» дает право органам местного самоуправления утверждать региональный прожиточный минимум. Это обеспечивает возможность на местном уровне самостоятельно решать отдельные вопросы по сближению основных социальных гарантий с прожиточным минимумом и повышать доходы населения, исходя из имеющегося регионального социально-экономического потенциала.

Рост стоимости рабочей силы и, в первую очередь, рост заработной платы должен опираться на экономические возможности региона, в частности, на повышение эффективности использования рабочей силы и рост валового регионального продукта; достижение эффективной занятости и удержание безработицы в пределах социально-допустимого уровня; организацию подготовки, переподготовки и повышение квалификации кадров в соответствии с потребностями экономики региона.

Учитывая, что повышение материального благосостояния зависит от эффективного функционирования экономики, необходимо предупреждение политических рисков, наносящих ей существенный вред. Западные аналитики считают, что формирование правительства, поддерживающего интересы бизнеса и нацеленного на проведение структурных реформ, уменьшит вес политических рисков в кредитоспособности страны и усилит значимость сильной экономики и государственных финансов. Программа правительства должна ориентироваться на вопросы устойчивого развития, конкурентоспособности экономики. Уже сегодня необходимо определить, какой будет политика обеспечения конкурентоспособности, инновационной модели развития.

Существенная роль в решении вопроса повышения стоимости рабочей силы принадлежит предприятиям, что напрямую зависит от экономических результатов их хозяйствования. Только сильное в экономическом отношении предприятие сможет обеспечить социальную защищенность своих работников.



Что касается регионального уровня формирования организации оплаты труда, то здесь прослеживается тесная связь процессов формирования трудовых доходов населения с региональными условиями социально-экономического развития: общей конъюнктурой экономического развития отраслей региона, состоянием как регионального, так и отраслевого рынка труда, принимаемыми стратегиями и программами развития отраслей региона и региона в целом и степенью их выполнения, имеющимися отраслевыми и региональными соглашениями.

Решение проблемы повышения стоимости рабочей силы в регионе во многом обусловлено эффективностью регионального управления. Для оказания действенной помощи предприятиям (в том числе по снижению налоговой нагрузки) региону необходимо иметь определенную самостоятельность. Здесь очень важно в соответствии с Законом Украины «О стимулировании развития регионов» ввести договорные отношения между Кабинетом Министров Украины и Одесским областным советом в виде Соглашения (при этом важна квалифицированная проработка его содержания и механизма реализации), подписать протоколы намерений о реализации стратегических целей и содержания Соглашения.

#### **Использованная литература**

1. Алексеев А. (2007) «Сколько можно оставаться дешевой рабочей силой». Зеркало недели, 3 февраля.
2. Социальные индикаторы уровня жизни населения Украины. Киев, 2006.
3. Статистический сборник Одесской области за 2006 год. Одесса, 2007.
4. Статистический сборник Украины за 2005 год. Киев, 2006.
5. Статистический сборник Труд Украины 2005. Киев, 2006.

Заявлено 2008. 03. 10.

#### **Growth of the Cost of Labour Force as a Social Result of Competitiveness of Regional Economy (Example of Odessa Region)**

##### **Summary**

In the article the important social indicator – cost of labour force in Odessa region – is analysed. The characteristics of labour force in the Odessa region are presented, as well as organizational and institutional approaches of the increase of the value of labour force are offered.



## 2. DAĻA

---

# **Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana**

Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes  
Starptautiskās zinātniskās konferences (2008. gada 29. novembris)  
materiāli

## KLASTERU LOMAS NOTEIKŠANA REĢIONA KONKURĒTSPĒJĀ

Klasteru lomas noteikšanas reģionu konkurētspējas paaugstināšanā teorētiski metodoloģiskais pamats ir atspoguļots M. Portera teorijā un tieši – romba modelī, kas ir reģiona konkurētspējas sistēmiskais modelis. Viena no romba virsotnēm, t.i. viens no reģiona konkurētspējas priekšnoteikumiem, ir klasteri. No tā var secināt, ka klasteri ir reģiona konkurētspējas paaugstināšanas faktors. Taču ņemot vērā to, ka reģioni atrodas dažādās ekonomiskās attīstības stadijās un katrā stadijā ir dažādi reģiona konkurētspējas paaugstināšanas faktori, var apgalvot, ka ražošanas faktoru un efektivitātes stadijā klasteri ir nevis faktors, bet reģiona konkurētspējas indikators, kas liecina par to, ka reģions ir sasniedzis tādu konkurētspējas līmeni, kas ļauj izveidoties klasteriem.

Cieša sakarība starp reģionu konkurētspēju un tā klasteru attīstību ir empīriski pierādīta, pielietojot korelācijas analīzi, kur par izpētes objektiem tiek ņemti vairāk nekā 120 reģioni, kurus aptver Pasaules ekonomikas foruma pētījumi. Kā parāda korelācijas analīzes rezultāti, reģionu konkurētspēja ir cieši saistīta ar to klasteru attīstības līmeni, taču klasteru lomas raksturs vai korelācijas sakarības “loģiskais” virziens ir atkarīgs no tās attīstības stadijas, kurā atrodas pētāmais reģions.

Reģionos, kuri atrodas ražošanas faktoru un efektivitātes attīstības stadijās, konkurētspēja ir priekšnosacījums sekmīgai klasteru attīstībai, savukārt klasteri ir indikators tam, ka reģions ir konkurētspējīgs. Taču inovāciju stadijā, kurā atrodas lielākā daļa ekonomiski attīstīto reģionu, klasteri kļūst par vienu no reģionu konkurētspējas paaugstināšanas faktoriem. Tas nozīmē, ka klasteri rodas pietiekami konkurētspējīgos reģionos, kur ir attīstīta konkurences vide, ir noteikta lietišķā kultūra, un tie attīstoties paaugstina reģiona konkurētspēju, veicinot to jau jaunajā attīstības stadijā – inovāciju stadijā.

Korelācijas analīzes izmantošana parādīja, ka Latvijas konkurētspējas indeksa rangs apsteidz tās klasteru attīstības rangu par 41 punktu, kas var liecināt par to, ka tieši Latvijā konkurētspēja ne īpaši veicina klasteru attīstību, visdrīzāk tas ir izskaidrojams ar to, ka Latvijas iekšējie reģioni attīstās ļoti nevienmērīgi.

**Atslēgas vārdi:** reģiona konkurētspēja, reģiona ekonomiskās attīstības stadija, klasteris, rangs korelācija.

Ar reģiona konkurētspēju šajā pētījumā tiek saprasta reģiona spēja radīt un atbalstīt konkurences vidi ekonomikā. Šī izpratne balstās uz M. Portera teoriju, kā arī daudzu reģionālās ekonomikas zinātnisko izstrāžu analīzes rezultātiem un zināmā mērā ir alternatīva citai pieejai, ko piedāvā

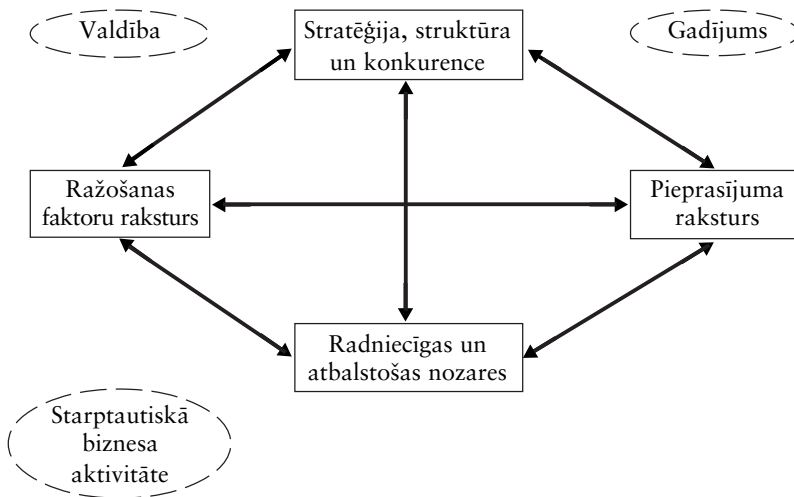
profesors V.Kosiedovskis starptautiskajā pētnieciskajā projektā "Reģiona konkurētspēja pārejas periodā uz tirgus ekonomiku. Starptautiskā salīdzinošā analīze", saskaņā ar kuru reģiona konkurētspēja ir to ekonomisko subjektu konkurētspējas rezultatīvais mainīgais, kas darbojas dotā reģiona teritorijā: "reģiona konkurētspēja ir visu reģionā darbojošos subjektu konkurento priekšrocību summa" – (Коседовски В., 2002). Savukārt autoru pozīcija ir vairāk virzīta uz to, ka reģionā strādājošo ekonomisko subjektu konkurentās priekšrocības ir reģiona konkurētspējas vēlamais rezultāts, nevis faktors. Šādas pieejas argumentēšanai var minēt arī M. Portera tēzes par jaunās reģionu konkurētspējas koncepcijas izstrādes pamatnostādņiem: "jaunajai teorijai jādod atbildes uz šādiem jautājumiem: kāpēc vienas kompānijas, kas strādā noteiktās valstīs, ievieš vairāk jauninājumu nekā citas? kāpēc dažas valstis nodrošina vidi, kas dod kompānijām iespēju pilnveidot un attīstīt savu darbību ātrāk nekā to ārzemju konkurentiem?" (Попреп М., 2000). Atbilde uz šiem jautājumiem pēc M.Portera domām tiek iekļauta četros reģiona atribūtos, kas veido reģiona konkurento priekšrocību pamatu - telpu, ko katrs reģions rada un atbalsta savai ekonomikai:

- *ražošanas faktoru raksturs* – reģiona pozīcija saistībā ar ražošanas faktoriem, tādiem kā kvalificēta darbaspēka un infrastruktūras esamība, kas ir nepieciešami konkurences cīņai konkrētajā nozarē;
- *pieprasījuma raksturs* reģionālajā tirgū attiecībā pret nozares produktiem un pakalpojumiem;
- *radniecīgas un atbalstošas nozares* – starptautiskajā tirgū konkurētspējīgo nozaru-piegādātāju vai saistīto nozaru esamība reģionā;
- *stratēģija, struktūra un konkurence* – reģionā pastāvošie ekonomisko subjektu izveides, organizēšanas un pārvaldes noteikumi, kā arī iekšējās konkurences raksturs.

Šie faktori nosaka tās vides radīšanu, kurā ekonomiskie subjekti izveidojas un mēcās konkurēt. Gan katrs no augstākminētajiem reģiona atribūtiem atsevišķi, gan visi kopā tie ilustrē nozīmīgus priekšnosacījumus veiksmes sasniegšanai starptautiskajā konkurencē. Gadījumā, ja reģiona vide atļauj un atbalsta ātrāku specializēto aktīvu un praktiskās pieredzes akumulāciju – dažos gadījumos vienkārši lielāko puļu un saistību dēļ - ekonomiskie subjekti iegūst konkurentās priekšrocības. Kad reģiona vide nodrošina labāku informācijas plūsmu un vajadzību izpratni saistībā ar noteikto produktu un ražošanas procesu, ekonomiskie subjekti arī iegūst konkurentās priekšrocības. Un, beidzot, ja reģiona vide piespiež ekonomiskus subjektus pastāvīgai pilnveidošanai un investēšanai, tie ne tikai iegūst konkurentās priekšrocības, bet ar laiku arī palielina jau esošās priekšrocības.

Ņemot vērā milzīgo ekonomisko un neekonomisko faktoru daudzveidību, kas var paaugstināt reģiona konkurētspēju, noteikt klasteru lomu ir diezgan sarežģīts uzdevums gan teorētiski, gan arī praktiski, jo vispār ir ļoti grūti izdalīt jebkura faktora lomu tīrā veidā, rezultāts būs pietiekami apstrīdams un problemātisks, un nāksies izmantot noteiktu teorētisku vienkāršošanu.

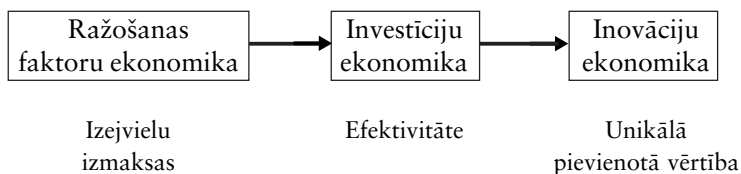
Klasteru lomas noteikšanas metodoloģisko pamatu reģiona konkurētspējas paaugstināšanā ir atspoguļojis M.Porters reģiona konkurētspējas romba modelī. “Klasteri ir viena no romba virsotnēm – radniecīgas un atbalstošas nozares” (Попреп М., 2000) (skat. 1. attēlu).



1. att. M. Portera romba modelis – reģiona konkurētspējas avoti

*Avots: šeit ir pārādīts kritiski pārveidotais klasiskais M.Portera romba modelis (Попреп М. Конкуренция, Издательский дом «Вильямс», Санкт-Петербург, Москва, Киев, 2000, с.220), trīs jauni konkurences priekšrocību avoti – valdība, gadījums un starptautiskā biznesa aktivitāte – tos pievienoja somu pētnieki Somijas rūpniecības fundamentālajā pētījumā "Advantage Finland – The Future of Finnish Industries" (ETLA, 1996)*

Tātad, balstoties uz M.Portera metodoloģisko bāzi, var secināt, ka klasteri ir viens no reģiona konkurētspējas paaugstināšanas faktoriem. Taču šeit atkal jāgriežas pie reģionu attīstības stadijām un pie tā fakta konstatēšanas, ka *katrā no šīm stadijām ir savi reģiona konkurētspējas paaugstināšanas faktori, t.i., M.Portera romba virsotņu nozīmība ir atkarīga no pētāma reģiona attīstības stadijas*. Te lietderīgi būtu piedāvāt M. Portera konkuren-tās attīstības stadiju un konkurētspējas faktoru traktējumu (skat. 2. attēlu).



## 2. att. Konkurentās attīstības stadijas

*Avots: Porter M. The Competitive Advantage of Nations.  
New York: The Free Press, 1990*

Attīstoties reģioni attīsta arī savas konkurentās priekšrocības un konkurences paņēmienus. Ražošanas faktoru stadijā reģiona konkurētspējas galvenie faktori ir lēts darbaspēks un neapstrādātie dabas resursi, nākamajā attīstības stadijā – standarta produktu un pakalpojumu ražošanas efektivitāte un produktivitāte. Šajās divās reģiona attīstības stadijās inovācijām, t.sk. arī klasteriem, ir minimāla loma.

Tātad, var apgalvot, ka ražošanas faktoru stadijā un efektivitātes stadijā *klasteru izveide visdrīzāk ir indikators, nevis reģiona konkurētspējas paaugstināšanas faktors*, jo klasteri rodas tikai reģionam sasniedzot noteiktu konkurētspējas sliekšņa līmeni un vienlaikus liecina par to, ka reģions ir konkurētspējīgs un ir gatavs pāriet uz inovāciju attīstības stadiju, kur, savukārt, klasteri jau paaugstina reģiona konkurētspēju, t.i., ir *reģiona konkurētspējas faktors*. Izradās, ka nosakot klasteru lomu reģiona konkurētspējas paaugstināšanā, atkal obligāti jāņem vērā reģiona attīstības stadiju.

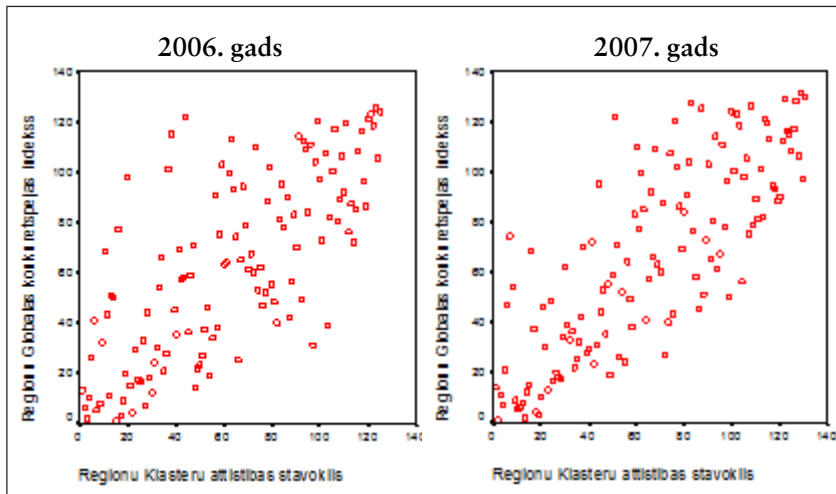
Globālās konkurētspējas pārskatā (The Global Competitiveness Report) ir tāds empīriskais rādītājs kā klasteru attīstības stāvoklis (State of Cluster Development), kurš līdzīgi Globālās konkurētspējas indeksam (Global Competitiveness Index) ranžē reģionus, tikai pēc to klasteru attīstības. Apskatot reitingos iekļauto reģionu konkurētspējas un klasteru attīstības rangus, var pieņemt, ka starp tiem ir korelācijas sakarība. Lai empīriski pierādītu šo korelācijas sakarību un līdz ar to klasteru lomu reģiona konkurētspējas paaugstināšanā, jāpielieto šāds algoritms:

1. Noteikt reģionu, kas ir globālā konkurētspējas reitinga dalībnieki 2006.–2007.gadā un 2007.–2008.gadā, klasteru attīstības un konkurētspējas korelācijas sakarību, matemātisko virzienu un spēku, aprēķinot korelācijas koeficientu starp konkurētspējas indeksu un klasteru attīstības stāvokļa rādītāju rangiem.
2. Izanalizēt 1.punktā norādītās korelācijas spēku reģionu grupās, kuras atrodas dažādās attīstības stadijās – ražošanas faktoru stadijā, efektivitātes stadijā un inovāciju stadijā – ar mērķi noskaidrot, kurā attīstības

stadijā šī sakarība ir spēcīgāka un nozīmīgāka. Tehniski tas tiek realizēts, aprēķinot rangu korelācijas koeficientu, iepriekš sadalot datu masīvu trijās grupās pa reģionu attīstības stadijām.

Tādā veidā, lai realizētu augstāk aprakstīto algoritmu, kas ļauj pierādīt klasteru attīstības nozīmīgu lomu reģiona konkurētspējas paaugstināšanā, katra reģiona, kurš piedalās Globālās konkurētspējas pārskata (The Global Competitiveness Report) konkurētspējas reitingos 2006. un 2007. gadā, rangi pēc klasteru attīstības rādītāja un pēc konkurētspējas indeksa, kā arī katra reģiona attīstības stadija tika ievadīta SPSS datorprogrammā tālākai analīzei un apstrādei.

Vizuālu priekšstatu par korelācijas sakarības esamību un tās *formu* var iegūt, izveidojot korelācijas diagrammu (skat. 3. attēlu).



### 3. att. Korelācijas diagramma starp reģionu Globālās konkurētspējas indeksu un Klasteru attīstības stāvokļa rādītāju rangiem

*Avots: autoru izveidots pēc Globālās konkurētspējas pārskatu datiem (The Global Competitiveness Report) par 2006.–2007.g. un 2007.–2008.g.*

Kā parādīja abas diagrammas, gan 2006.gadā, gan 2007.gadā starp reģionu konkurētspēju un klasteru attīstību var novērot korelācijas sakarību, kurai ir lineārā forma, kas nozīmē, ka nepārtraukti mainoties vienam analizētajam rādītājam, attiecīgi mainās arī cits analizētais rādītājs. Korelācijas diagramma ļauj vizuāli noteikt arī korelācijas sakarības matemātisko virzienu, kas šajos abos gadījumos ir pozitīvs jeb tiešs, t.i., viena rādītāja



augstākām vērtībām atbilst cita rādītāja augstākās vērtības, bet viena rādītāja zemākajām vērtībām, savukārt, atbilst cita rādītāja zemākās vērtības.

Tālāk ar Spīrmena rangu korelācijas koeficientu tiek noteikts korelācijas sakarības *spēks*. Spīrmena rangu korelācijas koeficients tika izvēlēts tāpēc, ka abi mainīgie pieder rangu skalai (skat. 1. tab.).

1. tabula

**Korelācijas analīzes rezultāts starp reģionu Globālās konkurētspējas indeksu un Klasteru attīstības stāvokļa rādītāju rangiem, Spīrmena rangu korelācijas koeficients**

		2006.gads		2007.gads	
		Globālās – konkurētspējas indekss	Klasteru attīstības stāvokļa rādītājs	Globālās konkurētspējas indekss	Klasteru attīstības stāvokļa rādītājs
Globālās konkurētspējas indekss	Spīrmena rangu – korelācijas koeficients	1,000	0,720**	1,000	0,802**
	Abpusējā nozīmība	0,000	0,000		
	Valstu skaits	125	125	131	131
Klasteru attīstības stāvokļa rādītājs	Spīrmena rangu – korelācijas koeficients	0,720**	1,000	0,802**	1,000 –
	Abpusējā nozīmība	0,000	0,000		
	Valstu skaits	125	125	131	131

\*\* Korelācija ir nozīmīga pie 0,01 abpusējā statistiskās nozīmības līmeņa

*Avots: autoru aprēķinu rezultāts SPSS datorprogrammā pēc Globālās konkurētspējas pārskatu datiem (The Global Competitiveness Report) par 2006.–2007.g. un 2007.–2008.g.*

Korelācijas sakarības spēks nav atkarīgs no sakarības matemātiskā virziena un tiek noteikts pēc korelācijas koeficienta absolūtās vērtības. Maksimāli iespējama korelācijas koeficienta absolūtā vērtība ir  $r=1,00$ , minimālā –  $r=0,00$ .

Statistikā tiek izmantotas divas korelācijas sakarību klasifikācijas sistēmas: pēc korelācijas ciešuma un pēc korelācijas nozīmības. Korelācijas sakarību klasifikācija pēc to ciešuma ir šāda (Ивантер Э., Коросов А., 1992):

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

---

- 1) cieša – korelācijas koeficients ir lielāks par 0,7;
- 2) vidēji cieša – korelācijas koeficients ir lielāks par 0,5, bet mazāks par 0,7;
- 3) mērena – korelācijas koeficients ir lielāks par 0,3, bet mazāks par 0,5;
- 4) vāja – korelācijas koeficients ir lielāks par 0,2, bet mazāks par 0,3;
- 5) ļoti vāja – korelācijas koeficients ir zemāks par 0,2.

Jāatzīmē, ka Latvijā eksistē cita korelācijas sakarību klasifikācija pēc to pielūsuma, kaut gan tā principiāli neatšķiras no augstakminētās (Arhipova I., Bāliņa S., 2003):

- 1) lielāka par 0,8 – cieša sakarība;
- 2) no 0,5 līdz 0,8 (ieskaitot) – vidēji cieša sakarība;
- 3) mazāka par 0,5 – vāja sakarība.

Cita korelācijas sakarību klasifikācijas sistēma – pēc to nozīmības – izskatās šādi (Arhipova I., Bāliņa S., 2003):

- 1) augsta nozīmīga korelācija – korelācijas koeficients  $r$  atbilst statistiskās nozīmības līmenim  $p < 0,01$ ;
- 2) nozīmīga korelācija – korelācijas koeficients  $r$  atbilst statistiskās nozīmības līmenim  $p < 0,05$ ;
- 3) ticamas sakarības tendence - korelācijas koeficients  $r$  atbilst statistiskās nozīmības līmenim  $p < 0,10$ ;
- 4) nenozīmīga korelācija – korelācijas koeficients  $r$  nesasniedz statistiskās nozīmības līmeni.

Šīs divas klasifikācijas nesakrīt. Pirmā tiek orientēta tikai uz korelācijas koeficienta lielumu, otrā nosaka, kuru nozīmības līmeni sasniedz korelācijas koeficienta lielums pie dotā izlases apjoma.

Aprēķini pārdēdija, ka abos reitingos korelācijas sakarība starp diviem mainīgajiem ir cieša vai vidēji cieša un augsti nozīmīga – korelācijas koeficients 2006.gadā ir 0,720, 2007.gadā tas ir 0,802, korelācijas koeficients abos gadījumos sasniedz statistiskās nozīmības līmeni  $p < 0,01$ . Abos laika periodos pētāmā sakarība ir pozitīva – tas nozīmē, ka, jo lielāks ir reģiona konkurētspējas indekss, jo lielāks arī klasteru attīstības indekss šim reģionam, vai otrādi. Ņemot vērā to, ka Spīrmēna rangu korelācijas koeficients nenorāda šīs sakarības “loģisko” virzienu, t.i., nenorāda uz to, kuram mainīgajam ir determinējošā jeb faktorālā loma, kuram – rezultatīvā, tad ir jāizmanto augstāk izvērsto teorētisko pamatojumu tam, ka klasteru noteicoša vai nu indikatīva loma reģiona konkurētspējā ir atkarīga no šī reģiona attīstības stadijas.

Iespējams, ka atkarībā no tā, kādā attīstības stadijā atrodas reģions, var dažādi izpausties korelācija starp tā konkurētspēju un klasteru attīstību. To var pārbaudīt, sadalot dātū masīvu pa attīstības stadiju grupām un

aprēķinot Spīrmena rangu korelācijas koeficientu starp reģionu konkurētspēju un klasteru attīstību katras grupas ietvaros (skat. 2. tab.).

2. tabula

**Korelācijas sakarība starp reģionu Globālās konkurētspējas indeksu un Klasteru attīstības stāvokļa rādītāju rangiem atkarībā no reģiona attīstības stadijas, Spīrmena rangu korelācijas koeficients**

Attīstības stadija	2006. gads, n=125	2007. gads, n=131
Ražošanas faktoru stadija	0,552**	0,621**
Efektivitātes stadija	0,480*	0,686**
Inovāciju stadija	0,744**	0,786**

\* Korelācija ir nozīmīga pie 0,05 abpusējā statistiskās nozīmības līmeņa

\*\* Korelācija ir nozīmīga pie 0,01 abpusējā statistiskās nozīmības līmeņa

*Avots: autoru aprēķinu rezultāts SPSS datorprogrammā pēc Globālās konkurētspējas pārskatu datiem (The Global Competitiveness Report) par 2006.–2007.g. un 2007.–2008.g.*

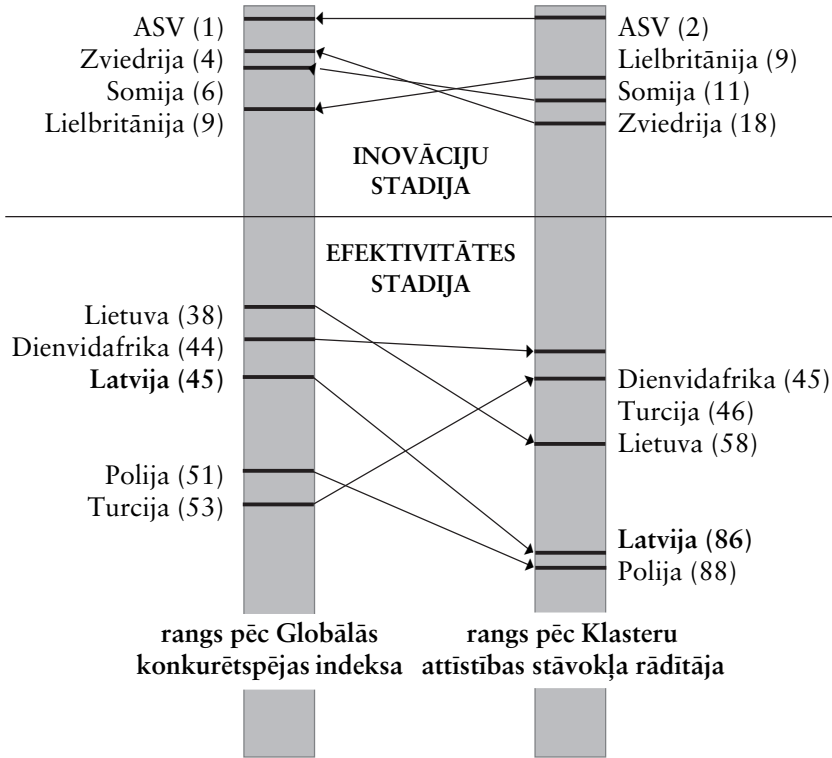
Aprēķini parādīja, ka būtisku atšķirību starp korelācijas koeficientiem dažādās attīstības stadijās nav – gandrīz visur sakarība ir vidēji cieša un augsti nozīmīga, izņemot efektivitātes stadiju 2006. gadā. Tas nozīmē, ka, neskatoties uz to, kādā attīstības stadijā atrodas reģions, tā konkurētspējas līmenis un klasteru attīstības stāvoklis ir saistīti. Ir jāņem vērā fakts, ka katrā attīstības stadijā būtiski atšķiras gan konkurētspējas indeksa, gan reģiona klasteru attīstības stāvokļa vidējie rangi, bet korelācijas sakarība starp šiem diviem mainīgajiem pastāv visās reģiona attīstības stadijās, kaut gan inovāciju stadijā tā tomēr ir stiprākā.

Tādā veidā, M.Portera teorijas un romba modeļa loģiskās analīzes rezultātā, kā arī Spīrmena rangu korelācijas koeficienta starp reģionu klasteru attīstības stāvokli un konkurētspējas indeksiem aprēķināšanas rezultātā attiecībā pret ražošanas faktoru un efektivitātes attīstības stadijām var secināt: **jo augstāks ir reģiona konkurētspējas līmenis, jo augstāku klasteru attīstības līmeni sasniedz tā ekonomika.** Un otrādi, jo zemāks ir reģiona konkurētspējas līmenis, jo sliktāk attīstīti klasteri, tas notiek tāpēc, ka zema konkurētspēja – tā ir sliktā pašas vides kvalitāte, kurā varētu tikt radīti un funkcionēt klasteri. Savukārt, attiecībā pret inovāciju attīstības stadiju var secināt: **jo augstāks ir reģiona klasteru attīstības līmenis, jo augstāku konkurētspēju sasniedz tā ekonomika.** Un otrādi, jo zemāks ir reģiona klasteru attīstības līmenis, jo grūtāk šim reģionam konkurēt globālajā tirgū. Tas notiek tāpēc, ka klasteri šajā reģiona attīstības stadijā paaugstina tā konkurētspēju.

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

Lai noskaidrotu, kāda ir klasteru attīstības loma tieši Latvijas konkurētspējas paaugstināšanā, iegūtais korelācijas analīzes rezultāts jāattiecina uz konkrēto Latvijas gadījumu salīdzinājumā ar dažiem citiem reģioniem, kas atrodas tajā pašā attīstības stadijā, kā Latvija (skat. 4. att.).



4. att. Dažu reģionu rangu salīdzinājums pēc Globālās konkurētspējas indeksa un Klasteru attīstības stāvokļa rādītāja

Avots: autoru izveidots pēc Globālās konkurētspējas pārskatu datiem  
(The Global Competitiveness Report) par 2006.–2007.g. un 2007.–2008.g.

Kā redzams 4. attēlā, atsevišķu reģionu rangi pēc konkurētspējas un klasteru attīstības gan pilnīgi sakrīt (piemēram, Lielbritānijai, ASV), gan var arī diezgan stipri atšķirties (piemēram, Latvijai, Polijai), kas norāda uz dažādu klasteru lomas nozīmi konkurētspējas paaugstināšanā dažādos reģionos. Piemēram, Latvijā klasteru attīstības stāvokļa rādītāja rangs par 41 punktu atpaliek no tās konkurētspējas indeksa ranga, tas nozīmē, ka

tieši Latvijā konkurētspējas sasniegšana ne īpaši stimulē klasteru attīstību. Taču detalizētāk šo situāciju Latvijā ļaus noskaidrot tās iekšējo reģionu sistēmanalīze tieši no ekonomikas viedokļa un klasteru nozīmes noteikšana Latvijas iekšējo reģionu konkurētspējas paaugstināšanā.

Vidējie attālumi starp reģionu konkurētspējas indeksu un to klasteru attīstības stāvokļa rādītāju rangiem tiek apkopoti nākamajā tabulā (skat. 3. tab.).

3. tabula

**Rangu attālumu vidējie rādītāji starp Globālās konkurētspējas indeksu un Klasteru attīstības stāvokļa rādītāju dažādās reģionu attīstības stadijās**

Rangu attālumu vidējie rādītāji	2006. gads	2007. gads
Kopējie vidējie rādītāji	21	19
Ražošanas faktoru stadija	22	23
Efektivitātes stadija	23	20
Inovāciju stadija	15	12

*Avots: autoru aprēķinu rezultāts SPSS datorprogrammā pēc Globālās konkurētspējas pārskatu datie (The Global Competitiveness Report) par 2006.–2007.g. un 2007.–2008.g.*

3. tabulas dati pilnīgi saskan ar Spīrmena rangu korelācijas koeficientu lielumiem dažādās reģionu attīstības stadijās (skat. 2. tabulu) un parāda, ka tieši inovāciju stadijā vidējie attālumi starp Globālās konkurētspējas indeksu un Klasteru attīstības stāvokļa rādītāju ir mazāki nekā citās reģionu attīstības stadijās. Tas nozīmē, ka *klasteru faktorālā nozīme, kas izpaužas tādā reģionu attīstības stadijā kā inovāciju stadijā, ir stiprāka nekā to indikatīvā loma, kas izpaužas ražošanas faktoru vai efektivitātes stadijā.*

**Izmantotā literatūra**

1. Arhipova I., Bāliņa S. *Statistika ekonomikā. Risinājumi ar SPSS un Microsoft Excel*. Mācību līdzeklis. Rīga: Datorzinību Centrs, 2003.
2. Krastiņš O. *Statistika*. Mācību grāmata augstskolām. Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003.
3. Voronovs V., Petrova I., Račko E. Reģionālās ekonomikas konkurētspējas paaugstināšana un aktīvā adaptācija globalizācijas apstākļos. Daugavpils: DU Akadēmiskais apgāds “Saule”, 2006.
4. Бюоль А., Цёфель П. *SPSS: искусство обработки информации.* Москва – Санкт-Петербург – Киев, Торгово-издательский дом “DiaSoft”, 2002.

5. Ивантер Э., Коросов А. *Основы биометрии: Введение в статистический анализ биологических явлений и процессов.*—Учебное пособие. Петрозаводск: ПГУ, 1992.
6. Коседовски В. Методологические вопросы оценки конкурентоспособности региона (по материалам проекта «Конкурентоспособность региона в период перехода к рыночной экономике. Международный сравнительный анализ»). // *Reģiona konkurētspēja. 1. daļa.* Starptautiskās zinātniski praktiskās konferences rakstu krājums. Daugavpils, DU izdevniecība “Saule”, 2002.
7. Портер М. *Конкуренция.* Издательский дом «Вильямс»: Санкт-Петербург, Москва, Киев, 2000.
8. Porter M. *The Competitive Advantage of Nations.* New York: The Free Press, 1990.
9. *The Global Competitiveness Report 2006-2007.* Augusto Lopez-Claros, World Economic Forum; Michael E. Porter, Harvard University; Klaus Schwab, World Economic Forum, 2007.
10. *The Global Competitiveness Report 2007-2008.* Augusto Lopez-Claros, World Economic Forum; Michael E. Porter, Harvard University; Klaus Schwab, World Economic Forum, 2008.

Iesniegts 2008. 03. 10.

## Identification of the Role of Clusters in Region Competitiveness

### Summary

Theoretically methodological basis of determining the role of clusters in the development of regional competitiveness is reflected in M.Porter's theory in the diamond model: systematic model of the competitiveness of a region. One of the diamond peaks, i.e., one of factors of regional competitiveness, are clusters. It can lead to the conclusion that clusters are the factor of development of region competitiveness. However, taking into consideration that regions are at different stages of economic development and these stages act as different factors of development of region competitiveness, it is possible to say that at factor-driven and efficiency-driven stages, clusters are not a factor, but rather an indicator of competitiveness of a region that shows that the region has reached such a level of competitiveness, which allows it to create clusters.

Close connection of region competitiveness and cluster development is empirically proven by means of the correlation analysis, which included 120 research objects – regions that are covered by the researches of World Economic Forum. As the correlation analysis shows, region competitiveness is closely connected with the development stage of its clusters; however, the nature of the role of clusters or “logical” direction of correlation depends at the development stage of the region under analysis.

In regions, which are at factor-driven or efficiency-driven stages, including Latvia, competitiveness is a prerequisite for successful cluster development. Meanwhile, clusters are an indicator that the region is competitive. However, at innovation-driven stage, where the majority of developed Economic states are, clusters become a factor of development of region competitiveness. It means that clusters appear only when a region has reached a certain level of competitiveness with developed competitive environment, particular business culture, etc. Development of clusters raises region competitiveness, thus taking it to a new development stage - innovation-driven stage.

The results of the correlation analysis in Latvia showed that the rank of Latvian Competitiveness Index exceeds the rank of its cluster development by 41 point, which shows that in Latvia, competitiveness does not really encourage development of clusters; however it can be mainly described by the fact that development of Latvian region is uneven.

## **ВВП ЛАТВИИ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, ПРОГНОЗ**

Показатель ВВП (Валовой внутренний продукт) очень важен для экономики в целом, позволяет держать руку на экономическом пульсе страны. Он используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике. Очень часто этот показатель используется в сочетании с другими показателями, например, при анализе объема производства в конкретный момент времени, и помогает раскрывать факторы, непосредственно определяющие функционирование экономики. Целью данного исследования является изучение ВВП, как важнейшего показателя системы национальных счетов. При этом решаются следующие задачи: изучение ключевых понятий ВВП, проведение анализа динамики и структуры ВВП в Латвии.

В новом отчете “Глобальный экономический прогноз” (Global Economic Outlook) Fitch Ratings прогнозирует, что крупнейшие страны мира с развитой экономикой – США, Великобритания, страны еврозоны и Япония – в следующем году испытают самый резкий спад ВВП со времен Второй мировой войны. Агрегированный показатель роста ВВП в этих странах, как ожидается, будет отрицательным на уровне  $-0,8\%$  в 2009 г. в сравнении с оценочным показателем в  $1,1\%$  за 2008 г. Ожидается, что сочетание более сложной ситуации с кредитными ресурсами, сокращения потребительских расходов и снижения корпоративных инвестиций, приведет к нехарактерному синхронизированному спаду в странах с развитой экономикой. Рост мирового ВВП в следующем году составит лишь  $1\%$  (что представляет собой самые медленные темпы роста с начала 1990-х гг.), в то время как средний показатель за последние пять лет равен  $3,5\%$ . Сочетание рецессии в странах с развитой экономикой, более низких цен на сырьевые товары и сокращение притока международного капитала приведет к резкому замедлению роста на развивающихся рынках, хотя большинство из них избегут явной рецессии. В 2009 г. ожидается серьезная глобальная рецессия [1].

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это один из важнейших показателей системы национальных счетов, который характеризует конечный результат производственной деятельности экономических еди-



ниц – резидентов и измеряет стоимость товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования[2.332]. ВВП является показателем произведенного продукта, который представляет собой стоимость произведенных конечных товаров и услуг. Это означает, что стоимость промежуточных товаров и услуг, использованных в процессе производства (таких, как сырье, материалы, топливо, энергия, семена, корма, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, коммерческие и финансовые услуги и т. п.), не входит в ВВП. В противном случае, ВВП содержал бы повторный счет. Кроме того, ВВП - это внутренний продукт, потому что он произведен резидентами. К резидентам относятся все экономические единицы (предприятия и домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории данной страны. Это означает, что они занимаются производственной деятельностью или проживают на экономической территории страны длительное время (не менее года). Экономическая территория страны – территория, административно управляемая правительством данной страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свободно перемещаться. В отличие от географической территории она не включает территориальные анклавов других стран (посольства, военные базы и т. п.), но включает такие анклавов данной страны, расположенные на территории других стран.

И, наконец, ВВП исчисляется путём расчёта потребления основного капитала. Потребление основного капитала представляет собой уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа, случайных повреждений (не носящих катастрофического характера).

Теоретически внутренний продукт должен определяться на чистой основе, т.е. за вычетом потребления основного капитала. Однако, для определения потребления основного капитала в соответствии с принципами системы национальных счетов требуются специальные расчеты на основе данных о восстановительной стоимости основных фондов, сроке их службы и износе по видам основных фондов. Амортизация по данным бухгалтерского учета не подходит для этой цели. Не все страны производят такие расчеты, а те, которые производят, используют различные методы. Таким образом, данные о ВВП более доступны и сравнимы между странами, и поэтому показатель ВВП получил более широкое распространение, чем чистый внутренний продукт.

## Методы расчета ВВП

При расчете ВВП используются три основных метода:

### 1. Метод добавленной стоимости

Для того чтобы избежать двойного учета, в расчете ВВП используется именно стоимость конечных товаров и услуг, т.е. товаров и услуг, которые используются в рамках домашних хозяйств и фирм, и не участвуют в дальнейшем производстве, в отличие от промежуточных товаров. Если в ВВП включить промежуточные продукты, используемые для производства других товаров, то получается завышенная оценка ВВП, поскольку промежуточные товары будут учтены несколько раз. Исключить двойной учет позволяет метод добавленной стоимости. Поскольку, добавленная стоимость – это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков, суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми фирмами в стране, можно определить ВВП, который и представляет рыночную оценку всех выпущенных товаров и услуг.

### 2. Метод расчета ВВП по расходам (производственный метод)

ВВП также можно определить путем суммирования всех расходов экономических субъектов на приобретение конечных продуктов.

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + NX$$

Для определения ВВП этим методом суммируются следующие величины:

C – потребительские расходы населения;

$I_g$  – валовые частные инвестиции в национальную экономику;

G – государственные закупки товаров и услуг;

NX – чистый экспорт, который вычисляется как разность между экспортом и импортом данного государства.

### 3. Метод расчета ВВП по доходам (распределительный метод)

ВВП также можно рассчитывать как сумму доходов владельцев факторов производства. В ВВП включаются доходы всех субъектов, осуществляющих свою деятельность в географических рамках данной страны, как резидентов (граждан, проживающих на территории данной страны, за исключением иностранцев, которые находятся в стране менее года), так и нерезидентов. В показатель ВВП также включаются косвенные и прямые налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности и нераспределенная часть прибыли. Соответственно:

$$\text{ВВП} = W + Q + R + P + T$$

где,

W – заработная плата, выплаченная предприятиями и организациями данной страны своим рабочим и служащим, независимо от того, являются ли они резидентами или нерезидентами данной страны;

Q – отчисления на социальное страхование;

R – валовая прибыль;

P – валовой смешанный доход;

T – налоги на производство и импорт (за вычетом субсидий).

Теоретически все три метода подсчета ВВП должны дать одинаковый результат. Однако на практике существуют расхождения при определении ВВП различными способами. Причины несовпадений бывают методологическими. Во-первых, расходы зачастую считаются по времени оплаты, доходы – по окончании отчетного периода, а факт продажи товаров и услуг – по времени фактической поставки товара или оказания услуг. Второй «методологической» причиной ошибок является то, что добавленная стоимость рассчитывается на основании суммы выставленных счетов, а фактические расходы и доходы – на основании оплаченных счетов. Кроме того, есть ошибки, вызванные злонамеренным искажением отчетности: многие граждане и предприятия умышленно занижают величину своих доходов, укрывая часть из них от налогообложения. Также, немалая доля приходится на «неучтенную» экономическую деятельность. Лица, ее осуществляющие вообще не сдают отчетов, и соответственно, не учитываются ни в одном из способов расчета ВВП. Не все сделки, осуществленные экономическими субъектами за рассчитываемый период (за год), включаются в показатель ВВП. Во-первых, это сделки с финансовыми инструментами: покупка и продажа ценных бумаг – акций, облигаций и т.п. Финансовые сделки не имеют прямого отношения к изменениям текущего реального производства. Во-вторых, продажа и покупка подержанных вещей и товаров, бывших в употреблении. Их ценность была учтена ранее. В-третьих, частные трансферты (например, подарки), в данном случае это лишь перераспределение денежных средств между частными экономическими субъектами. В-четвертых, государственные трансферты.

Объем выпуска всех конечных товаров и услуг, выраженный в фактически сложившихся на рынке ценах текущего года, называется номинальным ВВП. Показатель номинального ВВП зависит и от количества производимых в стране конечных товаров и услуг, и от уровня

цен на них. Естественно, что номинальный ВВП не может служить для оценки роста или сокращения реального объема производства. Объем выпуска всех конечных товаров и услуг, выраженный в неизменных ценах, т. е. в ценах, которые сложились в каком-либо году, называется реальным ВВП. Показатель реального ВВП не зависит от изменений цен. Он отражает уровень и динамику производимых в стране конечных товаров и услуг. В этом отношении он имеет преимущество по сравнению с номинальным ВВП. Именно на основе динамики реального ВВП можно судить о том, как развивается экономика, ухудшается или улучшается положение страны [3.148]. Оценивая стратегию роста, и разработанные сценарии, можно отметить следующее, что вплоть до конца 2007 года в Латвии наблюдался быстрый рост ВВП. В 2006 году по сравнению с 2005 годом ВВП Латвии вырос на 11,9%, что стало рекордным показателем за последние 16 лет (см. Рис. 1.).

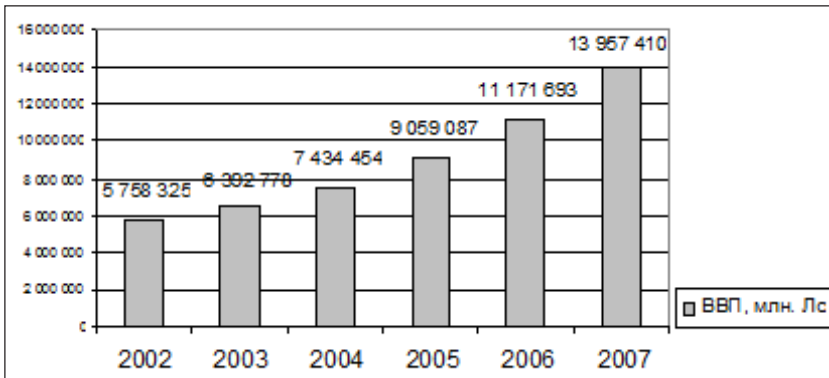


Рис. 1. Динамика роста ВВП в Латвии в период 2002-2007 гг., млн. Лс.

Источник: [http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp]

Приросту ВВП способствовало развитие таких отраслей, как торговля – 6,4%, коммерческие услуги – 10,4%, транспорт и связь – 11,6%, строительство – 12,4%. В обрабатывающей промышленности, которая дает 10,2% от ВВП, наблюдался спад на 3,1%. Общий прирост расходов конечного потребления в 2007 году по сравнению с 2006 годом составил 12,3%, брутто-капитал увеличился на 16,3%. Экспорт товаров и услуг вырос на 10,3%, импорт – на 16,6%. Уже в четвертом квартале 2007 года по сравнению с соответствующим периодом 2006 года некоторые показатели проявили тенденцию к снижению (см. Рис. 2.).

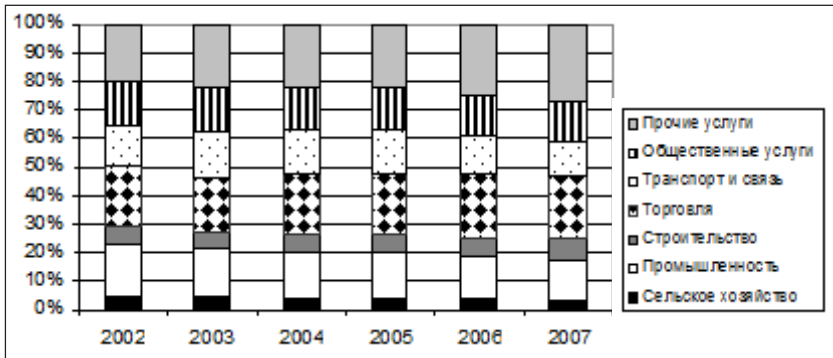


Рис. 2. Структура ВВП по отраслям народного хозяйства Латвии

Источник: [<http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp>]

### ВВП на душу населения

Не менее важным и, в то же время, более полно отражающим уровень жизни в той или иной стране мира по сравнению с ВВП является показатель валового внутреннего продукта, рассчитанный на душу населения. Данный показатель рассчитывается как отношение ВВП к численности населения страны и показывает, какое количество валового продукта, произведенного в стране за год и выраженного в стоимостном выражении, приходится на 1 жителя данной страны, данный показатель используется, в первую очередь, для определения уровня жизни населения в том или ином государстве. Если объем реального ВВП характеризует главным образом экономический потенциал страны, то производство ВВП на душу населения является ведущим показателем уровня экономического развития [4.47].

Анализ валового внутреннего продукта (ВВП), рассчитанный на душу населения, в период с 2002 по 2007 года позволяет сделать следующие выводы: в течение всего периода наблюдался значительный рост данного показателя. Наибольший прирост ВВП на душу населения в Латвии был отмечен по результатам 2006 года (прирост составил 27,18%) (см. Рис. 3.).

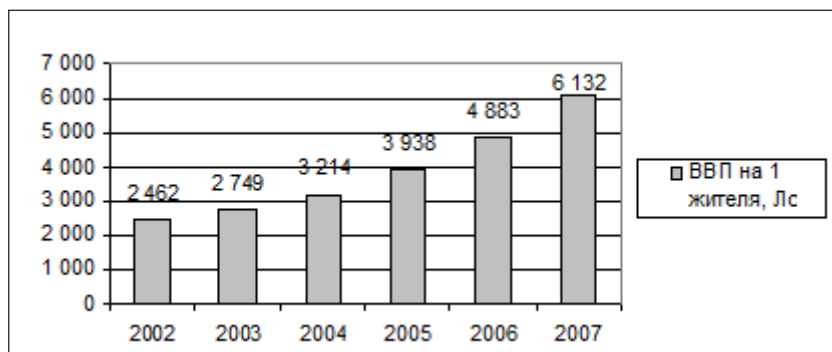


Рис. 3. Динамика ВВП на 1 жителя в Латвии

Источник: [автор]

Несмотря на такой рост, по сообщению статистического бюро «Eurostat» Внутренний валовой продукт (ВВП) Латвии на душу населения по паритету покупательной способности в 2007 году составлял 58% от среднего уровня 27 стран ЕС, что является четвертым самым низким показателем, среди всех стран ЕС. Для сравнения: самый высокий ВВП на душу населения был в Люксембурге – в 2,8 раза выше среднего уровня по ЕС. Высокие показатели также в Ирландии, где ВВП превышает средний уровень на 46%, в Нидерландах – на 31%, в Австрии – на 28%, в Швеции – на 26%, в Дании – на 23% и в Бельгии – на 18%. Самый низкий ВВП на душу населения был в Болгарии – 38% от среднего уровня ЕС. В Румынии этот показатель составил 41%, в Польше – 54%, в Литве – 60%, в Венгрии – 63%, в Словакии – 59% и в Эстонии – 72% [5].

Анализируя ВВП, как показатель развития экономики Латвии, автор считает целесообразным рассмотреть такой показатель как Валовой региональный продукт (ВРП). Валовой региональный продукт – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг. В настоящее время региональному развитию уделяется большое внимание, а для Латвии, где существуют различные регионы – статистические регионы и регионы планирования, это особенно актуально. В первую очередь для того, чтобы оценить неравномерность экономического развития латвийских регионов. Если в целом по стране ВВП на одного жителя будет равен ВРП на одного жителя, то по регионам показатель ВРП сильно отличается (см. Табл. 1).

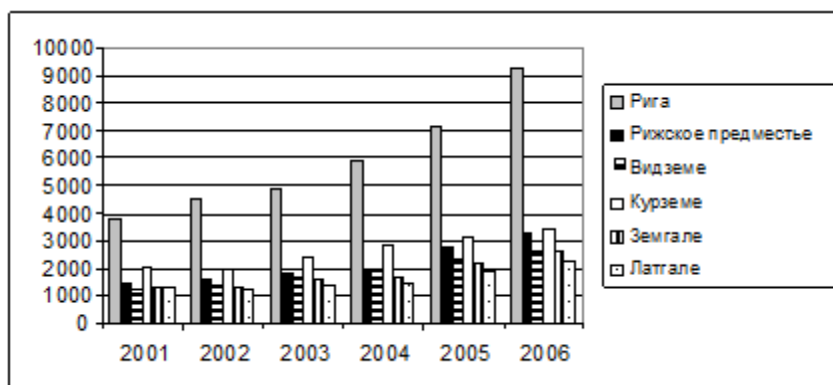
Табл. 1.

**Динамика ВРП в фактических ценах на одного жителя, в конце года, Ls**

Регион	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Рига	3782	4470	4869	5892	7114	9 272
Пририжский	1506	1618	1786	1985	2743	3 258
Видземский	1232	1425	1646	1916	2309	2 632
Курземский	2061	2040	2412	2841	3118	3 390
Земгальский	1271	1371	1574	1662	2192	2 635
Латгальский	1290	1189	1418	1493	1910	2 236
<b>В среднем в стране</b>	<b>2217</b>	<b>2462</b>	<b>2749</b>	<b>3214</b>	<b>3938</b>	<b>4 883</b>

*Источник: [6]*

Опираясь на данные полученные в ходе исследования, можно сделать вывод, что не смотря на то, что ВРП на одного жителя с каждым годом растёт, наблюдается неравномерное развитие регионов. Например, в регионе Латгале, за исследуемый период, этот показатель увеличился почти в 2 раза, но продолжает оставаться более чем 2 раза меньше среднего по стране и в 4 раза меньше чем в регионе Рига (см. Рис. 4).



**Рис. 4. Динамика ВВП на одного жителя по регионам Латвии**

*Источник: [6]*

Основываясь на анализе факторов роста, смоделированы два возможных долгосрочных сценария развития народного хозяйства Латвии в период времени до 2025 года (см. Рис. 5.).

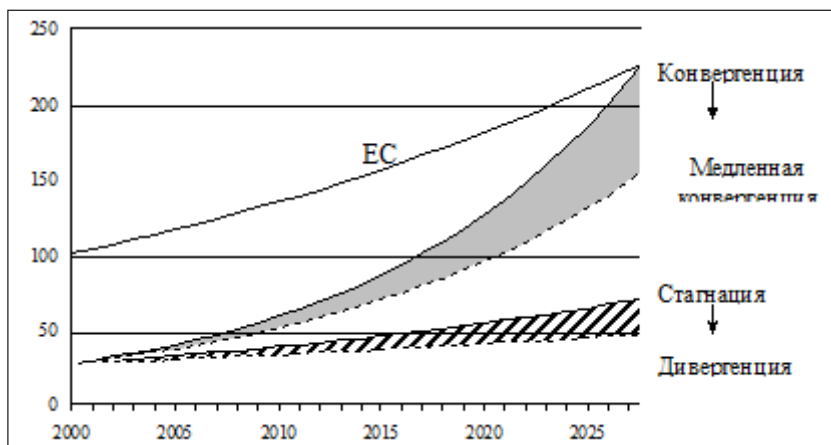


Рис. 5. Уровень ВВП на одного жителя Латвии в сравнении со средним уровнем по ЕС

Источник: [7,19]

Уровень ВВП на одного жителя в Латвии в сравнении со средним уровнем ЕС (средний уровень ЕС рассчитан на ежегодный прирост ВВП, по сценарию принимается в границах 3% соответственно стратегии развития ЕС), в период с 2000 по 2025 гг. [7,19].

Первый вариант – активный и наиболее желательный (*сценарий конвергенции*), который обеспечивает достижение выдвинутых целей, который может осуществиться в наиболее благожелательной комбинации внешних и внутренних факторов, а также при успешном использовании преимуществ и возможностей. Осуществление этого сценария должно поменять доминирующую до настоящего времени в Латвии экономическую модель, которой характерно использование дешёвой рабочей силы и немногочисленных природных ресурсов, а также производство продукции с малой добавленной стоимостью. Такая модель не могла и не сможет обеспечить высокие темпы развития экономики и способствовать в будущем достижению более высокого благосостояния.

Беря во внимание ограниченность природных ресурсов, ограниченные мощности народного хозяйства и небольшой объём рынка, а также неблагоприятную демографическую ситуацию, то наиболее реальный путь развития народного хозяйства и повышения ВВП в развитии образования и интенсивного использования высоких технологий,



сдвиг акцентов из области трудоёмкой экономики в область наукоёмкой экономики [8, 4].

Если комбинация факторов, в общей сложности, менее благоприятна, они менее активны и темп их воздействия медленнее, если стратегию не удастся полностью реализовать, темп развития уменьшается (*медленная конвергенция*). В некоторые периоды времени этот сценарий может даже переоплотиться в сценарий стагнации.

Второй сценарий инертен и нежелателен, но, как мы наблюдаем действительность, возможен (*сценарий стагнации*). Он возможен, когда главные стратегические задачи выполняются неудовлетворительно из-за недостаточного использования преимуществ и возможностей или реализуются с большими недостатками и сохранением рисков. В результате сохраняется отставание от уровня стран ЕС.

Если факторы преимуществ и возможностей вообще не удастся реализовать, в полном объёме осуществляются угрозы, влияние которых усиливает то, что не удастся предотвратить также недостатки, темпы развития Латвии могут стать меньше темпов развития ЕС, в результате отставание может увеличиться (*дивергенция*).

Стоящая на дворе экономическая “погода” превращает объединение экономистов в объединение пессимистов. Снижение внутреннего валового продукта (ВВП) Латвии в 2008 году составит 0,2%, а в 2009-м – до 5%, прогнозирует авторитетное “Объединение экономистов – 2010”. На своей осенней сессии экономисты уточнили прежние прогнозы ВВП.

Государственный бюджет планирует в следующем году прирост ВВП 2%. Таким образом, разница между прогнозами правительства и “Объединения экономистов – 2010” составляет 7%. В деньгах это равняется около 1 млрд. лат.

В качестве общего вывода можно отметить, что на ситуацию с ВВП повлияют такие факторы, как снижение спроса, финансовое положение предприятий и безработица. Сдержать этот процесс полностью нельзя ни фискальными, ни монетарными мерами. На ВВП будут влиять также напряжение на мировых финансовых рынках и низкий спрос на рынках сбыта экспорта. Политика кредитования станет еще более консервативной, а стоимость денежных ресурсов возрастет.

### Использованная литература

1. “В 2009 г. Ожидается серьезная глобальная рецессия” <http://www.metainfo.ru/ru/news/31514> (15.11.2008).
2. Булатов А.С. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Юристь, 2002. – 896 с.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. С англ. 13-го изд.: Учеб – Т. 1. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 974 с.
4. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроекономика: глобальный подход: Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 848 с.
5. “ВВП Латвии на душу населения в прошлом году составлял 58% от среднего уровня ЕС” <http://www.paritate.lv/ru/leta/2008/june/news06-08-010/> (15.11.2008).
6. “Iekšzemes kopprodukts statistiskajos reģionos” <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (26.11.2008)
7. Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2001. gada. <http://www.em.gov.lv/em/2nd/?cat=48> (15.11.2008).
8. Ziņojums par progresu Latvijas ilgtermiņa ekonomiskās stratēģijas īstenošanā. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2002.gads. <http://www.em.gov.lv/em/2nd/?cat=48> (15.11.2008)

Заявлено 14.01.2009.

### Gross Domestic Product of Latvia: dynamics, structure

#### Summary

The Gross Domestic Product (GDP) index is very important for the economics as a whole because it allows to feel the economical pulse of the country. It is used to give characteristics of the results of manufacture, of the level of economic development & the speed of the economic growth. This index is often used together with the other indices, for instance for the analysis of production volume at some specific moment, and helps reveal the factors which directly define the state of economics. This research aims the study of the GDP as one of the primary items of the national account system. The author studies the key notions of the GDP and gives analysis of the structure & dynamics of the GDP in Latvia.

## LATVIJAS LATGALES REĢIONA AUGSTSKOLU ABSOLVENTU MŪSDIENU VĒRTĪBORIENTĀCIJA

Zināšanu sabiedrības attīstība tirgus apstākļos veicina subjektīvā faktora – apziņas – ietekmes pieaugumu uz sabiedrību un tās ilgtspēju. Tomēr sabiedrības ekonomisko dzīvi nosaka ne tikai sabiedriskā, bet galvenokārt ekonomiskā apziņa. Tāpēc svarīgi un aktuāli ir izpētīt šo fenomenu, tā veidošanās, pastāvēšanas un attīstības nosacījumus, kā arī ietekmi uz ekonomiskajām attiecībām.

Pētījuma mērķis – augstskolu absolventu ekonomiskās aktivitātes (līmeņa un rakstura), kā arī absolventu vērtīborientācijas un reālās uzvedības novērtēšana. Pētījuma uzdevums – noteikt augstskolu absolventu ekonomiskās intereses un šo interešu radīto ekonomiskās uzvedības motivāciju. Saskaņā ar pētījuma mērķi tiek:

- analizēta absolventu attieksme pret bagātību un tās nodrošināšanas veidiem,
- analizēts īpašuma formu novērtējums ekonomiskās efektivitātes palielināšanas kontekstā, neskaidra doma
- apskatīts ekonomiskā stāvokļa vērtējums un jauniešu uzvedība darba tirgū saistībā ar nodarbinātības problēmām,
- sniegts augstskolu absolventu interešu novērtējums,
- raksturots viņu orientācijas līmenis uz saviem spēkiem un iniciatīvu, nākotnes pārlicību.

Pētījuma metodoloģiskais un teorētiskais pamats ir ekonomiskās dzīves objektīvo parādību atzišana – un to atspoguļojums ekonomiskajā apziņā, izmantojot dažādas pieejas: ontoloģisko, gnosoloģisko un sociāli ekonomisko. Darbā izmantotas ekonomiskās socioloģijas metodes un paņēmieni, salīdzinošā un statistiskā analīze, izmantojot SPSS programmu, aptaujas metode, grafiskā attēlojuma metode.

**Atslēgvārdi:** ekonomiskā apziņa, ekonomiskā uzvedība, augstskolu absolventi, motivācija.

### 1. Ekonomiskā apziņa un tās struktūra

Ekonomiskā apziņa ietekmē sabiedrības ekonomisko dzīvi vairākos līmeņos: indivīda, sociālās grupas un sabiedrības līmenī. Pateicoties ekonomiskās apziņas kognitīvajai funkcijai, indivīds un sociālā grupa zina par noteiktu ekonomisko attiecību pastāvēšanu sabiedrībā, zina, kā ekonomika regulē sociālos sakarus un attiecības, kādas iespējas un ierobežojumi ir ekonomisko attiecību subjektam, par to, kā var ietekmēt valsts ekonomisko politiku. Sociāli ekonomiskās realitātes izziņas rezultāts ir noteikta

apjoma un kvalitātes ekonomikas zināšanas. Objektīvs dažādu ekonomisko parādību (attieksme pret darbu, īpašuma formām, materiālo labklājību, ekonomisko attiecību subjektu ekonomisko interešu daudzveidību) atspoguļojums iespējams vienīgi ekonomiskās apziņas ideoloģiskās komponentes aktīvas līdzdarbības rezultātā.

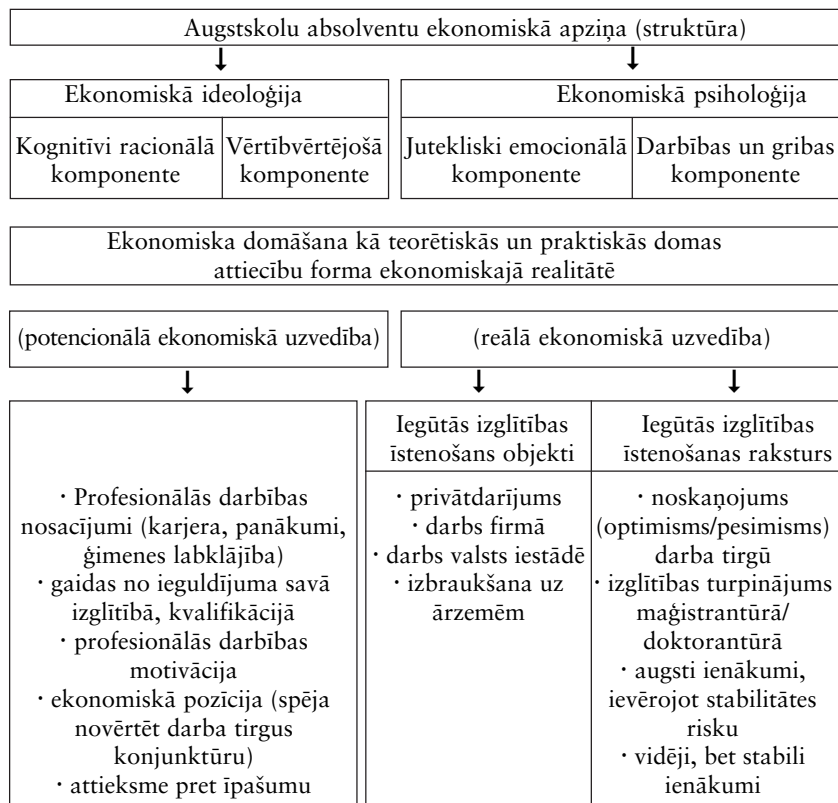
Augstskolu absolventu ekonomiskās apziņas socioloģiskā izpēte ir viens no līdzekļiem zinātniskās pieejas īstenošanai kvalificētas jaunatnes kā sociālās grupas ekonomiskās izglītības mērķu sasniegšanā.

Regulārs viena reģiona ekonomiskās apziņas socioloģiskā pētījuma monitorings laika periodā palīdzēs iegūt datus par jauniešu ekonomiskās apziņas izmaiņām, šo izmaiņu raksturu, dinamiku, un tas dos iespēju novērtēt valsts ekonomiskās politikas efektivitāti. Augstskolu absolventu ekonomiskās apziņas analīze dod iespēju noteikt, kādi ekonomiskās darbības līdzekļi un formas absolventu skatījumā ir efektīvāki sociālās grupas un visas sabiedrības ekonomisko mērķu sasniegšanai. Tas dod iespēju prognozēt absolventu rīcību.

Vai ekonomiskā apziņa spēj "tīrā" veidā objektīvi atspoguļot sabiedrībā funkcionējošo ekonomisko attiecību būtību? Diez vai, jo reāli to var saprast un novērtēt, izmantojot noteiktu ekonomiskās apziņas stāvokli, kas iekļauj sevī arī citu sabiedriskās apziņas formu (politiskās, tiesiskās, tikumiskās u.c.) elementus, jo ekonomiskā apziņa katrā vēstures periodā un vietā izpaužas kādā noteiktā stāvoklī. Šāds ekonomiskās apziņas stāvoklis rada konkrētu priekšstatu par sabiedrības, sociālo grupu, individu ekonomisko apziņu. Piemēram, absolventu ekonomiskās apziņas struktūra redzama 1. attēlā.

Ekonomiskās apziņas stāvoklis būtiski ietekmē cilvēku uzvedību un lēmumu pieņemšanas motīvus, jo tas uztver noteiktu ekonomisko informāciju (par precēm un pakalpojumiem, nodarbinātību, naudas un kredītu, nodokļu politiku), izstrādā noteiktu attieksmi pret dažādām ekonomiskām parādībām, idejām un principiem, pret ekonomiskiem institūtiem. Ekonomiskās apziņas stāvoklis ir noteiktu ideju, zināšanu un pārdzīvojumu kopums, kad vieni no šiem elementiem ir dominējošie un piešķir savu nozīmi to saturam atkarībā no aktivitātes, stabilitātes, sistematizācijas un tipa. Tādējādi var gūt priekšstatu par esošā ekonomiskās apziņas stāvokļa virzību. Jāatzīmē, ka ekonomiskās apziņas kā sarežģītas struktūras galvenā determinante ir praktiskā ekonomiskā domāšana. To nosaka šīs apziņas sociālpsiholoģisko fenomenu (paradumi, stereotipi, tradīcijas) stabilitāte: cilvēka mentalitāti mainīt ir grūtāk nekā viņa dzīvesdarbības apstākļus. Lai gan intereses, motīvi un vērtējumi ir visai mainīgi, tomēr tie veido praktiskās ekonomiskās domāšanas saturu. Tāpēc sabiedrībai, tās dažā-

dajiem institūtiem nepieciešams pievērsties jaunatnes un citu sociālo grupu praktiskās ekonomiskās domāšanas saturiskajai pilnveidei, papildinot to ar sabiedriski nozīmīgiem, stabilai ekonomikas attīstībai atbilstošiem elementiem. [6, 36-37, 114-115].



### 1. att. Jēdziena “ ekonomiskā apziņa” struktūras operacionalizācija

Avots: (6)

Regulārs dažādu sociālo grupu un sabiedrības kopumā ekonomiskās apziņas stāvokļu monitorings ļauj secināt par tā šīs apziņas dominējošo tipu noteiktā periodā. Ekonomiskās apziņas attīstības tendenču izpēte ir svarīgs un nepieciešams nosacījums efektīvai ietekmei uz pozitīvu ekonomisko attiecību attīstību un cilvēku uzvedības un motivācijas regulēšanu ekonomikas jomā.

Latvijas sabiedrības sociāli ekonomiskās un garīgās attīstības realitāte ir reģionu lomas paaugstināšana pēc iestāšanās Eiropas Savienībā 2004. gadā. Valstī notiekošās sociāli ekonomiskās teritoriālās pārmaiņas nosaka nepieciešamību pētīt un analizēt reģiona augstskolu absolventu ekonomisko apziņu, lai nodrošinātu augstākās profesionālās izglītības atbilstību Latgales konkurētspējas paaugstināšanai.

Pētījuma empīriskā bāze ir Latgales augstskolu absolventu socioloģiskā izpēte 2008. gada maijā - jūnijā. Ir aptaujāts 241 absolvents, kas pārstāv Daugavpils Universitātes, Rēzeknes augstskolas, Transporta un sakaru institūta Daugavpils filiāles, Rīgas Starptautiskās ekonomikas un biznesa administrācijas augstskolas Daugavpils filiāles sociālo, humanitāro, tehnisko un dabaszinātņu fakultātes. Respondentu – augstskolu absolventu sadalījums pēc dzimuma, vecuma un augstskolās apgūto profesiju veidiem (sociālo, humanitāro, tehnisko un dabaszinātņu) atbilst Latvijas Izglītības un zinātnes ministrijas statistikas datiem, un tas nodrošina iegūto rezultātu validitāti [2; 9].

Kā rāda aptaujas rezultāti, jaunatnes – augstskolu absolventu ekonomiskā apziņa jau ir pilnībā izveidojusies un tai ir nozīmīga loma absolventu reālajā uzvedībā, vērtīborientācijā, dzīves mērķu un to sasniegšanas līdzekļu izvēlē. Ekonomiskā apziņa izpaužas dažādos aspektos. Pirmkārt, ekonomisko procesu un to radīto sociālo seku izvērtējumā, otrkārt, reālās ekonomiskās darbības izvēlē, treškārt, sociālās un profesionālās pašnoteikšanās procesā (savas nākotnes izvēlē kā vienam no ekonomiskās darbības subjektiem).

Tā kā jaunieši vecumā no 21 līdz 29 gadiem ir auguši un mācījušies Latvijas pārejas periodā uz tirgus ekonomiku, mēs izskatījām viņu ekonomiskās apziņas veidošanās un dinamikas jautājumus no jaunatnes socializācijas pozīcijām mūsdienu Latvijas reālās liberālās tirgus ekonomikas apstākļos.

Profesionālās zināšanas, prasmes un iemaņas jaunieši intensīvi iegūst vecumā no 18 līdz 24 gadam. Šajā laikā vairums jauniešu iegūst vidējo speciālo un augstāko profesionālo izglītību un tiecas iekļauties pastāvīgā nodarbinātības procesā. Galvenie profesionālās darbības rādītāji šajā periodā ir: nodarbinātības garantijas, profesionālās attīstības, karjeras iespējas, papildprasmju un iemaņu iegūšana. Šim vecumposmam raksturīgs karjeras sākums, adaptācija reālai profesionālai darbībai.

Strādājošos 25–29 gadu vecumā raksturo tieksme pēc atzīšanas un panākumiem savā darbībā. Šajā vecumposmā jau ir pabeigta profesijas apgūšana, notiek kvalificēta speciālista, vadītāja veidošanās. Panākumi

šajā procesā daudzējādā ziņā atkarīgi no tā, cik veiksmīga bija karjeras pirmā stadija, vai darbinieks parādīja savu kompetenci.

21 – 29 gadu vecumā lielākā daļa jauniešu stājas laulībā, dzimst bērni. Jauniešiem arvien vairāk rodas nepieciešamība pēc augstiem darba ienākumiem. Tas ļoti ietekmē jauniešu ekonomisko uzvedību. Šajā vecumā parādās dzimumu atšķirības darba tirgū: sievietes (bērnu dzimšanas un audzināšanas dēļ) atpaliek karjeras ziņā no saviem vienaudžiem vīriešiem; sieviešu vidū bezdarba līmenis gandrīz divas reizes augstāks nekā vīriešiem. Tāpēc darba motivācijas sistēmā galvenie ir materiālie stimuli, kas saistīti ar ģimenes uzturēšanas nepieciešamību.

Vecumā līdz 29 gadiem beidzas jauniešu socializācijas process, un personība pilnībā kļūst patstāvīga un atbildīga par savu rīcību un tās rezultātiem sociāli ekonomisko attiecību jomā [6, 248-249].

## 2. Augstskolu absolventu attieksme pret ekonomiskajiem procesiem Latvijā

Augstskolu absolventu attieksme pret ekonomiskajiem procesiem sabiedrībā ir viņu ekonomiskās apziņas imanentā daļa. Ir ekspertu viedoklis, ka mūsu akadēmiskā izglītība neveicina augstskolu absolventu radošās domāšanas attīstību. Jaunatne tiek iekļauta gatavos svešas pieredzes rāmjos [8]. Tā, Latvijas Universitātē triju gadu laikā tika veikta Ekonomikas fakultātes Uzņēmējdarbības nodaļas 4.kursa studentu aptauja, lai noteiktu studentu orientāciju, viņu darbības izvēli pēc augstskolas beigšanas. Orientācijas mainās, taču visas šīs pārmaiņas rāda virzību no aktīvi inovatīvas uz pasīvi adaptīvu uzvedību: sākumā lielākā daļa jauniešu deva priekšroku uzņēmēju un finansistu darbam privātbiznesā, pēc tam – priekšroka tika dota darbam banku sfērā; bet pašlaik priekšplānā izvirzās valsts ierēdņa darbs (“silti, gaišs, labs atalgojums, minimāla atbildība” [8]).

Vai, objektīvi spriežot, Latvijas ekonomikai ir vajadzīgi augstskolu absolventi kā tehniskie speciālisti? Ņemot vērā ekonomikas struktūru (14% no IKP ir apstrādes rūpniecība, bet vairāk kā 75% no IKP – pakalpojumi: tirdzniecība, finanšu starpniekpakalpojumi u.c.) un tehnoloģiju attīstības līmeni (2% ražošanas ar augstu tehnoloģiju līmeni pret 68% ar zemu tehnoloģiju līmeni), var spriest, ka šie speciālisti nav sevišķi vajadzīgi. Var piesardzīgi secināt, ka inženieriem pat ar esošo Latvijas augstskolu sagatavotības līmeni nav pilnvērtīgu darba, zināšanu un kvalifikācijas pielietojuma praktisko iespēju, jo daudzu ekonomikā un uzņēmējdarbībā risināmo uzdevumu līmenis visnotaļ nav “inženierisks”. Tāpēc pieprasījums darba tirgū pēc šiem absolventiem ir mazāks nekā piedāvājums, tātad, viņu

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

darba samaksa maz atšķiras no zemas un vidējas kvalifikācijas algotu strādājošo atalgojuma un nekonkurē ar vidējo speciālo tehnisko izglītību ieguvušo kvalificētu speciālistu (piemēram, santehniķu, elektriķu u.c.) atalgojumu, pēc kuriem pieprasījums darba tirgū ir augstāks nekā piedāvājums [8].

Tāpēc, iespējams, ir nepieciešama Latvijas ekonomikas, un pirmkārt, rūpniecības tehnoloģiskā līmeņa paaugstināšanas valsts programma. Šīs programmas ietvaros ir nepieciešams konkrētu nozaru tehnisko speciālistu (piemēram, nanotehnoloģiju, mašīnbūves datorprogrammu izstrādes speciālistu, mūsdienīgu vieglās un pārtikas rūpniecības tehnoloģiju speciālistu, dažādu veidu aparātbūves tehnoloģiju izstrādes speciālistu utt.) valsts pasūtījums.

Respondentu – Latgales augstskolu absolventu ekonomisko apziņu raksturo ekonomiskās darbības noteikumu, kā arī šīs darbības sociālo seku pieņemšana vai noliegšana. Absolventiem tika piedāvāts noteikt, kādi procesi veicina (vai neveicina) Latvijas ekonomikas attīstību pašlaik. Vislielāko pozitīvo vērtējumu ieguva atziņa “jaunu, augsti tehnoloģiski attīstītu darbavietu radīšana” – to atzīmēja 69% aptaujāto, bet vislielāko Latvijas ekonomikas attīstības negatīvo vērtējumu ieguva atbilde “bezdarbs vai tā iespējamība” (atzīmēja 67% aptaujāto) (sk.1. tab.).

Apskatot Latvijas ekonomikas attīstības procesus, Latgales augstskolu absolventi nonāk pretrunā ar realitāti, piemēram, ar īpašuma attiecībām. Ir zināms, ka Latvijas ekonomikā noteicošais ir privātipašums. Taču mazāk nekā trešdaļa respondentu (32%) uzskata, ka privātipašuma attīstība un pārsvars veicina valsts ekonomikas attīstību.

1. tabula

### Latvijas augstskolu absolventu atbilžu sadalījums uz jautājumu “Vai Latvijas “ekonomikas attīstību veicina šādi procesi?” (2008, %, n = 241)

Procesi	veicina	grauj
Jaunu tehnoloģisku darba vietu radīšana	69	1
Ārvalstu kapitāla investīcijas	65	1
Valsts IKP pieaugums	65	4
Inflācijas samazināšanās valstī	61	3
Mazā un vidējā biznesa attīstība	59	0
Konkurence (biznesā, darba tirgū un sabiedrībā)	55	2
Maksas izglītības un citu pakalpojumu paplašināšanās	14	31
Ekonomikas valsts regulēšanas pastiprināšanās	48	2
Pilsoniskas sabiedrības attīstība	35	1



Privātīpašuma attīstība un dominēšana	32	6
Sociālā palīdzība trūcīgajiem	31	5
Maksas izglītības un citu pakalpojumu paplašināšanās	14	31
Bagāto slāņa rašanās	11	26
Bezdarbs vai tā iespējamība	7	67

*Piezīme.* Tabulā ir sniegti tikai dati par pretējas nozīmes atbilžu variantiem “veicina” un “grauj”. Atbilžu varianti “daļēji veicina” un “neietekmē” nav sniegti.

*Avots:* Latgales augstskolu absolventu aptaujas dati

Iespējams, šāda nostāja ir skaidrojama ar to, ka lielākā daļa privātīpašuma reģionā saistīta ar mazo un vidējo biznesu pakalpojumu jomā, savukārt ražošanā, kur to zemā rentabilitāte tiek apskatīta kā viena no mazo uzņēmēju individuālās izdzīvošanas formām, nevis kā perspektīvs ekonomiskās darbības veids [5, 45-61]. Iespējams tādēļ gandrīz puse respondentu (48%) atbalsta valsts regulējamās ekonomikas attīstību, aktīvu valsts sociāli ekonomisko politiku. Vienlaicīgi gandrīz divreiz vairāk respondentu (59%) uzskata, ka mazā un vidējā biznesa attīstība ir svarīgs ekonomikas attīstības nosacījums. Iespējams, tas ir saistīts ar cerību uz jaunu darbavietu skaita palielināšanos, t.i., uz iedzīvotāju pašnodarbinātības un nodarbinātības pieaugumu kā pastāvīgu ienākumu iegūšanas un cilvēku labklājības pieauguma pamatnosacījumu.

Latvijas ekonomikas atvērtību, tās integrāciju Eiropas un pasaules ekonomikā atzīst ievērojama Latgales augstskolu absolventu daļa. Konkurences attīstību uzņēmējdarbībā, darba tirgū un sabiedrībā par pozitīviem procesiem atzīst 55% absolventu, ārvalstu kapitāla investīciju nepieciešamību Latvijas ekonomikas attīstībā atzīst 65% Latgales augstskolu absolventu. Iespējams, tas saistīts ar izpratni par to, ka vidējam un lielajam konkurētspējīgajam biznesam ārējā tirgū nepieciešami ievērojami ieguldījumi, kuru nav vietējo uzņēmēju rīcībā.

Par procesiem, kas grauj Latvijas ekonomiku, visbiežāk respondenti ir minējuši bezdarbu vai tā iespējamību (67%), maksas izglītības un citu pakalpojumu paplašināšanos (31%), bagāto slāņa rašanos (26%). Tātad, saskaņā ar aptaujas datiem, Latgales augstskolu absolventiem ir negatīva attieksme pret iespēju trūkumu realizēt savas spējas un kvalifikāciju profesionālajā darbībā, – pret legālu un stabilu ienākumu iegūšanas iespēju trūkumu, pret cilvēku sociālās diferenciacijas pieaugumu pēc ienākumu līmeņa, pret izglītības iegūšanas un veselības nodrošināšanas dažādo iespēju parādīšanos. Latgales augstskolu absolventi visai pārliecinoši iestājas pret Latvijas tirgus ekonomikas liberāli pragmatisko attīstības tipu, par sociāli atbildīgas (valsts un uzņēmējdarbības) tirgus ekonomikas tipu, t.i., par ievērojamāku valsts lomu ekonomikas pārvaldībā.

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

Uz anketas jautājumu “Kurš īpašuma veids ir efektīvāks Latvijas ekonomikā?” 57% Latgales augstskolu absolventu atbildēja: “dabas resursu un kapitāla (zeme, uzņēmumi, finanses) privātīpašums”, kā arī “privātais un valsts īpašums, dominējot privātīpašumam”. Tai pašā laikā 43% respondentu norādīja valsts īpašumu kā dominējošo īpašuma veidu uz dabas resursiem un kapitālu”, kā arī “valsts un privātīpašumu, dominējot valsts īpašumam”. Kopumā, vairāk nekā puse (51%) respondentu ir par valsts un privātīpašuma pastāvēšanu Latvijas ekonomikā, bet privātīpašumu kā dominējošo īpašuma veidu valsts ekonomikā, kā tas ir pašlaik, atbalsta tikai trešā daļa Latgales augstskolu absolventu (34%).

Latgales augstskolu absolventi atšķirīgi novērtē dažādu nodarbināto iedzīvotāju grupu lomu valsts ekonomikas attīstībā. Kā zināms, Latvijas agrārais sektors pašlaik (2007. gadā) veido 3,7% valsts IKP, industriālais sektors – 21,4%, pakalpojumu sektors – 74,9% (tai skaitā informācijas pakalpojumu sektors – izglītība, programmnodrošinājums, informācijas tehnoloģijas, zinātniskie pētījumi ap 10%) [1; 3]. Taču respondenti, atbildot uz jautājumu “Kuras nodarbināto iedzīvotāju grupas visvairāk veicina Latvijas attīstību?”, vairākumā ir minējuši industriālajā sektorā strādājošos (63%), tradicionālā pakalpojumu sektora (tirdzniecība, finanses, transports, tūrisms u.c.) darbiniekus (60%) un informācijas pakalpojumu sektorā (telekomunikācijas, sakari, informācijas tehnoloģijas u.c.) strādājošos (58%). Negaidīti augstu Latgales augstskolu absolventi ir novērtējuši agrārajā sektorā strādājošo lomu Latvijas attīstībā – 27% aptaujāto (sk. 2. tab.).

2. tabula

#### Latgales augstskolu absolventu atbilžu sadalījums uz jautājumu “Kuras nodarbināto iedzīvotāju grupas visvairāk veicina Latvijas attīstību?” (2008, %, n = 241)

Nodarbināto iedzīvotāju grupas	Pilnībā veicina	Neveicina
Agrārajā sektorā nodarbinātie (lauksaimniecība, zivsaimniecība u.c.)	27	9
Industriālajā sektorā nodarbinātie (ražošana, celtniecība u.c.)	63	3
Pakalpojumu sektorā nodarbinātie (tirdzniecība, finanses, tūrisms, transports u.c.)	60	4
Informācijas sektorā nodarbinātie (informācijas tehnoloģijas, telekomunikācijas, sakari, zinātne u.c.)	58	3

*Piezīme.* Tabulā ir sniegti tikai dati par pretējas nozīmes atbilžu variantiem “pilnībā veicina” un “neveicina”. Atbildes variants “daļēji veicina” nav sniegts.

*Avots:* Latgales augstskolu absolventu aptaujas dati

### 3. Attieksme pret nabadzību un bagātību Latgales augstskolu absolventu apziņā

Nabadzības un bagātības jautājumi nodarbina cilvēkus jau tūkstošiem gadu. Ir divas galvenās pieejas šiem jautājumiem:

1. Nabadzība un bagātība rodas no dabiskām cilvēku atšķirībām un viņu dzīvesvietas;
2. Nabadzība un bagātība rodas no cilvēku apzināti radītiem īpašiem, nevienādiem sociālajiem apstākļiem labumu iegūšanai [7,86].

Tirgus ekonomika stimulē iedzīvotāju ienākumu diferenciaciju viņu konkurētspējas nodrošināšanai uzņēmējdarbībā un darba tirgū. Taču, ja šāda diferenciacija neatspoguļo personības ieguldījumu apjomu sava cilvēkkapitāla attīstībā, bet ir iedzīvošanās rezultāts, ārējo spēku spēle (radnieciskas saites, korporatīvitate, veiksmīga laika un vietas apstākļu sakritība u.c.) – apziņa to negatīvi uztver kā sociālā taisnīguma pārkāpumu.

Latgales augstskolu absolventu attieksmē pret bagātību ir saskatāms viņu ekonomiskajā apziņā esošo tradicionālo kristietības vērtību pārākums, kas izpaužas atziņā “Nabadzīgs ir nevis tas, kam nekā nav, bet tas, kam vajag pārāk daudz; bagāts ir nevis tas, kam daudz pieder, bet tas, kam neko nevajag. Cilvēku bagātu vai nabadzīgu dara vēlēšanās, – nevis naudas pārpilnība vai trūkums” [7, 87].

Vairāk nekā puse respondentu atzīmēja, ka bagātība nav galvenais dzīvē, un īpaši pēc tās netiecas (53%). Toties samērā daudzi atzīst gan likumīgu bagātības iegūšanu (31%), gan arī kriminālnosodāmu (12%). Atbildot uz šo jautājumu, respondenti parādīja augstu tolerances līmeni: tikai 4% atzīmēja, ka pret bagātajiem izturas ar neuzticību, uzskatot, ka viņi kļuva bagāti uz citu rēķina (sk. 3. tab.).

3. tabula

Latgales augstskolu absolventu atbilžu sadalījums uz jautājumu  
“Kāda ir jūsu attieksme pret bagātību?” (2008, %, n = 241)

Attieksme pret bagātību	Procentos no atbildējušo skaita
Gribu kļūt bagāts, pat ne vienmēr likumīgā ceļā	12
Gribu kļūt bagāts, tikai likumīgā ceļā	31
Bagātība nav galvenais dzīvē, īpaši pēc tās netiecas	53
Izturos pret bagātajiem ar neuzticību – viņi kļuva bagāti uz citu rēķina	4

*Avots: Latgales augstskolu absolventu aptaujas dati*

Kopumā var piesardzīgi apgalvot, ka Latgales augstskolu absolventi vairāk saskata cilvēku trūcības un bagātības sociālos iemeslus (nevis dabiskos), un bagātību saprot nevis kā greznību, bet kā dzīves līmeni un kvalitāti ar stabilu labklājību, kam pamatā ir personīgās pūles un strādājošo kvalifikācijas līmenis.

#### 4. Latgales augstskolu absolventu attieksme pret darbu

Augstskolu absolventu darbiekārtošanās panākumi ir viens no augstākās izglītības, darba tirgus un kopumā arī ekonomiskās sistēmas funkcionēšanas efektivitātes kritērijiem. Tas daudzējādā ziņā atkarīgs no tā, cik produktīvs būs augstskolu absolventu sagatavošanās un pielāgošanās process ienākšanai darba tirgū. Autoru pieredze rāda, ka ievērojamam skaitam absolventu ir nopietnas grūtības pārejas posmā no mācībām uz darbu, viņi veic nekvalificētu darbu vai paliek bez darba.

Augstskolas absolventa iekļaušana ražošanas procesā kļūva īpaši sarežģīta, jo pēdējo 15 gadu laikā ir radusies plaisa starp augstskolām un darba devējiem. Pašreizējos Latvijas tirgus ekonomikas apstākļos notiek pāreja uz postindustriāla tipa ekonomiku, saskaņā ar jauno tehnoloģiju attīstību, iedzīvotāju nodarbinātības struktūras izmaiņas, saimniecisko sarkaru globalizāciju un konkurences pieaugumu. Līdz ar to darba devēji paaugstina prasības augstskolu absolventiem, viņu profesionālajai sagatavotībai, kvalifikācijas līmenim, praktiskajām iemaņām. Aptaujas rezultāti parāda, ka absolūts augstskolu absolventu vairākums apzināti izvēlas savu profesiju. Uz jautājumu “Kas jūs piesaista jūsu profesijā?” 98% aptaujāto atbildēja, ka specialitāte ir interesanta un dod iespēju radoši strādāt, profesionāli pilnveidoties, specialitāte ir labi apmaksāta (98%). Taču darba un studiju apvienošanas pieredze (tāda ir 55% absolventu) liecina par pretējo: tikai 30% respondentu šāda darba pieredze bija saistīta ar augstskolā iegūto specialitāti, 33% tikai daļēji saistīta, bet 37% nebija nemaz saistīta. Atbildot uz jautājumu “Vai jūs apmierina kvalificēta speciālista darba alga pēc augstskolas beigšanas?”, tikai 8% respondentu atzīmēja, ka “pilnībā apmierina”. Vairākums (52%) uzskata, ka atalgojuma apjoms tikai daļēji apmierina, un 40% uzskata, ka pilnīgi neapmierina.

Latgales augstskolu absolventu subjektīvos priekšstatus par prioritārajām profesijām darba tirgū atklāj atbildes uz jautājumu “Kuras augstākās kvalifikācijas profesijas, pēc jūsu domām, ir pieprasītas un kuras nav pieprasītas darba tirgū Latvijā?” (sk. 4. tab.)

4. tabula

**Latgales augstskolu absolventu atbilžu sadalījums uz jautājumu  
“Kuras augstākās kvalifikācijas profesijas, pēc jūsu domām,  
ir pieprasītas un kuras nav pieprasītas darba tirgū Latvijā?”  
(2008, %, n = 241)**

Profesijas	pieprasītas	nav pieprasītas
Razošanas inženieri (enerģētiķi, tehnologi u.c.)	87	13
Celtniecības inženieri	85	15
Informācijas tehnoloģiju inženieri	84	16
Transporta, loģistikas speciālisti	77	23
Ekonomikas, pārvaldības, finanšu speciālisti	66	34
Juristi	49	51
Ārsti	89	11
Pedagogi	74	26
Filoloģijas speciālisti (žurnālisti, tulki)	48	52
Mākslas, mūzikas, arhitektūras speciālisti	19	81
Dabaszinātņu speciālisti (biologi, ķīmiķi u.c.)	53	47
Eksakto zinātņu speciālisti (matemātiķi, fiziķi)	59	41
Sociālo zinātņu speciālisti (sociologi, psihologi, sociālie darbinieki u.c.)	40	60

*Avots: Latgales augstskolu absolventu aptaujas dati*

Respondentu atbildes rāda, ka vispieprasītākās augstākās kvalifikācijas profesijas Latvijas darba tirgū, pēc augstskolu absolventu domām, ir: –

- ārsti (atzīmēja 89% aptaujāto),
- ražošanas inženieri (87%),
- celtniecības inženieri (85%).

Bet kā vismazāk pieprasītās augstākās kvalifikācijas profesijas respondenti atzīmēja:

- mākslas, mūzikas, arhitektūras speciālistus (81%),
- sociālo zinātņu speciālistus – sociologus, psihologus, sociālos darbiniekus u.c. (60%),
- filoloģijas speciālistus - žurnālistus, tulkus (52%).

Iespējams, respondentu atbildes izvēli noteica minēto speciālistu zems pieprasījums reģionālajā darba tirgū. Kopumā Latgales augstskolu absolventu atbildes ļauj secināt, ka:

- vairāk nekā pusei augstskolu absolventu ir darba pieredze vietējā, reģionālajā darba tirgū, tātad viņiem ir reāls priekšstats par darba vietu konjunktūru šajos tirgos;

- vairāk nekā divas trešdaļas augstskolu absolventu, apvienojot studijas ar darbu, ne vienmēr ir strādājuši augstskolā izvēlētajā specialitātē (70%). Viens no iemesliem- profesionālās prakses trūkums izvēlētajā specialitātē reģionālajā līmenī Latgales augstskolu vecāko kursu studentiem;
- augstskolu absolventiem ir skaidrs priekšstats par pretrunu starp valdības deklarēto racionālu kvalificētu darba resursu izmantošanu Latvijā un reālo šo resursu neracionālu izmantošanu. Tas izpaužas šādi: nepietiekama atbildzība par sarežģītu un kvalificētu darbu, nosacīti zems inženiertehnisko darbinieku sociālais statuss, speciālistu darba novērtējums nevis pēc profesionālajiem rādītājiem, bet kādiem citiem, augstāks atalgojums par zemas vai vidējas kvalifikācijas darbu salīdzinot ar augsti kvalificētu.

### 5. Latgales augstskolu absolventu dzīves panākumu sasniegšanas principi

Pētot augstskolu absolventu ekonomisko apziņu, nepieciešams noskaidrot viņiem nozīmīgo mērķu struktūru, kā arī viņu materiālās un sociālās labklājības sasniegšanas metodes. Tādēļ anketā tika iekļauts aptaujas jautājums “Kādu jūs sevi redzat pēc 5 gadiem?”. Respondenti tika lūgti atzīmēt vairākus viņiem iespējamus un sasniedzamus atbilžu variantus.

Augstskolu absolventu atbildēs dominē tāda vērtība kā “labā ģimene, tikams darbs” (48%). Kā sasniedzams rezultāts vienai piektdaļai absolventu izrādījās personīgais mājoklis (māja, dzīvoklis) – 21%. Nākotnē kļūt par pieprasītiem speciālistiem ar atbilstošu atalgojumu cer 32% Latgales augstskolu absolventu, 27% vēlas turpināt izglītību (pabeigt maģistrantūru, doktorantūru). Tikpat absolventu (27%) cer dzīvot tur, kur būs labāk atalgots viņu darbs, tai skaitā ārpus Latvijas.

Samērā maz augstskolu absolventu par sasniedzamu mērķi ir atzīmējuši atbildi “dzīvot labāk nekā vecāki” (20%), “man būs pastāvīgs darbs, bet kur – nezinu” (17%), “būs savs ienesīgs bizness” (16%). Viena no retāk minētajām atbildēm bija iespēja “brīvi izvēlēties dzīves vietu un nodarbošanās veidu” (10%). Atvērtās robežas ar 27 Eiropas Savienības valstīm, taču atšķirīgās nacionālo darba tirgu prasības augstākās kvalifikācijas speciālistiem (sertifikācija, valoda, iemaņas, darba pieredze specialitātē u.c.) nenodrošina šo iespēju lielākai daļai augstskolu absolventu. Pēdējo vietu respondentu atbildēs ieguva iespēja “paaugstināt kvalifikāciju, mainīt specialitāti pret pieprasītāku” (9%). Tātad specialitātes izvēle 9/10 augstskolu absolventu ir bijusi pilnīgi apzināta.

Taču no atbildēm redzams zemais augstskolu absolventu mērķu sasniedzamības līmenis (neviens no atbildēm neieguva vairāk par pusi respondentu balsu). Tas liecina par Latgales augstskolu absolventu pasīvi adaptīvā ekonomiskās domāšanas tipa ievērojamu pārsvaru pār aktīvi inovatīvo, un tas pilnībā korelē arī ar tāda vēlama mērķa kā “būt bagātam” trūkumu vairāk nekā pusei aptaujāto. Kā jau iepriekš minēts, 53% augstskolu absolventu atzīmēja atbildi “bagātība nav galvenais dzīvē, īpaši pēc tās netiecos”.

Neskatoties uz notiekošajiem diferenciacijas procesiem jaunatnes ekonomiskajā apziņā, tajā vienlaicīgi funkcionē divas vērtību sistēmas: tradicionālā darba un individuālistiskā (pragmatiskā tirgus). Latgales augstskolu absolventu atbildēs uz jautājumu “Kādas ir jūsu vērtības?” dominējošās ir “izglītība, karjera, laba veselība (94%)”, “stipra ģimene” (93%), “materiālā labklājība” (83%), “mīlēt un būt mīlētam(-ai) (71%)”.

Vairāk nekā puse respondentu ir atzīmējuši tādas vērtības kā “iespēja pašrealizēties darbā” (60%), “citu cilvēku atbalsts un cieņa” (54%). Atbildi “dzīvot ne tik bagāti, bet ar garantētu ienākumu līmeni, bez riska” ir izvēlējušies 38% aptaujāto. Mazāk nekā viena trešdaļa atbilžu atspoguļo Latgales augstskolu absolventu individuālistiskās vērtības: “paļaušanās dzīvē tikai uz sevi un savām spējām” (30%), “dzīvot bagāti, taču riskējot, aktīvi darbojoties” (17%). Bagātība kā vērtība ir pēdējā vietā respondentu atbildēs. To atzīmējuši tikai 13% Latgales augstskolu absolventu (sk. 5. tab.).

Viens no pētījuma uzdevumiem bija noskaidrot atbilstību starp Latgales augstskolu absolventu personīgo priekšstatu par dzīves panākumu sasniegšanas iespējām un Latvijas sabiedrībā valdošajiem priekšstatiem (sk. 6. tab.). Kopīgs gan atsevišķas personas, gan sabiedrības priekšstatos par dzīves panākumu sasniegšanu ir augsts izglītības un profesionālās sagatavotības vērtējums.

5. tabula

Latgales augstskolu absolventu atbilžu sadalījums uz jautājumu  
“Kādas ir jūsu vērtības?” (2008, %, n = 241)

Vērtību veidi	Atbildes “jā”	rangs
Izglītība, karjera	94	1
Laba veselība	94	1
Stipra ģimene	93	2
Materiālā labklājība	83	3
Mīlēt un būt mīlētam (-ai)	71	4

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

Iespēja pašrealizēties darbā	60	5
Citu cilvēku atbalsts un cieņa	54	6
Dzīvot ne tik bagāti, ar garantētu ienākumu līmeni, bez riska	38	7
Paļaušanās dzīvē tikai uz sevi, uz savām spējām	30	8
Dzīvot bagāti, bet riskējot, aktīvi darbojoties	17	9
Reliģija	16	10
Bagātība	13	11

*Avots: Latgales augstskolu absolventu aptaujas dati*

6. tabula

### Latgales augstskolu absolventu attieksme pret dažādām dzīves panākumu sasniegšanas iespējām personiskās un sabiedriskās stratēģijas salīdzinājumā (2008, %, n = 241)

“Kas var ietekmēt jūsu dzīves plānu izpildi?”	%	Rangs	“Kas mūsdienās Latvijā palīdz kļūt par veiksmīgu, nodrošinātu cilvēku?”	%	Rangs
Izglītība, profesionālā sagatavotība	93	1	Izglītība, profesionālisms	87	1
Veselība	83	2	Augsti apmaksāts darbs	79	2
Iniciatīva, nepiekāpība	81	3	Amats, vara	69	3
Veiksme, izdošanās	80	4	Kustamais un nekustamais īpašums	60	4
Darba vieta	76	5	Veiksme, gadījums	59	5
Personīgie sakari (savi, vecāku, radu)	54	6	Vecāku atbalsts, viņu sabiedriskais stāvoklis	53	6
Dzīvesvieta	54	6	Ienesīgs darbs	49	7
Pragmatisms, prasme sevi aizstāvēt	50	7	Godīgs darbs	43	8
Valsts politika	46	8	Pragmatisms, cinisms dzīves mērķu sasniegšanā	43	9
Darbs ārzemēs	33	9	Darbs ārzemēs	30	10
Godīgums, principialitāte	21	10	Izdevīgas laulības	27	11
Izdevīgas laulības	15	11	Godīgums, principialitāte	23	12

*Avots: Latgales augstskolu absolventu aptaujas dati*

Labklājības sasniegšanā ir ievērojama arī ārejo apstākļu loma: “veiksme, gadījums” (59%), “vecāku atbalsts, viņu sabiedriskais stāvoklis” (53%).



Par konformisma pieaugumu masu apziņā liecina arī rangu tabulā pēdējās vietās ierindotās tādas pretrunīgas atbildes kā “godīgs darbs” (8. vieta), “pragmatisms, cinisms dzīves mērķu sasniegšanā” (9. vieta), “godīgums, principialitāte” (12. vieta).

Lielākajā daļā augstskolu absolventu atbilžu ir vērojama stabila korelācija starp viņu tīkojumiem un dzīves panākumu sasniegšanas iespējām (profesionālā sagatavotība, augsta kvalifikācija, laba veselība).

Augstskolu absolventu ekonomiskajā apziņā parādās pretrunīga tieksme: gan tādi dzīves panākumu sasniegšanas ceļi kā “veiksme, izdošanās” – (80% atbilžu), gan darba un aktīvas darbības rezultātā sasniedzami panākumi (“iniciatīva, mērķtiecība – 81% atbilžu). Šo Latvijas augstskolu absolventu ekonomiskās apziņas pretrunu vērtību motivācijas un ekonomiskās uzvedības aspektā var skaidrot kā savdabīgu pielāgošanos esošajai situācijai pašreizējā sociālekonomiskajā vidē. No vienas puses, Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā un strauji pieaugot jaunatnes teritoriālajai mobilitātei, integrācijai globālajā ekonomikā, tiešām pieauga veiksmes un jauniešu dzīves mērķu sasniegšanas iespēja. Tomēr, no otras puses, lokālajā līmenī daudz ko nosaka kompetence, iniciatīva, jauniešu mērķtiecība.

Piesardzīgi vērtējams fakts, ka vairāk nekā puse Latgales augstskolu absolventu savu sociālekonomisko problēmu risināšanā paļaujas uz vecāku, radu palīdzību, bet neorientējas uz patstāvīgu rīcību. Iespējams, tas ir saistīts ar to, ka vairākums jauniešu vecumā no 21 līdz 24 gadiem, pabeidzot studijas augstskolā, izjūt tā dēvēto “realitātes šoku” (kad ideālie priekšstati par nākamo profesionālo darbību nonāk pretrunā ar reālajām darba vietām). Rezultātā notiek paternālisma pieaugums augstskolu absolventu ekonomiskajā apziņā.

Pozitīvi vērtējams fakts, ka Latgales augstskolu absolventu ekonomiskajā apziņā sociālekonomisko mērķu sasniegšanas aspektā ievērojami pieaugusi augstākās izglītības un profesionālisma loma. Augstskolu jaunatnei, iegūstot augstāko izglītību un dzīves pieredzi tirgus ekonomikas attīstības apstākļos, nav pragmatisku interešu. Šīs intereses ir parādījuši 38 – 50% aptaujāto.

Pēc mūsu uzskata, tas izskaidrojams ar to, ka Latgalē iedzīvotāju pamatsastāvs ir latvieši (ap 44%) un krievi (ap 40%) [4, 142-143]. Abas tautas pieder “sieviešu” kultūras tipam, kam raksturīgas rūpes par tuviniekiem, ģimenes vērtības un kam ir svešas egoistiskas tieksmes uz individuālo labumu un izdevību.

Tātad, mēs sastopamies ar nosacītu Latgales augstskolu absolventu ekonomiskās domāšanas konservatīvismu, lai gan mūsdienu jaunatne ir

mobila, toleranta un savā vērtību pasaulē viegli iekļauj materiālās vērtības un naudu. Izrādās, ka pusei respondentu dzīves panākumi labklājības sasniegšanā saistās ar taisnīgumu kā ētisko normu, kas paredz, ka cilvēka sociālo statusu nosaka viņa pūliņi spēju realizācijā, ne tikai ārējie apstākļi (personīgie sakari, dzīves un darba vieta, valsts politika u.c.).

Pētījuma rezultāti apstiprina pieņēmumu, ka Latgales augstskolu absolventu ekonomiskajai apziņai raksturīga pretrunīga attieksme pret tirgus vērtībām (individuālisms, racionālisms, tieksme uz izdevību un iedzīvošanos) un “netirgus” vērtībām (kolektīvisms, tieksme pēc taisnīguma, materiālās labklājības, nevis pēc bagātības kā pašmērķa u.c.). Šāda apziņas pretruna, acīmredzot, saglabāsies arī tuvākajos gados.

Saskaņā ar veikto pētījumu var izdarīt šādus **secinājumus**.

1. Latgales augstskolu absolventu iekļaušanos sociāli ekonomiskajā darbībā, ekonomiskās apziņas un uzvedības tipu atšķirības (pasīvi adaptīvais, aktīvi adaptīvais, aktīvi darbīgais) nosaka ne tikai subjektīvie faktori (dzimums, vecums, jauniešu ģimenes un materiālais stāvoklis), bet galvenokārt objektīvie faktori (dominējošā sociālekonomisko vērtību sistēma, mūsdienu darba tirgus īpatnības, jaunatnes mobilitāte).
2. Kopumā, reģiona augstskolu absolventi kā reāli ekonomiskās darbības subjekti ir pieprasīti un sociāli nozīmīgs resurss ar tam raksturīgo vērtīborientāciju, saprātīgu konformismu pret mūsdienu darba tirgus prasībām, ar iespēju ietekmēt notiekošo, balstoties uz savām spējām.

#### Izmantotā literatūra

1. Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes 2008, <http://www.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (06.01.2009).
2. Eglītis J. Izglītība zināšanu ekonomikā.// Izglītība zināšanu sabiedrības attīstībai Latvijā. Zinātniski pētnieciskie raksti. 2007. № 2 (13). Rīga: Zinātne, 2007. 142.–162. lpp.
3. Eurostat yearbook 2008, <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu> (10.01.2009)
4. Latvijas statistikas gadagrāmata 2007. Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2007.
5. Voronovs V., Petrova I., Račko E. Reģionālās ekonomikas konkurētspējas paaugstināšana un aktīvā adaptācija globalizācijas apstākļos. Daugavpils: Saule, 2006.
6. Волков Ю.Г., Епифанцев С.Н., Гулиев М.А. Социология: Учебное пособие. Москва: ИКЦ «МарТ», 2007.
7. Воронов В.В. Понимание богатства и бедности Иоанном Златоустом против понимания процветания и отсталости апологетами рынка // Новая экономика. 2008. № 1–2. С. 86–91.

8. Соседов А. Эти дешевые инженеры: технические специалисты Латвии не нужны. [http://www.chas.lv/win/2008/08/13/1\\_041.html?r=31&](http://www.chas.lv/win/2008/08/13/1_041.html?r=31&) (26.08.2008)
9. Трудовые ресурсы. [http://www.liaa.gov.lv/?object\\_id=1983](http://www.liaa.gov.lv/?object_id=1983) (07.10.2008)

Iesniegts 2009. 05. 01.

## **Economic consciousness of graduates of higher educational establishments in Latgale region**

### **Summary**

Social and economic changes going on in the country have defined the necessity to research and analyse economic consciousness of the students graduating from regional institutes in order to provide conformity of professional higher education with modern demands of competitiveness in Latgale.

The empirical base of the research is compiled of 241 graduates of departments of higher education establishments representing social, humanitarian, technical and natural sciences of Daugavpils University, Rezekne institute, Daugavpils branch of the Institute of Transport and Communication, Daugavpils branch of Riga International School of Economics and Business Administration. The social research was carried out in May and June, 2008.

The aim of the research has been to evaluate level of economic activity of the institute graduates, as well as their value orientation and real behaviour.

The results of the survey show that the economic consciousness of the graduates has completely been formed and it has a crucial role in their real behaviour, value orientation, as well as in choice of life goals and means of their achievement. It is reflected in various aspects. Firstly, in the assessment of economic processes and their sequences. Secondly, in the choice of real economic activity. Thirdly, in the process of social and professional self-defining (choice of their own future considering themselves as workers and as subjects of economic activity).

## EIROPAS SAVIENĪBAS STRUKTŪRFONDU UN KOHĒZIJAS FONDA APGUVE LATVIJĀ

### Ievads

Latvijai kā ES dalībvalstij ir pieejams ES fondu finansiālais atbalsts, kas ir ES reģionālās izlīdzināšanas politikas īstenošanas instruments. No kopējā 2004.–2006. gada plānošanas perioda piešķiruma Latvijai vēl nav izmaksāta liela daļa no pieejamā finansējuma un attiecīgi šis naudas apjoms nav atgūts valsts budžetā no Eiropas Komisijas. Pēdējais termiņš, līdz kuram nozaru ministrijas varēja ieviest savā pārziņā esošos projektus, bija 2008. gada 31. augusts (atsevišķos gadījumos īpaši lielu un nozīmīgu projektu ieviešana tika pagarināta līdz 2008. gada 31. oktobrim). 2004.–2006. gada plānošanas perioda piešķiruma apguves laikā izdarītie secinājumi un izvirzītie priekšlikumi ir jāņem vērā, veicot 2007.–2013. gada plānošanas perioda programmu un projektu īstenošanā. Iepriekšējais plānošanās periods ir bijusi lieliska “mācībstunda” Latvijai, lai varētu sagatavoties nākamajam krietni lielāku finanšu resursu apguves posmam.

Pētījumā izmantotas vispārpieņemtas zinātnes kvalitatīvās un kvantitatīvās metodes, tai skaitā analīzes, loģiski konstruktīvās, matemātiskās un statistikas metodes.

Lai sasniegtu raksta mērķi – izanalizētu Eiropas Savienības (ES) struktūrfondu un kohēzijas fonda apguves apjomu Latvijas Republikā, rakstā izvirzīti vairāki uzdevumi: iepazīties ar ES struktūrfondu un kohēzijas fonda pieejamā finansējuma apjomu 2004.–2006. gadam, noteikt apgūto ES struktūrfondu un kohēzijas fonda finansējumu un izdarīt secinājumus un izstrādāt priekšlikums.

**Atslēgas vārdi:** struktūrfondi, kohēzijas fonds, Eiropas Savienība, Latvija, finanšu apguve.

## 2. ES Struktūrfondu pieejamais finansējuma apjoms 2004.–2006. gadam

Mērķus, kā Latvija paredzējusi izlietot struktūrfondu atbalstu, nosaka Attīstības plāns jeb Vienotais programmdokuments (*VPD*, angļu valodā – *Single Programming Document*). Vienotais programmdokuments struktūrfondu Mērķa 1 programmai 2004–2006 Latvijai tika apstiprināts ar Eiropas Komisijas 2004. gada 17. jūnija lēmumu C(2004) 2121.


Attīstības plāns nosaka šādas prioritātes:


1. prioritāte – līdzsvarotas attīstības veicināšana (269 milj. EUR);


2. prioritāte – uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšana (209 milj. EUR);
3. prioritāte – cilvēkresursu attīstība un nodarbinātības veicināšana (175 milj. EUR);
4. prioritāte – lauksaimniecības un zivsaimniecības attīstības veicināšana (170 milj. EUR);
5. prioritāte – tehniskā palīdzība (22 milj. EUR) (7).


Kopējie struktūrfondu ietvaros pieejamie līdzekļi, uz ko varēja pretendēt finansējuma saņēmēji, veidojās no ES struktūrfondu finansējuma un nacionālā finansējuma (Latvijas Republikas valsts un pašvaldību budžeta līdzfinansējuma), kas sadalās attiecīgi 75% ES struktūrfondu finansējums un 25% – LR valsts un pašvaldību budžets. Lai pretendētu uz struktūrfondu atbalstu, finansējuma saņēmējam jānodrošina arī savs līdzfinansējums (3).

ES struktūrfondu finansējums – 439 652 275 LVL veidojas no šādiem fondiem:

 **ERAF** Eiropas Reģionālās attīstības fonds (ERAF) – galvenokārt nodrošina investīcijas ražošanas un ekonomiskās infrastruktūras attīstībai, tāpat tas atbalsta investīcijas veselības aizsardzības un izglītības jomā, tūrisma un pakalpojumu sfēras attīstības veicināšanu, nodarbinātības uzlabošanu un mazo un vidējo uzņēmumu attīstību. (268 501 824 LVL).

 **ESF** Eiropas Sociālais fonds (ESF) – galvenokārt atbalsta bezdarba apkarošanu, finansē apmācību programmas un profesionālās kvalifikācijas celšanu, veicina darba tirgus attīstības pasākumus. Lai veicinātu atpalikušo dalībvalstu un reģionu attīstību, ES īpaši atbalsta informācijas tehnoloģiju ieviešanu un apgūšanu, jo tā ir joma, kas var nodrošināt visstraujāko reģiona uzplaukumu (89 496 439 LVL).

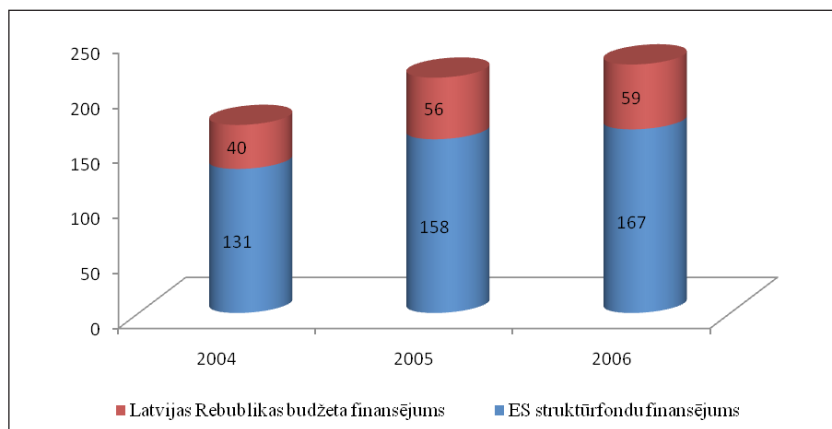
 **ELVGF** Eiropas Lauksaimniecības garantiju un vadības fonds (ELVGF) – atbalsta lauksaimnieciskās ražošanas pārkārtošanu un blakus nodarbošanās iespēju radīšanu lauksaimniekiem (64 551 275 LVL).

 **ZVFI** Zivsaimniecības vadības finansiālais instruments (ZVFI) – finansē zivsaimniecības nozares attīstību un modernizāciju, kā arī atbalsta ūdens baseinu apsaimniekošanas projektus (17 102 735 LVL) (1).

No 2004. gada līdz 2006. gadam Latvijai struktūrfondu programmu ietvaros kopējais pieejamais finansējums bija 594 milj. LVL (ES struktūrfondu finansējums – 440 milj. LVL un Latvijas Republikas valsts budžeta finansējums – 154 milj. LVL) (skat. 2.1. attēlu).

## 2. daļa

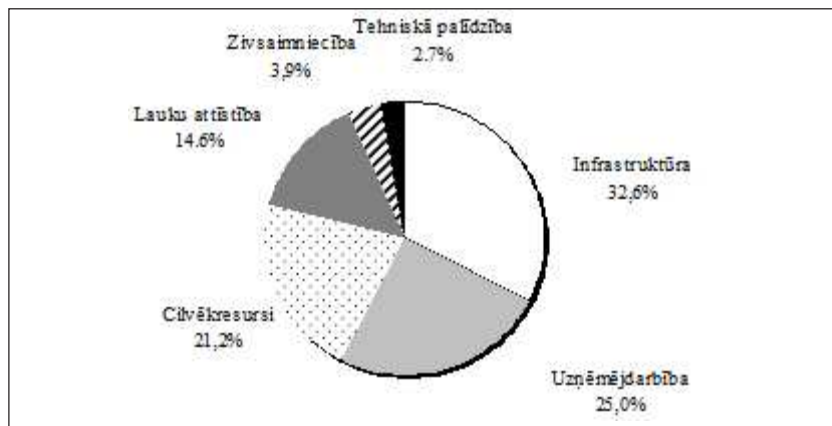
### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana



2.1. att. Latvijai pieejamais struktūrfondu finansējums pa gadiem (milj. LVL) (1)

Avots: Autore veidota konstrukcija pēc LR Finanšu ministrijas datiem

Struktūrfondu atbalsta sadalījums pa nozarēm rāda, ka lielākā finansējuma daļa (32,6%) ir paredzēta infrastruktūras projektiem un uzņēmējdarbības attīstības veicināšanas projektiem (25%) (skat. 2.2. attēlu).



2.2. att. Struktūrfondu atbalsta sadalījums pa nozarēm 2004.–2006. gadam (1)

Avots: Autore veidota konstrukcija pēc LR Finanšu ministrijas datiem

### 3. ES Struktūrfondu apguve līdz 2008.gada 1. oktobrim

Līdz 2006. gada 31. decembrim lielākajā daļā atbalsta programmu bija jāpabeidz struktūrfondu apguve – jāpabeidz noslēgt līgumus ar finansējuma gala saņēmējiem, lai nodrošinātu projektu īstenošanu un finansējuma izmaksu līdz 2008. gada beigām. Līdz 2007. gada 31. martam struktūrfondu vadības komitejās saskaņoti projekti par visu pieejamo struktūrfondu finansējumu 100% apmērā. Lai nodrošinātu pēc iespējas veiksmīgāku un pilnīgāku līdzekļu izlietojumu, katra atbildīgā ministrija savā kompetencē esošo aktivitāšu ieviešanai, atbilstoši Ministru kabineta rīkojumiem, paredz uzņemties virssaistības – valsts budžeta līdzekļi, kas nepārsniedz 10% no kopējā pieejamā finansējuma apjoma. Līdz ar to, ERAF un ELVGF ietvaros ir apstiprināti projekti jau minēto virssaistību ietvaros (4).

3.1. tabula

#### Struktūrfondu apguve uz 2008. gada 1. oktobrim (8)

Fonds	Struktūrfondu finansējums milj. latu	Struktūrfondu finansējums + virssaistības milj. latu	Izmaksāts struktūrfondu finansējums projektu īstenošanai	
			milj. latu	% no finansējuma
ERAF	268.50	284.1	223.50	83.24
ESF	89.50	92.4	78.63	87.86
ELVGF	64.55	71.9	62.60	96.97
ZVFI	17.10	18.9	17.36	101.53
Kopā	439.65	467.30	382.09	86.91

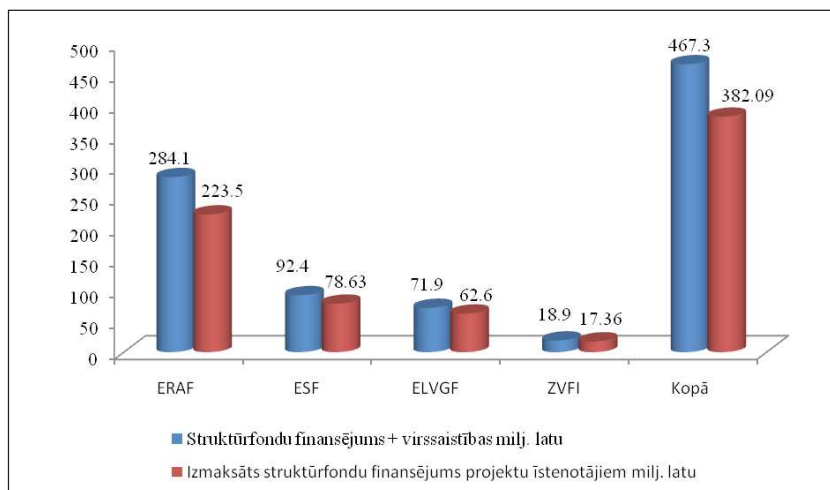
*Avots: Autores veidota konstrukcija pēc LR Finanšu ministrijas datiem*

Struktūrfondu finansējuma saņēmējiem jeb projektu īstenošanai līdz 2008. gada 1.oktobrim izmaksāti 86.91% no kopēja pieejama struktūrfondu finansējuma. Vissekmīgāk līdzekļi izmaksāti ELVGF un ZVFI līdzfinansētos projektos, kur izmaksāti attiecīgi 96.97% un 101.53% no pieejamā struktūrfondu finansējuma.

ERAF un ESF projektos izmaksātais finansējums attiecīgi atbilst 83.24% un 87.86% no attiecīgā fonda kopējā piešķiruma (8).

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana



### 3.1. att. Struktūrfondu apguve uz 2008. gada 1. oktobrim

*Avots: Autores veidota konstrukcija pēc LR Finanšu ministrijas datiem*

## 4. Kohēzijas fonda apguve līdz 2008. gada 1. oktobrim



Lai izlīdzinātu dalībvalstu starpā pastāvošās atšķirības, pēc iestāšanās Eiropas Savienībā Latvijai ir pieejami Kohēzijas fonda (KF) līdzekļi, kas aizvieto pirms iestāšanās pieejamos ISPA līdzekļus.

Sākotnēji tas tika izveidots kā zināms kompensācijas mehānisms Eiropas Savienības dalībvalstīm ar salīdzinoši zemiem ienākumiem saistībā ar Eiropas Monetārās Savienības izveidi, kas tika paredzēta 1992. gadā Māstrihtas līgumā (2).

Fonda ietvaros palīdzību var saņemt tās ES dalībvalstis, kuru IKP rādītājs uz vienu iedzīvotāju ir zemāks par 90% no vidējā ES rādītāja. Kohēzijas fonda pamatmērķi ir sniegt atbalstu vides aizsardzības pasākumiem un transporta infrastruktūras uzlabošanai (2).

Kohēzijas fonda līdzekļu izlietojumu nosaka Ietvara dokuments (angļu valodā – Reference Framework Document), kurš bija saskaņots ar Eiropas Komisiju 2003. gada decembrī. Atšķirībā no Vienotā programdokumenta, kurā ir noteiktas tikai prioritārās atbalsta jomas, Ietvara dokumentā ir noteikti konkrēti projekti, kuriem tiks piešķirts finansējums. Salīdzinājumā ar ISPA Kohēzijas fondam ir plašāks ieguldījumu loks:



1. transporta sektors – autoceļi, dzelzceļi, ostas, lidostas, sabiedriskais transports;
  2. vides sektors – sadzīves atkritumu apsaimniekošana (reģionālie poligoni), notekūdeņu attīrīšana, dzeramā ūdens apgāde (6).
- Kopējais Latvijai pieejamais Kohēzijas fonda finansējums laika posmā no 2000.–2006. gadam veido 499 527 425 LVL kopā ar tehniskās palīdzības līdzekļiem (6).

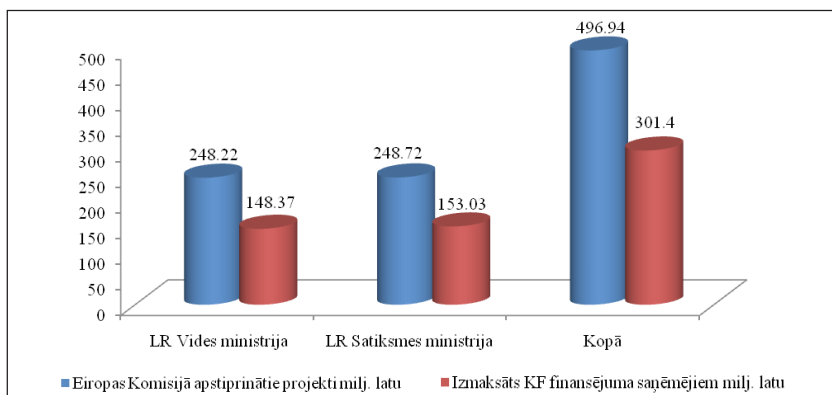
4.1. tabula

**Kohēzijas fonda apguve līdz 2008. gada 1. oktobrim (8)**

Nozare (atbildīgā ministrija)	Eiropas Komisijā apstiprinātie projekti milj. latu	Izmaksāts KF finansējuma saņēmējiem	
	milj. latu	milj. latu	% no apstiprinātiem projektiem
LR Vides ministrija	248.22	148.37	59.77
LR Satiksmes ministrija	248.72	153.03	61.53
Kopā	496.94	301.40	60.65

*Avots: Autores veidota konstrukcija pēc LR Finanšu ministrijas datiem*

Līdz 2008. gada 13.februārim ir apstiprināti projekti par visu pieejamo finansējumu. Ar izpildītajiem noslēgto līgumu ietvaros izmaksāti 60.65% no finansējuma. Vides sektora projektos projektu īstenotājiem izmaksāti 59.77% no kopējā piešķirtā finansējuma, bet satiksmes sektorā atmaksā sastāda 61.53% (skat. 4.1. tabulu).

**4.1. att. Kohēzijas fonda apguve līdz 2008. gada 1. oktobrim**

*Avots: Autores veidota konstrukcija pēc LR Finanšu ministrijas datiem*

Saskaņā ar Eiropas Komisijas nosacījumu, ka 2004.–2006.gada ES struktūrfondu līdzekļi izlietojami 2008.gada ietvaros (1), nozīmē, ka Latvijai, lai veiksmīgi pabeigtu līdzekļu apguvi, jāstrādā ļoti intensīvi.

### Secinājumi un priekšlikumi

Izvērtējot SF un KF gausos apguves tempus var secināt, ka Latvija neapņēmu visu ES atvēlēto finansējumu 2004.–2006. gadam. Jau tagad var prognozēt atsevišķas nozares, par kuru projektiem Latvija nevarēs saņemt finansējumu no ES. Vislielākās bažas ir par finansējuma apguvi izglītības nozarē un atsevišķās LR Ekonomikas ministrijas pārziņā esošās programmās.

SF ieviešanas un vadības sistēma paredz laikietilpīgu dokumentu saskaņošanu, lēmumu pieņemšanu vairākos līmeņos, kas kavē projektu uzsākšanu un ieviešanu.

Līdzšinējā pieredze rāda, ka apstiprinātajos projektos ļoti bieži ir jāveic dažādi grozījumi, kuru cēlonis ir gan nepilnības plānošanas procesā, gan arī aizkavēšanās ar projekta īstenošanas uzsākšanu. Grozījumu veikšanai finansēšanas līgumā ir jābūt pietiekoši ātrai un elastīgai, lai neaizkavētu projektu tālāko ieviešanu. Īpaša uzmanība ir jāpievērš grozījumiem, kas paredz projekta ieviešanas pagarināšanu.

Projektu plānošanu un projektu ieviešanu kavē nepieciešamo dokumentu sagatavošanas kvalitāte. Dokumentāciju nav iespējams izstrādāt nepieciešamajā kvalitātē un noteiktajos termiņos ierobežotās SF saņēmēju administratīvās kapacitātes dēļ. Projektu administrācijas kapacitāti ietekmē ierobežota pieredze un zināšanas. Papildus klupšanas akmens projektu īstenošanai ir nepilnīgās zināšanas par publiskajiem iepirkumiem projektu aktivitāšu nodrošināšanai.

Zemie finansiālā progresa indikatori SF un KF projektos norāda uz problēmām, kas saistītas arī ar projektu pieteikumu gatavību. Lielākie SF projekti, bet jo īpaši KF projekti ir ļoti apjomīgi gan vērtējot pēc piešķirtā finansējuma, gan pēc projekta ieviešanai atvēlētā laika. Projektu uzsākšanas posma sarežģītība rada risku aizkavēt projekta īstenošanu, galvenokārt, darbu uzsākšanu. Vairākos gadījumos projektu uzsākšanas aizkavēšanās palielina tādu risku kā faktisko izmaksu pieaugums. Kā vienu no iepriekš minētās problēmas risinājumiem varētu minēt projektu realizāciju pa posmiem, kas ļautu sadalīt arī finanšu atmaksu projekta īstenošanai pa posmiem. Projektu ieviešanas sadalīšanu pa posmiem izdevīgu padara arī fakts, ka projektu īstenošanai būs jāuzņemas mazākas kredītaistības, jo būs nodrošināta regulāra līdzekļu atmaksa no budžeta.

Ir jāparedz iespēja veikt finanšu resursu, kuru apguve noteiktā laika periodā ir apdraudēta, pārdali starp iesaistītajām nozaru ministrijām. Tas samazinās risku vispār neapgūt naudu noteiktajā termiņā. Ir jāizstrādā mehānisms, kas, piemēram, gadījumos, kad projekta īstenošana ir tiktāl sarežģījusies, ka ir apdraudēta finansējuma apguve, ļautu pārdalīt šim projektam piešķirto finansējumu citiem projektiem. Šādai resursu pārdalei ir jābūt par izņēmuma gadījumiem.

Izstrādājot projektus, nepieciešamā finansējuma aprēķini ir jāveic ar maksimālu precizitāti, jo tas ļaus samazināt projekta sadārdzinājuma risku. Visu aprēķinu veikšanai ir jāpielieto patēriņa un būvniecības cenu izmaiņu indeksi.

Vērtējot pieteicēju izstrādātos projektu iesniegumus, augstāku vērtējumu ir jāpiešķir projektiem ar augstāku gatavības pakāpi. Tas ļaus saīsināt projektu ieviešanas ilgumu un precizāk aprēķināt projekta izmaksas, kas samazinās arī kopējo projektu ieviešanas riska līmeni.

#### Izmantotā literatūra

1. Eiropas Kopienu Komisijas 17.06.2004 lēmums Nr. 17/VI/2004. [http://www.esfondi.lv/upload/05-saistosie\\_dokumenti/Eiropas\\_kopienu\\_komisija.pdf](http://www.esfondi.lv/upload/05-saistosie_dokumenti/Eiropas_kopienu_komisija.pdf) (2008.22.10.)
2. ES Padomes 16.05.1994 regula Nr.1164/94 par Kohēzijas fonda izveidi. <http://www.esfondi.lv/page.php?id=406> (2007.18.03.)
3. Gadskārtējais ieviešanas ziņojums. Latvija 2004.gads. Sagatavots saskaņā ar Padomes regulas (EK) Nr.1260/1999 37. pantu Eiropas Komisijā apstiprināts 2005. gada 25. augustā. [http://www.esfondi.lv/upload/00publikācijas/Gadskartejais\\_ieviesanas\\_zinojums\\_2004.pdf](http://www.esfondi.lv/upload/00publikācijas/Gadskartejais_ieviesanas_zinojums_2004.pdf) (2008.20.10.)
4. Īpašu uzdevumu ministra Eiropas Savienības līdzekļu apguves lietās 2007. gada 15. maija informatīvais ziņojums "Par Eiropas Savienības finanšu resursu (Struktūrfondu un Kohēzijas fonda) apguvi" <http://www.esfondi.lv/page.php?id=667> (2008.18.09.)
5. Īpašu uzdevumu ministra Eiropas Savienības līdzekļu apguves lietās 2008. gada 19. februāra informatīvais ziņojums "Par Eiropas Savienības finanšu resursu (Struktūrfondu un Kohēzijas fonda) apguvi" <http://www.esfondi.lv/page.php?id=667> (2008.24.10.)
6. MK 14.02.2006 noteikumi Nr. 120 "Noteikumi par Kohēzijas fonda ietvara dokumentu" <http://www.likumi.lv/doc.php?id=128535&from=off> (2008.24.10.)
7. Latvijas Attīstības plāns (Vienotais programmdokuments) 1. mērķa programma 2004. - 2006. gadam. <http://www.esfondi.lv/page.php?id=420> (2008.24.10.)
8. "Struktūrfondu apguves statuss" <http://www.esfondi.lv/page.php?id=652> (2008.11.04.)

Iesniegts 2009. 10. 01.

## **Appropriation of European Union Structural funds and Cohesion fund in Latvia**

### **Summary**

The aim of the paper is to analyze the appropriation of European Union (EU) Structural funds and Cohesion fund in Latvia. The goals of the paper are as follows: to find out the amount of financial appropriation of Structural funds and Cohesion fund in Latvia in the time of planning period from 2004 till 2006; to appoint the up taking appropriation of Structural funds and Cohesion fund, to point out conclusions and to work out suggestions. Keywords: Structural funds, Cohesion fund, European Union, Latvia.

In this paper are given and analysed the factors related to the uptake appropriations of European Union Structural funds and Cohesion fund in Latvia. The actual problem that is analyzed in this paper is the low rate of appropriation of EU Structural fund and Cohesions fund in Latvia and the fact that Latvia can lose the financial appropriations in the case of not submitting the payment documents on time till the end of 2008. Here are given the reasons of insufficient rate of uptake appropriations.

In the paper, different legislative materials, Internet recourses and results of the research conducted by the author have been used.

## MARKETINGA KOMUNIKĀCIJAS ONKOLOĢISKO PRODUKTU IZPLATĪŠANĀ LATVIJAS TIRGŪ

Latvijā onkoloģisko produktu tirgū marketinga komunikāciju veidošana un attīstība ir diezgan jauna parādība. Onkoloģisko produktu tirgus un tā marketinga komunikāciju attīstībai Latvijā ir lielā nozīmē gan medicīnas pakalpojumu tirgus attīstības, gan onkoloģisko slimību ierobežošanas valsts programmas (2008) izstrādes, pilnveidošanas un ieviešanas kontekstā. Pie tam, medicīnas pakalpojumu, t.sk. arī onkoloģisko produktu, tirgus attīstībai ir liela nozīme valsts ilgtermiņa attīstības stratēģijas un sociālekonomiskās politikas izstrādes kontekstā. Veselības aprūpes sistēma ir viena no tautsaimniecības stratēģiskajām nozarēm, kas nodrošina iedzīvotāju atražošanu, cilvēkkapitāla kvalitātes nodrošināšanu, sociālās garantijas utt. Veselības aprūpes sistēmas, un it īpaši onkoloģijas sektora, nevienmērīgā attīstība liela mēra ir saistīta ar sociāli ekonomiskajam problēmām sabiedrībā, galvenokārt ar nozīmīgām ienākuma līmeņa atšķirībām dažādās iedzīvotāju grupās. Tas bieži ir par pamatu iedzīvotāju nevienmērīgai piekļuvei gan medikamentiem, gan ārstēšanai kopumā (ārstēšanas metodēm un paņēmieniem), kas rezultātā noved pie onkoloģisko slimību izplatības un onkoloģisko slimnieku skaita pieauguma, it īpaši vēlīnajās slimības stadijās.

Sabiedrības veselības aģentūras (SVA) veiktā pētījuma dati liecina, ka Latvijā katru gadu vidēji par 2% pieaug onkoloģisko slimnieku skaits. Latvijā primāri diagnosticēto onkoloģisko slimnieku skaits kopš 1999. gada ik gadu palielinājies, un tam ir tendence pieaugt, arī mirstības rādītājiem saglabājas tendence pieaugt, norāda Pasaules Veselības organizācijas (PVO) pārstāvniecība Latvijā.<sup>1</sup> Ļaundabīgie audzēji Latvijā nāves iemeslu vidū ieņem otro vietu aiz sirds un asinsvadu slimībām. Aptuveni 75% ļaundabīgo audzēju slimnieku mirst no audzēja izraisītajām komplikācijām. Salīdzinājumā ar citām Eiropas valstīm Latvijā onkoloģisko slimnieku mirstība ir augstāka. Turklāt arī ielaisto saslimšanas gadījumu īpatsvars ir lielāks

---

<sup>1</sup> Human resources for health in Europe <http://www.vsm.gov.lv/index.php?id=349&top=129>

nekā citās Eiropas valstīs, jo 50%-60% gadījumu audzējs tiek konstatēts tikai III-IV stadijā.

Latvijā iedzīvotāju veselības statistikas dati ir bēdīgi, tie salīdzinot ar Eiropas Savienības dalībvalstīm un Baltijas kaimiņvalstīm, liecina par nepieciešamību mainīt attieksmi pret veselības aprūpi visos līmeņos, ja ne nosakot veselības aprūpi kā valsts prioritāti, tad vismaz pievēršot tai lielāku uzmanību, tajā skaitā finansiālu.

Latvijā kopējie izdevumi veselības aprūpei, ir augstākie Baltijas valstīs, ko varētu izskaidrot ar ielaistām saslimšanām, kas radušās nesavlaicīgi diagnosticējot un ārstējot, kas savukārt ir tiešas sekas ilgstoši nepietiekošam veselības aprūpes finansējumam. Latvijai raksturīga arī tāda negatīva iezīme, kā liels privāto maksājumu īpatsvars no kopējiem veselības aprūpes izdevumiem, kas nav pieļaujams, ja valsts domā par savu iedzīvotāju veselību. Tomēr, Latvijā veselības aprūpei piešķirtais valsts finansējums, rēķinot uz 1 iedzīvotāju, ir gandrīz 14 reizes zemāks par ES valstu vidējo rādītāju. Ja tuvākajā laikā valsti veselības aprūpes jomā nekas nemainīsies, piešķirot atbilstošu finansējumu, tas radīs nopietnas problēma Latvijas iedzīvotāju dzīvotspējai.

Onkoloģisko slimību ārstēšana ir viens no Latvijas veselības aprūpes sistēmas virzieniem, kuru pilnībā nodrošina valsts. Nozares attīstība ir nepieļaujami lēna, kas izriet no finansējuma trūkuma un valsts nepietiekamas ieinteresētības jaunākās paaudzes ārstēšanas metožu apgūšanā, ieskaitot arī medikamentus. Pateicoties Latvijas speciālistu pieredzei un augstajam kā? sagatavotības līmenim, Latvijā ir iespējas panākt pacientu vidējo dzīvildzi atbilstoši ES un ASV līmenim, taču cilvēkiem, kuriem Latvijā ir konstatēts ļaundabīgs audzējs, ir daudz mazākas iespējas dzīvot līdzvērtīgas kvalitātes un ilguma dzīvi kā iepriekšminētajās valstīs. Onkoloģija ir aktuālākā un sarežģītākā veselības aprūpes nozare.

Vairums klientu savu izvēli pīrkt vai nepīrkt precī (šajā gadījumā – lietot vai nelietot medikamentu) bieži vien izdara iracionāli un balstoties uz emocijām. Mārketīnga stratēģījas veiksmī lielā mērā nosaka tas, cik veiksmīgi ir izdevies noskaidrot klientu patīesās vajadzības un pareizi piedāvāt tieši klientu vajadzību apmierīnāšanai nepieciešamās produktu īpašības. Lai noskaidrotu galvenos faktoros, kas liek (vai palīdz) ārstam izvēlēties konkrētu medikamentu, lai palīdzētu ārstam noskaidrot galvenos pacientu līdzestību ietekmējošos faktoros, kā arī, lai pareizi pozīcionētu, balstoties uz klientu vajadzībām, konkrētus medikamentus, pastāvīgi tiek veiktas aptaujas klientu apmeklēšanas laikā un iegūtā informācija tiek analizēta.

Pēc Farmācijas Departamenta datiem kopējais zāļu tirgus Latvijā gadu no gada pieaug.<sup>2</sup> Tas skaidrojams ar medicīnas nozares attīstību visā pasaulē un līdz ar to arī Latvijā (attīstās diagnostika; daudzas agrāk tikai ķirurģiski risināmas problēmas, piemēram, kuņģa un divpadsmit pirkstu zarnas čūlas slimība, ir veiksmīgi ārstējamas ar medikamentu palīdzību; plašāka medikamentu lietošana profilaktiski – dažādu nopietnu problēmu (miokarda infarkts, insults, u.c.) nepieļaušanai), gan jaunu medikamentu parādīšanos Latvijas tirgū, gan arī ar vispārējo medikamentu cenu pieaugumu – sakarā ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā un piegādātāju cenu noteikšanu eiro, cenas 2004. gadā kāpa par 10 – 15%.

Šobrīd Latvijā ir tiek pārdoti aptuveni 4474 dažādu nosaukumu medikamenti, kurus piedāvā 589(!) ražotāji.<sup>3</sup> VZA šobrīd reģistrēto medikamentu (firmas nosaukumu) skaits ir lielāks – 4893, no tiem 1490 recepšu un 3546 bezrecepšu medikamenti.<sup>4</sup> Tātad aptuveni 650 – 750 dažādu nosaukumu medikamentu tiek iepirkti tikai centralizētos iepirkumos. VZA kopumā ir reģistrēti aptuveni 2650 medikamentu ķīmisko nosaukumu<sup>5</sup>, kas savukārt nozīmē, ka vidēji ar vienu medikamenta ķīmisko nosaukumu tiek ražoti 1,98 medikamentu firmas nosaukumi. Protams, atsevišķas medikamentu molekulas tiek ražotas ar vairākiem desmitiem dažādu firmas nosaukumu.

Galvenās onkoloģisko produktu virzības problēmas slēpjas valsts piešķirtās naudas trūkumā veselības aprūpei un birokrātijas procesos. Par piemēru ņemot, to pašu valsts kompensējamo medikamentu izskatīšanas sistēmu. Nav noslēpums, ka onkoloģiskie produkti ir dārgi un pacienti par saviem līdzekļiem tos nopirkt faktiski nevar. Tas arī nebūtu viņu uzdevums, jo onkoloģisko pacientu ārstēšana visur pasaulē un arī Latvijā ir jāapmaksā no valsts. Atgriežoties pie kompensējamo medikamentu izskatīšanas kārtības – jāmin divas lietas:

- valsts izskata iespēju kompensēt medikamentu tikai divreiz gadā;
- valsts vadās ne tik daudz pēc medicīniskajiem, kā pēc finansiālajiem – kas nozīmē, ka priekšroka vienmēr tiek dota zālēm, kurām ir lētāka cena.

---

<sup>2</sup> LR Veselības ministrijas Farmācijas departamenta dati 2007 <http://www.vm.gov.lv/index.php?top=129&id=135>

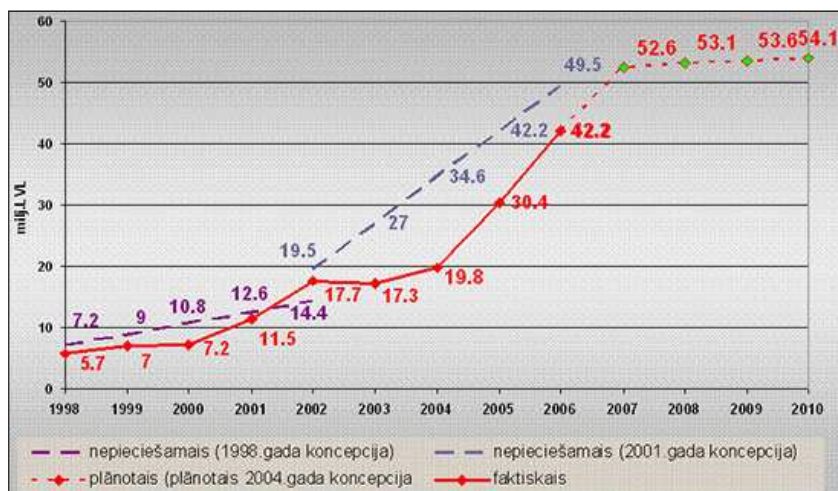
<sup>3</sup> LR Veselības ministrijas Farmācijas departamenta dati 2007 <http://www.vm.gov.lv/index.php?top=129&id=135>

<sup>4</sup> [www.vid.lv](http://www.vid.lv) – Valsts ieņēmumu dienesta mājas lapa

<sup>5</sup> turpat

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana



#### 1. att. Zāļu iegādes kompensācijas sistēmai nepieciešamais un piešķirtais finansējums Latvijā 1998.–2004. gadā un finansējuma prognoze milj. LVL

Avots: LR Veselības ministrijas Farmācijas departamenta dati 2007 <http://www.vm.gov.lv/index.php?top=129&id=135>

Visā pasaulē strauji pieaug saslimstība ar vēzi. Katru gadu saslimst no jauna 7 miljoni cilvēku. Vēzis ir nopietna sabiedrības veselības problēma un viens no galvenajiem mirstības iemesliem visā pasaulē un arī Latvijā.<sup>6</sup> Iedzīvotājiem novecojot, sagaidāms, ka arī saslimstība ar onkoloģiskajām slimībām pieaugs. Savlaicīgi atklāts vēzis ir ārstējama slimība. Saslimstību raksturojošie statistikas rādītāji Latvijā ir salīdzināmi ar ES vidējiem rādītājiem, kamēr mirstība no vēža joprojām ir augstāka. Nozare ļoti strauji attīstās un pašlaik pieejamas efektīvas ārstēšanas metodes, kuras izmantojot gūstami ļoti labi ārstēšanās rezultāti. Ņemot vērā, ka onkoloģiskie preparāti ir īpašas preces, par kurām nepieciešamas specifiskas zināšanas un īpaša izplatīšana tirgū lai apgādātu ar medikamentiem pēc iespējas vairāk pacientu un neatpaliktu no pārējām ES dalībvalstīm dzīvildzes un ārstēšanās rezultātu rādītāju ziņā vēža pacientiem.

<sup>6</sup> Pasaules Veselības organizācija. Veselība 21. Veselība visiem. Politikas pamatnostādnes PVO Eiropas reģioniem.



LR Veselības ministrija (VM) sadarbībā ar Pasaules Veselības organizācijas Eiropas reģionālo biroju veido programmu, kuras mērķis ir samazināt saslimšanas risku ar onkoloģiskām slimībām, pagarināt onkoloģisko slimnieku dzīves garumu un uzlabot dzīves kvalitāti.<sup>7</sup> Lai veicinātu onkoloģisko slimību diagnosticēšanu agrīnās attīstības stadijās, 2009. gadā tika plānots Latvijā sākt ieviest onkoloģisko slimību ierobežošanas valsts programmu. Programma paredz novērst vai samazināt riska faktoru, kas izraisa onkoloģiskās slimības, ietekmi uz sabiedrību, uzlabot veselības aprūpes pakalpojumu pieejamību onkoloģiskiem pacientiem, veicināt agrīnu slimības diagnosticēšanu/skrīningu, nodrošināt sabiedrību ar informāciju par onkoloģiskām saslimšanām, nodrošināt slimnieku ārstēšanu un rehabilitāciju, izveidot visaptverošu un pieejamu paliatīvās aprūpes sistēmu, kā arī nodrošināt vienotu onkoloģijas nozares metodisko vadību. Svarīga ir arī laicīga audzēja diagnosticēšana un sabiedrības izglītošana, tāpēc PVO pārstāvniecība Latvijā uzstāj, ka ir nepieciešams jau skolās veicināt veselības izglītību, informējot par dažādu ieradumu kaitīgumu.

Tādējādi, vienotās komunikāciju stratēģijas izstrāde kļūst par aktuālu izaicinājumu onkoloģisko slimību ierobežošanas valsts programmas izstrādes un ieviešanas gaitā. Autors uzskata, ka tieši informētības zems līmenis, ņemot vērā sektora pilnīgo valsts uzturēšanu, ir Latvijas problēma onkoloģisko slimību diagnosticēšanas un ārstēšanas procesā. Vēl jo vairāk, farmācijā ražotāju konkurence Latvijā ir augsta. Tādējādi, svarīgu lomu turpmāka tirgus attīstība tiek piedēvēta marketinga komunikāciju efektivitātei.

Biznesa sfērā komunikācijas ir tirgus diferencēšanas forma, kas vienmēr ir konkurējoša un vienmēr cenšas pārliecināt patērētājus un citus tirgus dalībniekus par preču, pakalpojumu un ideju piedāvājumu. Farmācijas sfērā gandrīz visās medikamentu grupās Latvijā konkurence ir intensīva. Analizējot onkoloģisko produktu tirgu, ir jākonstatē, ka tas ir piesātināts ar dažādu ražotāju piedāvātiem onkoloģijas produktiem, līdz ar to ir paugstināta konkurence. Gandrīz visas lielākās pasaules farmācijas firmas ir ienākušas Latvijā, kur ir ļoti mazs veselības aprūpei atvēlētais valsts budžets. Līdz ar to iespējas ir ierobežotas. Tādēļ, lai notiktu sekmīga komunikācija un jaunākās informācijas apmaiņa (par zaļu jaunumiem un jaunākām ārstēšanas metodēm) uzņēmumu un dažādu patērētāju savstar-

---

<sup>7</sup> Pasaules Veselības organizācija. Veselība 21. Veselība visiem. Politikas pamatnostādnes PVO Eiropas reģioniem.

pējās attiecībās un mijiedarbības procesā, aktuālas kļūst arī marketinga komunikācijas farmācijas tirgū.

Lai nodrošinātu apmaiņas procesus, jeb pārdošanu, nepieciešamas ir īpašas iemaņas un darbība noteiktā virzienā. Marketinga uzdevums, vismaz vienai no procesā iesaistītajām pusēm, ir izstrādāt un novadīt procesu sev vēlamā virzienā ar vēlamu rezultātu.

Patērētāju tirgū marketingu parasti īsteno pārdošanas menedžeri, pārdošanas nodaļu darbinieki, reklāmas un produktu menedžeri, klientu menedžeri, ražošanas un realizācijas menedžeri, brandmenedžeri un viceprezidents marketinga jautājumos. Katram no viņiem ir stingri noteikti uzdevumi un atbildības līmenis.

Parastais uzskats ir, ka marketinga menedžera uzdevums ir kompānijas produkta pieprasījuma stimulēšana, bet tas ir pārāk ierobežots skats uz visu darbības spektru, kuru īsteno marketinga menedžeris. Plašākā skatījumā – marketinga vadīšana ir virzīta uz uzdevuma veikšanu, ietekmējot līmeni, laika ierobežojumus, un pieprasījuma struktūru tādā veidā, lai organizācija sasniegtu nospraustos mērķus. Pēc būtības marketinga vadīšana ir pieprasījuma vadīšana.

Pieprasījuma vadīšana īstenojas caur marketinga pētījumu veikšanu, plānošanu, plānu realizāciju un kontroli. Nodarbojoties ar marketinga plānošanu, tirgus aktīvie dalībnieki ir spiesti pieņemt lēmumus par mērķtirgā darbību, zīmola pozicionēšanu, ražošanas attīstību, cenu politiku, izplatīšanas kanāliem, loģistiku, komunikāciju un preces virzīšanu tirgū.

Tomēr, jāatzīst, ka marketinga stratēģijas identifikācijas jautājumi sabiedrībā vai speciālistu vidū pašlaik nav aktualizēti un sistematizēti, nav identificēti onkoloģisko produktu (medikamentu un pakalpoju) tirgus veidošanas teorētiskie un metodoloģiskie pamati, kā arī nav noteiktas mijiedarbības formas starp šajā tirgū iesaistītajām pusēm – produktu ražotājiem un izplatītājiem, pacientiem, ārstiem, apdrošināšanas sabiedrībām un valsti. Līdz ar to, par aktuālo jautājumu izvirzās, marketinga tehnoloģiju veidošanas teorija izstrāde medicīnas tirgū, kas tiktu vērsta uz kvalitatīvās medicīniskās palīdzības nodrošināšanu visām iedzīvotāju grupām.

Veiksmīgas onkoloģisko medikamentu mārketinga stratēģijas pamatā var būt tikai tāda produktu pozicionēšana speciālistiem, kas vispirms akcentē medikamenta efektivitāti, tad parāda veiksmīgu risinājumu iespējamajām (bieži vien – neizbēgamajām) blaknēm, neaizmirstot par pacientu ērtību un dzīves kvalitāti medikamenta lietošanas laikā.

### Izmantotā literatūra

1. Farmācijas likums 1997.
2. J. Caune, A. Dzedons, L. Pētersons – Stratēģiskā vadīšana 2002. – 231. lpp.
3. LR Veselības ministrijas koncepcija “Par finanšu resursiem zāļu pieejamības nodrošināšanai pacientu ambulatorai ārstēšanai Latvijā nākamo piecu līdz desmit gadu laikā, valsts lomu un atbildību šajā procesā”, 2005. gada projekts.
4. LR Veselības ministrijas Farmācijas departamenta dati 2007. <http://www.vm.gov.lv/index.php?top=129&id=135>
5. K.R. Harrigan “Strategies for Declining Businesses”, Lexington Books, 1980.
6. M.C.Smith, G.Perkins, B.Siecker Pharmaceutical marketing 2002 – 94.–96. lpp.
7. T. Blacket and R. Robins “Brand Medicine”, Palgrave, 2001.
8. Veselības obligātās apdrošināšanas valsts aģentūras attīstības stratēģija 2005.–2009. gadam (apstiprināta 2005. gada 1. jūnijā) [http://www.voava.gov.lv/lat/agentura/reg\\_nod\\_noll/index.php?doc=371](http://www.voava.gov.lv/lat/agentura/reg_nod_noll/index.php?doc=371)
9. Veselības statistikas un medicīnas tehnoloģiju valsts aģentūras Vidēja termiņa darbības stratēģija 2005.–2007. gadam. <http://www.vm.gov.lv/?id=122&lang=&rel=1571&sa=121&top=121>
10. Pasaules Veselības organizācija. Veselība 21. Veselība visiem. Politikas pamatnostādnes PVO Eiropas reģioniem.

Iesniegts 2009. 03. 01.

### Marketing communication in distribution of oncologic products in the Latvian market

#### Summary

According to the results of a study conducted by the Public Health Agency (PHA), the number of oncology patients in Latvia is increasing on average by 2% each year. Malignant tumors are in second place after heart disease, as the cause of death in Latvia. Furthermore, the proportion of severe, untreated cases is greater than in other European countries, due to the fact that in 50%–60% of cases tumors are found only in stage III – IV.

The health statistics of the population of Latvia are poor. In comparison with the European Union countries and neighboring Baltic countries, they are indicative of the need of an attitude change towards health care at all levels, if not putting health care as a national priority, then at least promoting greater attention to it. Therefore it would be important to timely inform the public, as well as oncology patients, of preventative measures, diagnosis information and treatment possibilities using a variety of methods. One of the ways to increase public awareness of the aforementioned issues is to create and develop marketing communication in the oncology product market. Thereby, the goal of this paper is to justify the need for marketing communication and analyze marketing communication opportunities to promote the development of the oncology product market.

## DAUDAVPILS KĀ LATGALES REĢIONA LIELĀKĀS PILSĒTAS PAŠVALDĪBAS PAMATBUDŽETA ANALĪZE LATVIJAS PAŠVALDĪBU KONTEKSTĀ

Budžets un tā veidošana ir problēma, kas satrauc ikvienu Latvijas iedzīvotāju. Sevišķi aktuāls vienmēr ir bijis jautājums par pašvaldību budžetu, kas atspoguļo pašvaldību ieņēmumus pēc to veidiem un šo ieņēmumu izlietošanu. Pašvaldību budžeta ietekmi jūt katrs iedzīvotājs, tādēļ ir jāatklāj likumsakarības un problēmas, kas saistītas kā ar ieņēmumu iekasēšanu, tā ar optimālu to sadali starp dažādām dzīves sfērām.

Pētījuma mērķis ir Daugavpils kā Latgales reģiona lielākās pilsētas pašvaldības pamatbudžeta izpēte un analīze Latvijas pašvaldību budžetu kontekstā. No mērķa izriet arī pētījuma uzdevumi – izanalizēt Daugavpils pilsētas pašvaldības pamatbudžetu no 1995. gada līdz 2006. gadam: ieņēmumu veidošanas un līdzekļu sadales īpatnības, kā arī noskaidrot Daugavpils pilsētas pašvaldības budžeta attīstības tendences salīdzinājumā ar kopējo Latvijas pašvaldību pamatbudžetu attīstības pamattendencēm. Novērtējot situāciju ieņēmumu jomā, redzams, ka Daugavpils pašvaldībā nodokļu un nenodokļu ieņēmumu īpatsvars visā pētāmajā periodā ir lielāks nekā vidēji Latvijā, kas liecina par pašvaldības finansiālo kapacitāti, spēju nopelnīt līdzekļus savas darbības finansēšanai. Savukārt saņemto maksājumu – dotāciju un mērķdotāciju – īpatsvars ir zemāks par vidējo līmeni Latvijā, kas parāda mazāku Daugavpils pašvaldības atkarību no valsts mērķdotācijām nekā vidēji Latvijas pašvaldībās. Analizējot divas galvenās izdevumu plūsmas pašvaldību pamatbudžetā – sociālās sfēras izdevumus un tautsaimniecības izdevumus – redzams, ka Daugavpils pašvaldības pamatbudžetā sociālās sfēras izdevumi ievērojami pārsniedz minēto rādītāju Latvijā, kas apliecina Daugavpils pašvaldības ieguldījumu sociālās sfēras finansēšanā. Tautsaimniecības izdevumu īpatsvars svārstās, taču pēdējo gadu laikā ir vērojams šo izdevumu pārsvars Daugavpilī pār vidējo rādītāju valstī, kas saistīts ar pašvaldības pieaugošajiem ieguldījumiem tautsaimniecības sektorā.

**Atslēgas vārdi:** pašvaldību budžets, ieņēmumi, izdevumi, dotācijas, mērķdotācijas, pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fonds.

Latgales plānošanas reģionu veido Balvu, Daugavpils, Ludzas, Krāslavas, Preiļu un Rēzeknes rajoni un Rēzeknes un Daugavpils pilsētas. Latgales reģions atrodas valsts austrumos ģeogrāfiski izdevīgā vietā. Rietumos tas robežojas ar Vidzemes un Zemgales plānošanas reģioniem. Reģiona

austrumu un dienvidu robežas vienlaicīgi ir arī valsts robeža: austrumos – ar Krievijas Federāciju un Baltkrievijas Republiku, dienvidos – ar Lietuvas Republiku.

Latgale ir reģions ar nozīmīgu ekonomiskās attīstības potenciālu. Vispārējo ekonomisko situāciju Latgalē raksturo tā pati attīstības tendence, kas ir visā valstī. Tomēr ekonomiskā situācija Latgalē ar tai piemītošo pozitīvo attīstības tendenci ir sliktāka nekā Latvijā vidēji. Reģiona turpmākai attīstībai ir ļoti svarīga labvēlīgas uzņēmējdarbības vides radīšana.

Latvijā un Latgalē turpinās jaunu uzņēmumu dibināšana. Tomēr uzņēmumu skaita pieaugumā ir vērojama interesanta likumsakarība: ja Latvijā 1995. gadā tika reģistrēti 6038 jauni uzņēmumi, tad to skaits 2006. gadā ir gandrīz dubultojies un sasniedzis 11009 jaundibinātus uzņēmumus. Savukārt Latgalē ir izveidojusies pretēja situācija: 1995.gadā tika reģistrēti 1130 jauni uzņēmumi, bet 2006.gadā jaundibināto uzņēmumu skaits ir samazinājies gandrīz divas reizes – reģistrēts 681 jauns uzņēmums ([www.lursoft.lv](http://www.lursoft.lv)). Reģiona ekonomiskās aktivitātes veicināšanai ir nodibināta Latgales reģiona attīstības aģentūra un Rēzeknes SEZ. Investīciju apjoms Latvijā, kā arī Latgalē palielinās, lai arī šis process Latgalē norit salīdzinoši lēnāk.

Analizējot reģiona vispārējo ekonomisko situāciju, rodas interese un nepieciešamība izpētīt arī pašvaldības sniegto un finansēto pakalpojumu finansēšanas avotus, līdz ar to pievērsīsimies reģiona pašvaldību budžeta analīzei. Pašvaldību budžets atspoguļo pašvaldību ieņēmumus pēc to veidiem un šo ieņēmumu izlietošanu. Pašvaldību budžetu var uzskatīt kā plānu pašvaldības iespējamo finanšu resursu izlietošanai izvirzīto mērķu sasniegšanai.

Kā jau tika minēts, Latgales reģionā ietilpst divas republikas pakļautības pilsētas – Rēzekne un Daugavpils. Lai atainotu reālo situāciju Latgales reģionā, pētījumā par pamatu tiks ņemts Daugavpils pilsētas pamatbudžets.

Pēc CSP datiem iedzīvotāju skaits Daugavpilī 2006. gada beigās bija 108,1 tūkst. cilvēku, kas samazinās demogrāfisko procesu ietekmē. Daugavpils pilsēta ir lielākā Latgalē, bet pēc lieluma un ekonomiskā potenciāla – otrā lielākā Latvijā. Pašvaldības galvenais uzdevums ir veicināt pilsētas attīstību, tai skaitā radīt labvēlīgus apstākļus visu biznesa sfēru harmoniskam uzplaukumam. Neskatoties uz pilsētas attīstību, tomēr ir vēl virkne neatrisinātu problēmu, no kurām galvenā – nepietiekams finansējums, lai uzturētu pilsētas infrastruktūru eiropeiskā līmenī.

2. daļa

Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

1. tabula

**Daugavpils pilsētas pamatbudžeta ieņēmumi  
(1995.g.–2006.g., tūkst. Ls)**

1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
9244	10430	14208	15126	14595	14994	15407	18613	21561	24832	27148	36179

*Avots: Daugavpils pilsētas budžeta dokumenti (1995–2006)*

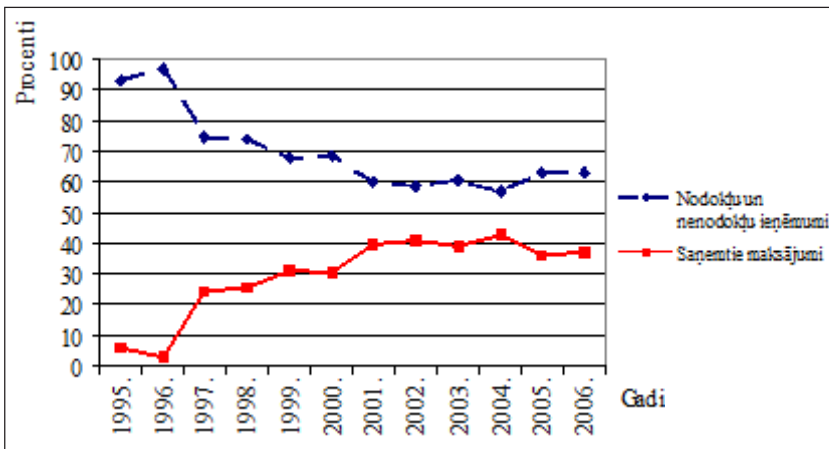
2. tabula

**Daugavpils pilsētas pamatbudžeta ieņēmumu  
pieauguma tempi (1995.g.–2006.g., %\*)**

1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
130	147	200	213	206	211	217	262	303	349	382	508

*Aprēķini veikti pamatojoties uz Daugavpils pilsētas budžeta dokumentiem (1995–2006).  
\* Par bāzi tiek ņemts 1994. gads*

Kā redzams, laika posmā no 1994.gada līdz 2006.gadam budžeta ieņēmumi pieauga vairāk kā piecas reizes. Analizējot pilsētas budžeta ieņēmumu struktūru pa gadiem (sk. 1.attēlu), svarīgākie ieņēmumu avoti ir nodokļi un no augstākstāvošiem budžetiem saņemtās dotācijas un mērķdotācijas (saņemtie maksājumi).

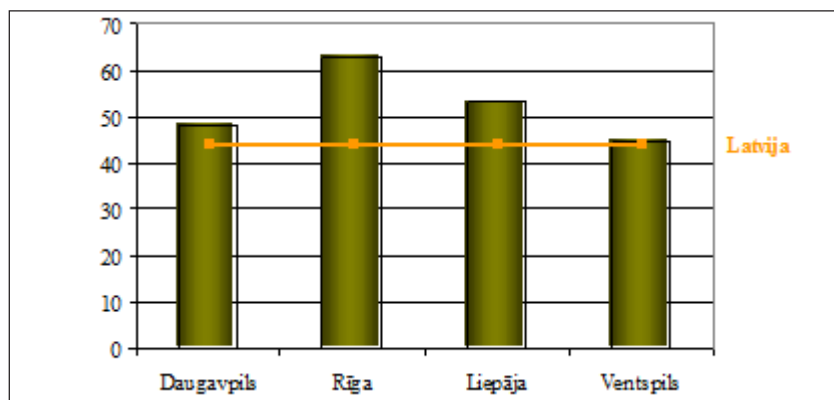


**1. att. Daugavpils pilsētas pamatbudžeta  
ieņēmumu struktūra (1995.g.–2006. g., %)**

*Avots: Sastādījis autors. Aprēķini veikti, pamatojoties uz Daugavpils pilsētas budžeta dokumentiem (1995–2006)*

Nodokļu ieņēmumu īpatsvars līdz 1996. gadam strauji pieauga, savukārt kopš 1997. gada sākās nodokļu ieņēmumu īpatsvara sarukšana, un 2003. gadā šo ieņēmumu īpatsvars ir samazinājies aptuveni 2 reizes, salīdzinot ar to maksimālo apjomu 1996. gadā. 2004. gadā un 2005. gadā atkal ir vērojams nodokļu ieņēmumu īpatsvara pieaugums līdz 54%, savukārt 2006. gadam ir raksturīgs neliels nodokļu ieņēmumu īpatsvara samazinājums līdz 53%. Taču, neskatoties uz minētajām īpatsvara svārstībām, nodokļu ieņēmumi absolūtā izteiksmē ar katru gadu palielinās, kas liecina par ekonomiskās vides uzlabošanos, kad attīstoties uzņēmējdarbībai, pieaug arī ieņēmumi budžetā.

Analizējot Daugavpils pašvaldības budžeta dokumentus, varam konstatēt, ka tāpat kā lielākajā daļā Latvijas pilsētu, Daugavpils pašvaldības budžetā galvenais ienākumu avots ir iedzīvotāju ienākuma nodoklis. Tā kā tas ir svarīgākais gan nodokļu ieņēmumu avots, gan pašvaldību budžetu ieņēmumu avots vispār, tā dinamika minētajā laika posmā ir tāda pati kā kopējiem nodokļu ieņēmumiem. Perioda sākumā iedzīvotāju ienākuma nodokļa īpatsvars kopējos pašvaldību budžeta ieņēmumos svārstījās no 25% 1994. gadā līdz 78% 1996. gadā. Sākot ar 1997. gadu, kad tika sakārtota nodokļu sistēma un administrēšana, tika pilnveidota arī vietējo pašvaldību budžetu sistēma, iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu īpatsvars Daugavpils pašvaldībā bija 42–57% robežās. Tajā pašā laikā citu Latvijas reģionu pilsētās ieņēmumi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa sasniedza 50–80%.



2. att. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu īpatsvars Latvijas pašvaldībās 2006. gadā (%)

Avots: Sastādījis autors. Aprēķini veikti, pamatojoties uz Daugavpils pilsētas budžeta dokumentiem (2006); "Pašvaldību budžeta gada pārskati" (2006)

Pašlaik iedzīvotāju ienākuma nodokli pašas administrē trīs pašvaldības: Rīga, Liepāja un Ventspils. Kā redzams 2. attēlā, 2006. gadā Rīgas un Liepājas pilsētas pašvaldības budžetā iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu īpatsvars bija augstāks par vidējo valsti un augstāks arī nekā citās pašvaldībās, ko nosaka, galvenokārt augstais darba algas līmenis galvaspilsētā, kā arī decentralizētās administrēšanas efektivitāte. Ventspils pašvaldībā - 45%, kas ir vidējais rādītājs visās Latvijas pašvaldībās kopumā. Kopumā iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu pieaugumu pozitīvi ietekmēja šādi faktori: darba samaksas pieaugums (Daugavpilī strādājošo mēneša vidējā darba samaksa sabiedriskajā sektorā: 2004. g. - Ls 192,3, 2005. g. - Ls 228,7, 2006. g. - Ls 273,8); bezdarba līmeņa samazināšanās pēdējos gados (bezdarba līmenis Daugavpilī pēdējo piecu gadu laikā svārstās 7–10% robežās, ar samazinājuma tendenci līdz 6,7% 2006. gadā), minimālās darba algas palielināšanās. Savukārt kā negatīvus ietekmes faktoros var minēt: “ēnu ekonomikas” pastāvēšana Latgales reģionā tāpat kā visā valstī, “aploksņu algu” problēma. Tāpat šī nodokļa pieauguma tempu samazināja neapliekamā minimuma pieaugums no Ls 21 līdz Ls 32 2006. gadā, kā arī palielinātais atvieglojumu apjoms par apgādībā esošajām personām. Turpmākajos gados prognozējams gan darba samaksas, gan tautsaimniecībā nodarbināto skaita pakāpenisks pieaugums, kas sekmēs iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu palielinājumu.

Nodokļu ieņēmumu būtiska sastāvdaļa ir nodokļi no īpašuma – nekustamā īpašuma nodoklis, īpašuma nodoklis un zemes nodoklis. Zemes nodoklis tika maksāts līdz 1997. gadam ieskaitot un veidoja no 3,5% līdz 5,3% no kopējiem Daugavpils pilsētas budžeta ieņēmumiem. Īpašuma nodokļa ieņēmumu īpatsvars pašvaldības budžeta ieņēmumos ar dažām novirzēm samazinājās no 22% 1994. gadā līdz 0,9% 2000. gadā. Sākot ar 1998. gadu, pašvaldību budžetu ieņēmumos parādās arī nekustamā īpašuma nodokļa ieņēmumi, kuru īpatsvars ir salīdzinoši neliels – 1,6 – 4,7%. Pēdējos gados (2001. – 2006.) Daugavpils pašvaldības budžetā nekustamā īpašuma nodokļa ieņēmumi, kas ir ievērojamākais īpašuma nodokļu elements, atrodas 4–6% robežās, turklāt to īpatsvars ar katru gadu samazinās, izņemot 2005. gadu, kad tas veidoja 5% no kopbudžeta ieņēmumiem. Rīgā nekustamā īpašuma nodokļa ieņēmumu īpatsvars kopējos pašvaldību budžeta ieņēmumos 1999. gadā veidoja 10%, Ventspilī – 19,6% (Pašvaldību finanšu informācijas grāmata 1999), savukārt 2006. gadā šī nodokļa ieņēmumu īpatsvars samazinājās līdz attiecīgi 9% un 13%, tomēr saglabājot savu augsto īpatsvaru salīdzinājumā ar Daugavpils pašvaldību.



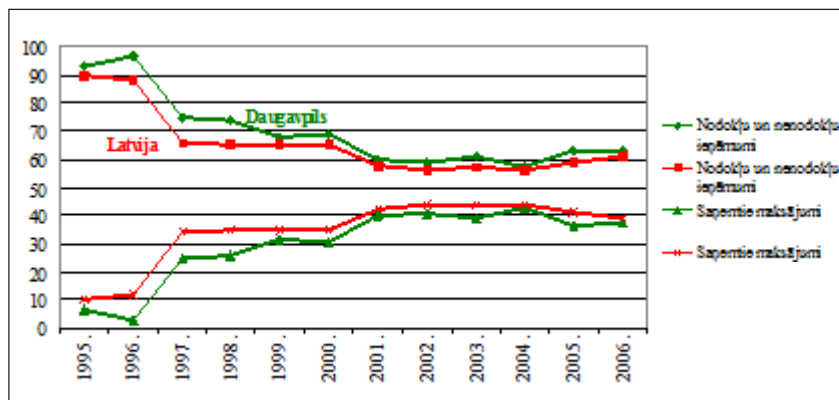
Tas ir izskaidrojams galvenokārt ar atšķirīgu nekustamā īpašuma kadastrālo vērtību, tirgus vērtību un tā pielietojumu dažādos Latvijas reģionos.

Pēc nozīmīguma otrais ieņēmumu avots ir pašvaldību saņemtie maksājumi, galvenokārt, dotācijas un mērķdotācijas. Šeit ir novērojama būtiska likumsakarība: jo mazāks nodokļu ieņēmumu īpatsvars kopējos ieņēmumos, jo lielāks ir dotāciju un mērķdotāciju īpatsvars (sk. 1. attēlu).

Daugavpils kopš 1996. gada vairs nesaņem parastās dotācijas, taču zināmu līdzekļu papildinājumu dod konkrētas mērķdotācijas. Tam ir gan savi plusi, gan minusi. Mērķdotācija paredzēta kādam konkrētam mērķim, tātad ir garantija, ka šis mērķis tiks pilnībā finansēts. Taču, no otras puses, palielinot mērķdotāciju apjomu, valsts palielina arī savu pārraudzības sfēru, pašvaldību budžeti kļūst nevis patstāvīgāki, bet gan tiek pakļauti lielākai kontrolei. Manuprāt, Daugavpilij tāpat kā jebkurai citai Latvijas pilsētai, izņemot mērķdotācijas, būtu jāsaņem arī parastās dotācijas. Pat tas fakts, ka, sākot ar 1998. gadu, Daugavpils vairs neatskaita līdzekļus izlīdzināšanas fondā, situāciju nemainīja, jo notika strauja nodokļu ieņēmumu samazināšanās no 66% līdz 55,6% 2000. gadā. Šī iemesla dēļ 2001. gadā Daugavpils pirmo reizi saņēma dotāciju no pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fonda (PFIF) – 1398,1 tūkst. latu apmērā. Šādas izmaiņas radīja ekonomiskās situācijas pasliktināšanās pilsētā 1999. gadā, un tieši pēc šī gada rezultātiem tika noteiktas pašvaldību ieņēmumu prognozes nākotnei. Ja Daugavpils pilsētas dome 2001. gadā nesaņemtu dotāciju no PFIF, tad tās ieņēmumi būtu zemāki nekā iepriekšējā gadā, un tā nespētu pildīt ar likumu noteiktās funkcijas. Arī turpmākajos gados Daugavpils pašvaldība turpināja saņemt dotāciju no PFIF: 891,8 tūkst. Ls 2002. gadā, 1672,1 tūkst. Ls 2003. gadā, 1264,7 tūkst. Ls 2004. gadā, 621,2 tūkst. Ls 2005. gadā, 777,4 tūkst. Ls 2006. gadā (Daugavpils pilsētas budžeta dokumenti 1994–2006).

Nenodokļu ieņēmumu daļa kopējos ieņēmumos no 1994. g. līdz 1997. gadam pieauga no 0,8 līdz 8,9% un pašlaik atrodas 9-10% robežās, izņemot 2003. gadu, kad bija vērojams tās pieaugums līdz 13,5%.

Kopumā jāsecina, ka svarīgākais pašvaldību gan nodokļu, gan kopējo ieņēmumu avots ir iedzīvotāju ienākuma nodoklis (pēdējos piecos gados tā īpatsvars ir samērā stabils – 44-48% robežās). Taču problēmas saistītas ar to, ka šis nodoklis tiek ieskaitīts no Valsts kases sadales konta, kas neļauj pašvaldībām apzināt savus nodokļu maksātājus, radīt saikni starp pašvaldību un nodokļu maksātājiem, plānot nodokļu ieņēmumus, apzināt nodokļu parādniekus, veidot dialogu ar visu līmeņu uzņēmējiem un iedzīvotājiem, kā arī reāli apzināt darba vietu daudzumu un darbaspēka kustību.



3. att. Nodokļu un nenodokļu ieņēmumu un saņemto maksājumu īpatsvars kopējos pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumos Daugavpilī un Latvijā 1995. g.-2006. g. (%)

*Avots: Sastādījis autors. Aprēķini veikti pamatojoties uz Daugavpils pilsētas budžeta dokumentiem (1995–2006); "Pašvaldību budžeta gada pārskati" (1995–2006)*

Izpētot Daugavpils pašvaldības pamatbudžeta ieņēmumu struktūru Latvijas pašvaldību pamatbudžetu kontekstā (skat. 3. attēlu), redzam, ka Daugavpils pašvaldībā nodokļu un nenodokļu ieņēmumu īpatsvars visā pētāmajā periodā ir lielāks nekā vidēji Latvijā, kas liecina par salīdzinoši lielāku pašvaldības finansiālo kapacitāti. Savukārt saņemto maksājumu īpatsvars ir zemāks par vidējo līmeni Latvijā, kas parāda mazāku Daugavpils pašvaldības atkarību no valsts mērķdotācijām nekā vidēji Latvijas pašvaldībās.

Apskatot izdevumu daļas plānošanu, redzam, ka galvenā problēma – nepietiekams līdzekļu apjoms, jo ikviena pašvaldība atrodas svarīgas izvēles priekšā: kam un cik lielā apjomā novirzīt iekasētos līdzekļus.

3. tabula

Daugavpils pilsētas pamatbudžeta izdevumi (1995.g.–2006.g., tūkst. Ls)

1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
9315	11770	14404	15126	14595	15201	15842	21133	23998	24642	26787	36874

*Avots: Daugavpils pilsētas budžeta dokumenti (1995–2006)*

4. tabula

**Daugavpils pilsētas pamatbudžeta izdevumu pieauguma tempi  
(1995.g.–2006.g., %\*)**

1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
132	167	205	215	208	215	224	299	340	349	380	522

*Avots: Aprēķini veikti, pamatojoties uz Daugavpils pilsētas  
budžeta dokumentiem (1995–2006)*

\* Par bāzi tiek ņemts 1994. gads.

Daugavpils pilsētas pašvaldības izdevumi (sk. 3. tab. un 4. tab.), periodā no 1994. līdz 2006. gadam pieaug, izņemot 1999. gadu, kas ir saistīts ar ieņēmumu samazinājumu: mazāk nopelnīja, mazāk varēja tērēt.

Kā ikvienai Latvijas pašvaldībai, arī Daugavpils pašvaldībai ir jāfinansē virkne objektu: tautsaimniecība, sociālie un kultūras pasākumi, jāuztur pārvaldes, tiesību un kārtības aizsardzības iestādes utt.

5. tabula

**Daugavpils pašvaldības budžeta izdevumu struktūra  
(1995.–2006.g., %)**

Izdevumu postenis	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
I. Tautsaimniecība	15,5	9	17,3	14,8	17,5	13,5	12,2	17,9	20,2	18,1	13,3	21,8
Sociālie un kultūras pasākumi	80	75,8	65	70,2	75,7	77,4	80,5	68,8	68,5	73,9	77,7	70,1
Valsts pārvaldes iestādes	3	2,1	3,3	3,4	3,6	3,7	4,0	4,0	4,1	5,1	5,8	5,5
Atskaitījumi PFIF	–	11	11,8	1,8	–	–	–	–	–	–	–	–
Pārējie izdevumi	1,5	2,1	2,6	9,8	3,2	5,4	3,3	9,3	7,2	2,9	3,2	2,6
Kopā	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Avots: Aprēķini veikti, pamatojoties uz Daugavpils pilsētas  
budžeta dokumentiem (1995–2005)*

Svarīgākā izdevumu plūsma ir sociālo un kultūras pasākumu finansēšana (sk. 5. tab.). Laika posmā no 1995. g. līdz 1997. gadam Daugavpils pilsētas budžeta izdevumos tās īpatsvars samazinājās no 80% līdz 65%, taču, sākot ar 1998. gadu tā atkal sāka pieaugt, 2001. gadā sasniedzot savu maksimālo īpatsvaru – 80,5% no kopējiem pilsētas budžeta izdevumiem. Savukārt kopš 2002. gada atkal ir vērojams šī izdevumu posteņa

## 2. daļa

### *Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana*

---

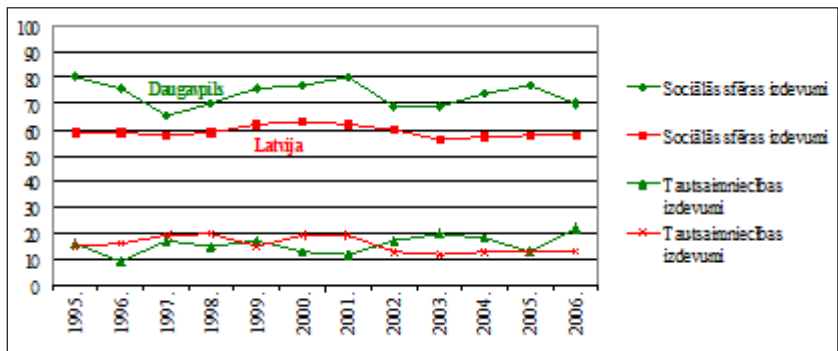
pieaugums – līdz 77% 2005. gadā, samazinoties līdz 70,7% 2006. gadā. Sociālo un kultūras pasākumu finansēšana ietver: izglītību, veselības aprūpi, sociālo apdrošināšanu un sociālo nodrošināšanu, brīvo laiku, sportu, kultūru un reliģiju. Minēto pasākumu vidū neapšaubāmi dominē izglītība, turklāt tās izdevumu īpatsvars ar katru gadu pieaug un 2001. gadā sasniedza 58% no kopējiem budžeta izdevumiem, taču 2002.-2003. gadā vērojams šī posteņa īpatsvara sarukums līdz 50% no kopējiem izdevumiem, savukārt 2004.–2005. gadā izdevumu īpatsvars izglītībai atkal pieauga, 2005. gadā sasniedzot gandrīz 57% no kopējiem izdevumiem, kas saistīts galvenokārt ar izglītības darbinieku darba apmaksas pieaugumu. 2006. gadā absolūtā izteiksmē izdevumi izglītībai ievērojami pieauga, taču to īpatsvars kopējos izdevumos samazinājās, kas saistīts ar ievērojamu izdevumu īpatsvara pieaugumu transporta un sakaru sektorā, ko noteica lieli finanšu ieguldījumi pašvaldības ielu un ceļu uzturēšanā, to kapitālajā remontā. 2000.g.–2001. gados izdevumi izglītībai Daugavpils pašvaldībā bija ievērojami augstāki par vidējo rādītāju republikā, taču pēdējos gados reāli šie izdevumi samazinājās, jo tika veikta skolu tīkla optimizācija līdzekļu ekonomijas nolūkā. Šie izdevumi ir galvenokārt izglītības iestāžu uzturēšanai, pedagoģisko darbinieku atalgojumiem un sociālā nodokļa maksājumiem. Veselības aprūpe tiek finansēta caur slimokasēm. Tomēr Daugavpils pilsētas dome savu iespēju robežās sniedz palīdzību arī pilsētas medicīnas iestādēm. Piemēram, 2006. gadā Daugavpils pilsētas dome SIA “Daugavpils reģionālā slimnīca” iedalīja 100 000 latu magnētiskās rezonanses aparāta iegādei. Šī izdevumu posteņa īpatsvars atrodas 2–4% robežās. Sociālās apdrošināšanas un sociālās nodrošināšanas izdevumi sastāda 8–12%, jo atšķirībā no citām pilsētām Daugavpilī netiek slēgtas sociālās sfēras iestādes, turklāt pēdējā laikā pilsētā to skaits pat palielinās. Taču tas neliecina par situācijas uzlabošanos, jo lielākā daļa šo līdzekļu tiek novirzīti pabalstu izmaksai trūcīgiem iedzīvotājiem. Šajā jomā Daugavpils pašvaldībai svarīgi finansēšanas objekti ir arī bērnu patversmes un pensionāru sociālās aprūpes centrs. Pēdējo gadu laikā pieauga izdevumu īpatsvars sporta un kultūras pasākumiem, jo Daugavpils pilsētas dome, izņemot skolas un sporta objektus, finansē arī DU studentu transporta izdevumus kā arī citus kultūras un sporta pasākumus.

Otra svarīgākā izdevumu plūsma ir tautsaimniecības izdevumi, to īpatsvars kopbudžeta izdevumos svārstās 9–20% robežās, 2006. gadā sasniedzot savu maksimālo līmeni – 21,8%, kas saistīts ar ieguldījumu pieaugumu pilsētas ielu un ceļu rekonstrukcijā.

Pārsteidzošs ir Daugavpils pilsētas izpildvaras mazais finansējuma īpatsvars – 2,1–4% līdz 2003. gadam, kas šajā līmenī atradās jau vairākus gadus un nav raksturīgs nevienai citai Latvijas pašvaldībai. Taču pēdējos divos gados arī šis izdevumu postenis sāk palielināties, sasniedzot 5,5% 2006. gadā. Daugavpils pašvaldības budžetā ir paredzēti izdevumi arī tiesību un kārtības aizsardzībai, kas analizējamajā laika posmā pieauga no 0,2 līdz 1,5% no kopējiem pašvaldību budžeta izdevumiem.

1996. g.–1998. g. ievērojamu līdzekļu summu Daugavpils pašvaldība ieskaitīja finanšu izlīdzināšanas fondā: 2–12% no kopējiem pašvaldības budžeta izdevumiem.

Kopumā redzam, ka pašvaldības izdevumu strukturālais sadalījums ir aptuveni vienāds visā aplūkojamā periodā – liderpozīcijas ieņem sociālo un kultūras pasākumu finansēšanas izdevumi (prioritāte – izglītība), tad seko tautsaimniecība, izpildvaras finansējums un pārējie izdevumu posteņi. Samazināšanos kādā no izdevumu posteņiem ietekmēja īpatsvara pieaugums citās nozarēs (skat. 4. attēlu).



4. att. Sociālo un kultūras pasākumu un tautsaimniecības izdevumu īpatsvars kopējos pašvaldību pamatbudžeta izdevumos Daugavpilī un Latvijā 1995. g.–2006. g. (%)

*Avots: Sastādījis autors. Aprēķini veikti, pamatojoties uz Daugavpils pilsētas budžeta dokumentiem (1995–2006); "Pašvaldību budžeta gada pārskati" (1995–2006)*

Analizējot divas galvenās izdevumu plūsmas pašvaldību pamatbudžetā – sociālās sfēras izdevumus (izglītība, veselības aprūpe, sociālā nodrošināšana, brīvais laiks, sports, kultūra, reliģija) un tautsaimniecības izdevumus – redzam, ka Daugavpils pašvaldības pamatbudžetā sociālās sfēras izdevumi ievērojami pārsniedz doto rādītāju Latvijā, kas vēlreiz apliecina to, ka

## 2. daļa

### Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

Daugavpils sociālajai sfērai piešķir vairāk līdzekļu. Tautsaimniecības izdevumu īpatsvars svārstās 9-20% robežās, taču pēdējo gadu laikā ir vērojams šo izdevumu pārsvars Daugavpilī, kas saistīts ar pašvaldības pieaugošajiem ieguldījumiem tautsaimniecības sektorā (ielu, ceļu sakārtošanā, dzīvojamā sektora uzturēšanā, remontā).

6. tabula

#### Daugavpils pilsētas pamatbudžeta finansiālā bilance (1995.–2006. gados, tūkst. Ls)

	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Ieņēmumi	9244	10430	14208	15126	14595	14994	15407	18613	21561	24832	27148	36179
Izdevumi	9315	11770	14404	15126	14595	15201	15842	21133	23998	24642	26787	36874
Pārpalikums (+) / Deficīts (-)	-71	-1340	-196	0	0	-207	-435	-2520	-2437	+190	+361	-695

Avots: Daugavpils pilsētas budžeta dokumenti (1995–2006)

Jāsecina, ka analizējamajā laika periodā Daugavpils pašvaldībā pārsvarā ir vērojams pamatbudžeta deficīts, savu maksimālo apjomu sasniedzot 2002. gadā, kad izdevumu pārsniegums par ieņēmumiem bija 13,5% no ieņēmumu kopsummas. Liels deficīts vērojams arī 2003. gadā. Budžeta deficīta rašanos sekmēja nepietiekošais finanšu līdzekļu apjoms izdevumu segšanai. Šajos gados par deficīta seguma avotu kalpoja ilgtermiņa aizņēmumi. 2004. g.–2005. g. Daugavpils pilsētas pamatbudžetā jau ir vērojams ieņēmumu pārsniegums pār izdevumiem, savukārt 2006. gadā pašvaldības izdevumi dominēja pār ieņēmumiem. Taču budžeta deficītu mēs nevaram uztvert tikai kā negatīvu parādību. Tas varētu veicināt pašvaldību efektīvāku saimniekošanu, palīdzēt pašvaldībām pilnveidot savu ienākumu bāzi, ekonomēt līdzekļus, kā arī meklēt citus izdevumu segšanas avotus.

Līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā, nākotnē tiks piemēroti Eiropas valstu standarti budžetu formēšanā. Iespējamās izmaiņas pašvaldību ieņēmumu bāzē, ar likumu nosakot pašvaldību nodokļus un ar tiesībām tos administrēt un regulēt nodokļu likmes, kas arī palielinās pašvaldību lomu, kā arī iesaistīs iedzīvotājus pašvaldības dzīves plānošanā un pārvaldē.

#### Izmantotā literatūra

1. Daugavpils pilsētas budžeta dokumenti (1994–2006). Daugavpils pilsētas domes nublicētie materiāli.
2. "Pašvaldību budžeta gada pārskati (1995–2006)." [http://bp.kase.gov.lv/bp\\_pub/2006/gp.php](http://bp.kase.gov.lv/bp_pub/2006/gp.php) (2007.01.12.)
3. Pašvaldību finanšu informācijas grāmata (1999). Rīga: LR Finanšu ministrija.

4. Rešina, G. (2003) Latvijas Republikas budžets: vakar, šodien, rīt. Rīga: Biznesa Augstskola "Turība".
5. Vanags, E. (2005) Pašvaldību darbība un attīstība. Rīga: LU Akadēmiskais apgāds. Latvijas Pašvaldību savienība.

Iesniegts 2008. 16. 05.

### **Analysis of Basic Budget of Daugavpils Municipality as the Budget of the Biggest City in Latgale Region in the Context of Budgets of Latvian Municipalities**

#### **Summary**

The budget and its formation – is an issue that concerns everyone nowadays. One of the most important issues is the problem of local government budgets, which reflects the income of municipalities and their expenditures. Every member of municipality feels the effect of the local budget; that is why it is necessary to reveal the regularities and problems connected with revenue collection, as well as its optimal distribution.

The aim of the research is the study of Daugavpils basic budget as the budget of the biggest city in Latgale region and the analysis in the context of budgets of Latvian municipalities. The aim also determines the tasks of work: to research the basic budget of Daugavpils municipality in the period from 1995 to 2006: features of income formation and allocation of funds, as well as to define development trends of Daugavpils municipality budget in comparison with other basic budgets of Latvian municipalities. After having evaluated the situation in the income area it is possible to see that the share of tax and non-tax income in Daugavpils municipality during the whole period of the research is bigger than in Latvia on average, which shows the financial capacity of the municipality, the ability to earn funds for financing their activity. In its turn, the share of received payments is lower than the average level in Latvia, which shows that Daugavpils municipality is less dependent on the state allocated subsidies than in other Latvian municipalities on average. While analyzing two main flows of expenditure in the basic budget of the municipality – expenditure of the social sector and the national economy, it becomes obvious that the expenditure of the social sector in Daugavpils basic budget exceeds the indicator given in Latvia, which again gives evidence of Daugavpils municipality's investment in funding the social sector. The share of expenditure of the national economy is fluctuating, though for the last few years the predominance of this expenditure is obvious and it is connected with increasing investment in the sector of national economy made by the municipality.

**Key words:** local government budgets, revenues, expenditures, subsidies, special purpose grants, equalization fund of municipal finances.

## LATVIJAS FINANŠU SEKTORA AKTUALITĀTES UN TO IETEKME UZ TAUTSAIMNIECĪBAS ATTĪSTĪBU

Vairumam jauno Eiropas Savienības dalībvalstu ir raksturīgs straujš izaugsmes temps, taču ievērojama kredītu ekspansija, nekustamo īpašumu tirgus attīstība un iedzīvotāju dzīves kvalitātes uzlabošanās reizēm var radīt arī nevēlamas sekas – tautsaimniecības destabilizāciju, ko pēdējā laikā arvien asāk izjūt arī Latvijas ekonomika – strauji pieaug un nemazinās inflācijas temps, būtisks ir importa pārsvars pār eksportu, novērojams straujš ārējā parāda pieaugums. Papildus šiem procesiem ar dažāda veida riskiem saskaras finanšu sektors – iedzīvotāju un uzņēmumu pieaugošā maksātspēja, valūtas riski, nekustamo īpašumu tirgus recesijas draudi. 2007. gadā minētie procesi sasniedza noteikta maksimuma pakāpi, kas jau tuvākajā nākotnē tiks izvērtēt turpmākās attīstības perspektīvas un domāt par stabilu valsts tautsaimniecības attīstību ilgtermiņā, kā arī ieviest pasākumus negatīvo seku mazināšanai.

Pētījuma mērķis ir finanšu sektora aktualitāšu izpēte un analīze, kas nosaka arī pētījuma uzdevumus: izpētīt riskus, kas mūsdienās raksturīgi banku sektoram un Latvijas ekonomikai kopumā saistībā ar straujo kredītu ekspansiju un nekustamo īpašumu tirgus attīstību, kā arī noskaidrot valsts izaugsmes iespējamās negatīvās sekas. Kopumā varam secināt, ka ir apzinātas šibrīža Latvijas ekonomikas aktuālākās problēmas, tiek veikti pasākumi situācijas uzlabošanai, par prioritāti nosakot valsts tautsaimniecības attīstību ilgtermiņā.

**Atslēgas vārdi:** finanses, kredīts, riski, inflācija, nekustamo īpašumu tirgus, tautsaimniecības attīstība.

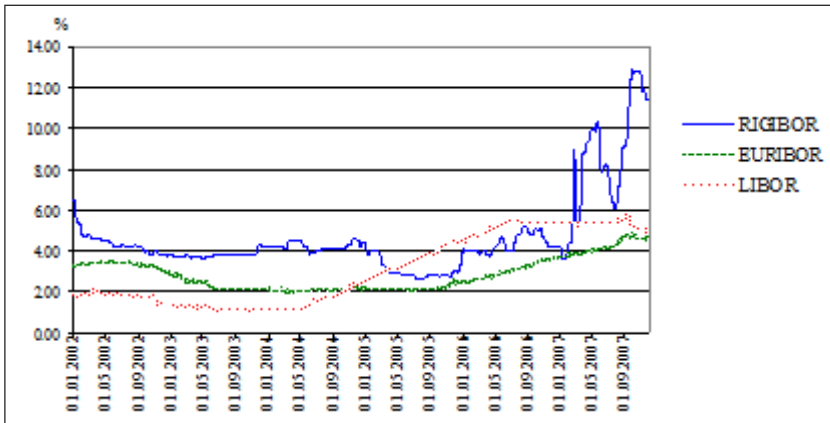
Latvija pēdējos gados ir viena no visstraujāk augošajām ES dalībvalstīm, izceļoties arī jauno dalībvalstu vidū ar izaugsmes tempu. No 1996. gada līdz 2000. gadam Latvijas iekšzemes kopprodukta gada pieaugums vidēji bija 5%, no 2001. gada līdz 2005. gadam tas jau pārsniedza 8%, bet pēc 2006. gada tas jau pārsniedza 10% līmeni. Latvijas attīstība pēdējos gados ir bijusi acīmredzama, tomēr 2007. gads paliks vēsturē kā samērā lielu pārmaiņu gads. Jau gada sākums iezīmējās ar būtiskām izmaiņām finanšu sektorā – strauji pieauga latu kredītu procentu likmes, kas bija pirmais, bet ne pēdējais signāls būtiskām izmaiņām banku darbībā. Pēdējos gados arvien biežāk finanšu speciālisti uzsvēra, ka Latvija ir maza un atvērta ekonomika, kas ir jūtīga uz ārējiem un iekšējiem notikumiem un var tieši



ietekmēt kredītu procentu likmes. Protams, procentu likmju cikliskums ir ierasta parādība jebkurā valstī, tomēr atjaunotās Latvijas neilgajā finanšu vēsturē šīs izmaiņas sevi pieteica samērā negaidīti. Iemesls tām bija pavisam vienkāršs – baumas par iespējamo lata devalvāciju, kas rosināja latu īpašniekus tos pārdot jeb, precīzāk, steidzami mainīt pret eiro valūtu, lai nezaudētu savu ietaupījumu vērtību. Savukārt aizņēmējiem tas lika izvēlēties kredītus tieši latos, jo, aizņemoties eiro valūtā, pastāvētu bažas par lielākas naudas summas atgriešanu, līdz ar lata vērtības samazināšanos. Tā rezultātā būtiski samazinājās latu daudzums apgrozībā, un to pilnīga trūkuma dēļ bankas bija spiestas nacionālo valūtu aizņemties, kas savukārt noveda pie turpmākā latu procentu likmju kāpuma. Faktiski šis process ilga visa gada garumā.

Lielākoties procentu likmju kāpums tautsaimniecībā izraisa papildus izmaksas, neplānotus izdevumus, kas lielākā vai mazākā mērā ir paredzami. Latvijas pievienošanās Eiropas Savienībai veicināja aizņēmējos pārlieku lielu optimismu, vērtējot savus nākotnes ieņēmumus, maksātspēju, uzņēmumu attīstības iespējas, kā rezultātā notika straujā kredītu ekspansija, kas raksturīga arī citām jaunajām ES valstīm. Attīstījās hipotekārā kredītēšana. Šobrīd banku izsniegto kredītu apjoms jau vairāk nekā divas reizes pārsniedz pieņemto depozītu apjomu. Pēdējo gadu laikā kopējais mājāsaimniecību parāds ir dubultojies – no 20% pret IKP 2004. gada beigās līdz aptuveni 40% no IKP 2006. gada beigās. Patērētāji jūtās droši par savām kredītspējām, kā rezultāts ir arī pieaugošā inflācija, kas joprojām ir viena no asākajām Latvijas ekonomikas problēmām un kuras līmeņa pazemināšana ir daudzu valsts struktūru uzdevums.

Šobrīd, arī jauno dalībvalstu attīstības rezultātā, Eiropas Savienības tautsaimniecība atrodas ekonomiskā uzplaukuma fāzē, kas nozīmē to, ka Eiropas Centrālā banka (ECB) paaugstina procentu likmes. Tomēr šis paaugstinājums eiro valūtā ir mazāk straujš un paredzamāks, nekā tas ir latos, kur kredītu procentu likmes pašlaik pārsniedz eiro likmes vairāk nekā divas reizes. Bankas par pamatu aizdevumu procentu likmju noteikšanai izmanto starpbanku noteiktās procentu likmes, tādējādi lata likmes pašlaik piedzīvo vislielāko pieaugumu kopš 1999. gada, kad starpbanku lata naudas tirgus indeksa RIGIBOR likme pārsniedza 11%, kā arī tā ir augstākā pēdējo 6 gadu laikā, pārsniedzot pat 12% robežu (sk. 1. attēlu). Optimistiski varētu paredzēt, ka, mazinoties iedzīvotāju vēlmei aizņemties salīdzinoši dārgos naudas līdzekļus, jau nākamā gada pirmajos mēnešos, līdz ar kredītēšanas tempu samazināšanos, likmei vajadzētu nedaudz samazināties.



1. att. Naudas tirgus likmes 3 mēnešu termiņam (lati, eiro, ASV dolāri)

Avots: [www.bank.lv](http://www.bank.lv) (procentu likmju pārskats)

Procentu likmju paaugstinājums ir ietekmējis straujo aizņemšanos, un šis varētu būt uzskatāms par labu instrumentu, lai nepieļautu Latvijas ekonomikas pārkāršanu, lai gan lielākoties no šīm izmaiņām cieš bankas aizdevumu maksātāji. Rezultātā iezīmējas nelabvēlīga tendence – Latvijā palielinās maksātnespējīgo iedzīvotāju skaits. Vairākumu Latvijas iedzīvotāju no bankrota šķir viena mēnešalga, tai laikā kad vidusmēra ASV iedzīvotāju no bankrota šķir trīs mēnešalgas. Uz pārdomām rosina arī statistika no kaimiņvalsts Igaunijas, kuras pēdējo gadu attīstības līmenis ir bijis līdzīgs Latvijai – pagājušajā gada astoņos mēnešos nelikvīdo kredītu apjoms bija vairāk nekā trīs reizes mazāks. 2007. gadā kopš tā sākuma līdz augusta beigām laikā neatmaksāto kredītu apjoms ir pieaudzis gandrīz divas reizes.

Lai vismaz daļēji risinātu maksātspejas jautājumu, aktuālākais solis daudziem aizņēmējiem šķiet aizdevumu pārformēšana uz eiro valūtu, kas savukārt bankām papildus kredītriskam rada valūtas risku. Tomēr par vispārēju iedzīvotāju maksātnespēju runāt ir pārāgri, situāciju drīzāk varētu raksturot ar maksājumu kavējumu draudiem.

Tomēr Latvijas kā jaunās Eiropas Savienības dalībvalsts situācijā no procentu likmju kāpuma cieta ne tikai kredītņēmēji. Strauji attīstoties nekustamā īpašuma tirgum, liels skaits uzņēmēju iesaistījās spekulatīvajos darījumos ar tiem. Procentu maksājumu pieaugums sadārdzināja darījumu izmaksas, bez tam faktiski zudušas cerības par turpmāko šī tirgus attīstību tik pat straujā tempā. Latvijai 2005. un 2006. gadā ir raksturīgs viens no straujākajiem nekustamo īpašumu cenu pieaugumiem Eiropas Savienībā.

Atkārtojot jau iepriekš minēto cikliskās attīstības principu, varēja paredzēt, ka tas nevar notikt pastāvīgi. Viens no populārākajiem un bīstamākajiem uzskatiem ir tas, ka nekustamo īpašumu cenas nepiedzīvo kritumus, jo cilvēkiem vienmēr būs nepieciešams mājoklis, arvien jauni uzņēmēji vienmēr attīstīs uzņēmējdarbību. Pasaules prakse rāda, ka straujam nekustamo īpašumu cenu pieaugumam, īpaši, kas attiecas uz mājokļiem, seko vērtības kritums, kas var ilgt daudzus gadus. Piemēram, ASV cenas samazinājās pēc 1979. gada, atgriežoties tā gada līmenī tikai pēc 8 gadiem, bet 1987. gada virsotni atkārtoti sasniedza pēc 13 gadiem. Lielbritānijā, kur lielākā cenu korekcija bija pēc 1988.gada virsotnes, šajā līmenī reālās cenas atgriezās tikai pēc 13 gadiem. Japānā nekustamo īpašumu situācija ir vēl sāpīgāka, jo zemes cenas, kas tur ir populārākais nekustamā īpašuma indikators, piedzīvoja pārmērīgu pieaugumu 80.gadu beigās, kam sekoja 15 gadu lejupslīde, līdz pagājušajā gadā situācija stabilizējās. Piedevām, reālās cenas atrodas tikai 45% līmenī no tām, kādas tās bija 1990. gadā.

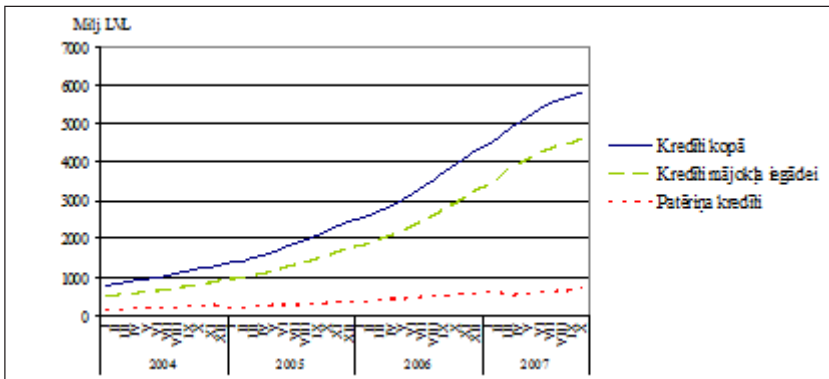
Faktoru, kas ietekmē nekustamo īpašumu tirgus aktivitāti ir daudz: to cenas, tirgus piesātinātības līmenis, jaunbūvju kapacitāte, iedzīvotāju dzīves līmenis utt., taču tāpat kā daudzās citās valstīs, arī Latvijā viens no galvenajiem iemesliem nekustamā īpašuma cenu pieaugumam bija kreditresursu pieejamība. Saprotams, ka kredītu dārdzība pašlaik ir viens no iemesliem nogaidošai pozīcijai, zināmai stagnācijai šajā tirgū. Papildus jāatzīmē, ka Latvijā nekustamā īpašuma tirgus ir tikai attīstības sākumā – notiek tirgus veidošanās, sakārtošanās un izaugsme, kas tik īsā posmā nevar stabilizēties. Piecpadsmit gadi ir pārāk īss laika posms sakārtota un stabila tirgus mehānisma izveidei jaunā valstī, bez tam tikai salīdzinoši nesen ir izveidota un ieviesta īpašumtiesības sakārtojošā sistēma – Zemesgrāmata. Līdz ar minēto, var secināt, ka krituma posms nekustamā īpašuma tirgū, ja tas iestāsies, nevarētu būt īpaši ilgš un lielus zaudējumus nesošs, kā arī visdrīzāk tas ietekmēs tieši otreizējo mājokļu tirgu un uzņēmumus, kas nodarbojas ar spekulatīvajām darbībām šajā tirgū.

Tai pašā laikā vienas no lielākajām Latvijas problēmām – inflācijas – augstais līmenis lika reaģēt arī valdībai, kas izstrādāja līdz šim nebijušu pasākumu plānu stabilai tautsaimniecības ilgtermiņa attīstībai.

Latvijas tautsaimniecība pēdējos gados ir strauji attīstījusies, taču vienlaikus ir saglabājusies arī nelīdzsvarotība. Par to liecina arvien pieaugošā inflācija, būtisks importa pārsvars pār eksportu, straujais ārējā parāda pieaugums un ievērojama kredītu ekspansija – Latvijas iedzīvotāju patēriņš ir viens no augstākajiem vēsturē – tiek uzlabotas, iegādātas un būvētas dzīvojamās platības, pirktas sadzīves iekārtas, automašīnas. Tā rezultātā Latvijas

valdība 2007. gada pirmajā ceturksnī apstiprināja pasākumu plānu valsts makroekonomiskās situācijas stabilizēšanai, tā saukto inflācijas apkarošanas plānu. Par plāna darbības mērķiem tika izvirzīts samazināt kredītēšanas pieauguma tempu, ierobežot spekulatīvos darījumus ar nekustamajiem īpašumiem, izvairīties no valsts budžeta deficīta, veidojot to nākotnē ar profīcītu. Arī Latvijas Bankas galvenais uzdevums – saglabāt cenu stabilitāti valstī – nozīmē labvēlīgus makroekonomiskos apstākļus tautsaimniecības ilgtermiņa attīstībai. Kā redzams, formulējumi var būt dažādi, bet galvenā doma ir ļoti līdzīga – veicināt ekonomikas attīstību ilgtermiņā.

Minētie pasākumi nenoliedzami ir atstājuši efektu. Kredītēšanas temps privātpersonām mājokļa iegādei 2007. gada beigās acīmredzami bija sācis kristies (sk. 2. attēlu). Banku jaunā kredītpolitika, kas veidota saskaņā ar pretinflācijas plānu, kopumā samazinājusi aizdevumu skaitu un kopējo apjomu. Iespējams, tas veicinās arī nodokļu iekasēšanas sistēmas drīzāku sakārtošanu, jo bez oficiāliem un pierādāmiem ienākumiem saņemt kredītus iespējas ir arvien mazākas, tai pašā laikā tas varētu veicināt lielāku patēriņa kredītu attīstību, īpaši nebanku iestāžu vidū.



2. att. Mājsaimniecībām izsniegtie kredīti (latos un ārvalstu valūtā)

Avots: [www.bank.lv](http://www.bank.lv) (iekšzemes izsniegto kredītu pārskata tabulas)

Noteiktus kredītēšanas ierobežojumus ieviesušas arī kaimiņvalstis, līdz ar ko var prognozēt, ka Baltijas valstīs kredītu krīzes rezultātā iestāsies kredītēšanas apjoma un nekustamā īpašuma tirgus aktivitātes samazināšanās. Būtisku ieguldījumu kredītēšanas sistēmas uzlabošanā varētu dot Kredītu reģistrs, kura darbība tiks sākta 2008. gadā. Tā ir informācijas sistēma, kurā tiks apkopota, centralizēti uzkrāta un glabāta informācija par aizņēmējiem un viņu saistībām, ar mērķi normatīvajos aktos noteiktajā

kārtībā sniegt informāciju Kredītu reģistra dalībniekiem, kas ir visas Latvijā reģistrētās bankas, to meitassabiedrības, apdrošinātāji un tml. Faktiski tās būs esošā Parādnienu reģistra paplašinātas iespējas, kam viennozīmīgi būtu jādisciplinē aizņēmēji, kuru saistības pašlaik nav iespējams fiksēt, un tādā veidā kredītpējas novērtējums ne vienmēr ir adekvāts. Bez tam tas liks daudziem klientiem veidot nopietnāku attieksmi pret savu kredītvēsturi, jo tā būs pieejama visām finanšu iestādēm. Līdz ar to paredzams, ka Kredītu reģistram būtu bremsējoši jāietekmē aizdevumu ņemšanu un jāmazina kredītēšanas tempus Latvijā, respektīvi, tam būtu jāpiebremzē arī inflācijas tempi. Pašlaik bankām trūkst informācijas par potenciālo aizņēmēju reālo kredītpēju, jo dati par jau esošajiem kredītiem tiek saņemti tikai no paša klienta sniegtās informācijas.

Pie esošajiem attīstības tempiem reģistra ieviešanai varētu būt pozitīvs efekts, tomēr šādiem pasākumiem nekādā gadījumā nevajadzētu ietekmēt uzņēmējdarbības kredītēšanu. Kā zināms, neveidojot jaunas ražotnes, neattīstot inovācijas, neveicinot eksportu, valsts attīstību uzlabot būs sarežģīti, taču tam ir nepieciešams finansējums, kas bez banku starpniecības nav iedomājams. Tāpēc būtu jāveicina labvēlīgāki apstākļi tieši uzņēmējdarbībai, bet ierobežojošie pasākumi jānovirza uz spekulatīvajiem darījumiem ar nekustamajiem īpašumiem. Banku izsniegto kredītu struktūra liecina, ka līdz šim lielākā daļa no kopējiem aizdevumiem tika izsniegta mājsaimniecībām, no kuriem trīs ceturtdaļas izsniegti mājokļa iegādei, kas bija visstraujāk augošā kredītu grupa. Turpretī komerciālo un industriālo kredītu īpatsvars ir attiecīgi 20,4% un 13,7%, un no kopējiem kredītiem tikai 7,2% ir izsniegti apstrādes rūpniecībai. Lielākā daļa investīciju ir ieplūdusi finanšu starpniecībā, tirdzniecībā un operācijās ar nekustamo īpašumu. Tāpēc iestājās periods, kad bankām jāizvērtē, kādas nozares ir perspektīvas Latvijas tautsaimniecībai, kur turpmāk ieguldīt finanšu resursus. Viennozīmīgi ir skaidrs, ka turpmākā minēto nozaru finansēšana valsts tautsaimniecībai vērā ņemamu labumu nesniegs. Bez tam ir laika jautājums, cik ilgi spēs noturēties pašlaik aktīvās nozares – kokapstrāde, mēbeļu ražošana, lauku tūrisms, izklaide un tml.

Būtu svarīgi, ka cenu līmenis pieaug atbilstoši tam, kā attīstās tautsaimniecība, neradot risku, ka šī brīža pieprasījums un patēriņš tiek saistīts ar pārsteidzīgiem nākotnes ienākumu un valsts ekonomiskās attīstības vērtējumiem. Konkrēta inflācijas rādītāja sasniegšanu nevajadzētu uzskatīt par pašmērķi, tomēr šī rādītāja samazināšana ir nepieciešama jau tuvākajā nākotnē. Tikai tad pastāv iespēja runāt par turpmāko valsts attīstību ilgtermiņā, lai gan, pašreizējā situācija drīzāk norāda uz to, ka augstais inflācijas līmenis būs aktuāls vēl vismaz nākamo gadu.

### Izmantotā literatūra

1. Bailey L. International house buyers experience Global Cooling. <http://www.knightfrank.com/ResearchReportDirPhase2/10876.pdf> (15.11.2007.)
2. Hauka, E. Solis līdz bankrotam. [http://lv.lv/index.php?menu\\_body=DOC&id=147952&menu\\_left=LAIDIENS&PHPSESSID=72c9b67b1577bbdcdb078abd12a486b2](http://lv.lv/index.php?menu_body=DOC&id=147952&menu_left=LAIDIENS&PHPSESSID=72c9b67b1577bbdcdb078abd12a486b2) (04.12.2007.)
3. Igaunijā palielinās laikā neatmaksāto kredītu apjoms. <http://www.financenet.lv/zinas/arvalstis/article.php?id=167112> (14.11.2007.)
4. Vanags, R. Akls azarts vai piesardzība. <http://www.bank.lv/lat/main/all/pubrun/avrev/avrev/207/vanags/> (28.11.2007.)

Iesniegts 2008. 16. 05.

## Topicalities of Latvian Finance Sector and its Impact on Development of the National Economy

### Summary

Rapid pace of development characterizes most new member states of the European Union. Rapid credit expansion, development of real estate market and improvement of residents' life quality sometimes can lead to unfavourable sequences – such as destabilization of the national economy, which Latvian economy has started experiencing recently, the rate of inflation is rapidly growing and is not decreasing, the import prevalence over the export is essential, obvious swift increase of the external debt. In addition to these factors the finance sector faces different kinds of risk – increasing insolvency of residents and enterprises, currency risks, threat of recession at the market of real estate. In 2007 the processes mentioned above reached their maximum level, which in the nearest future will make people evaluate perspectives of development and think about stable development of the national economy in the long term, as well as implement measures for decreasing negative effect.

The aim of the research is the study and analysis of topicalities of the finance sector. The aim of the research has determined the tasks of the work: to study risks that are characteristic of the banking sector and the Latvian economy on the whole nowadays, in connection with a rapid expansion of credits and development of the real estate market, as well as to characterize negative effect of the state development. In general it is possible to conclude that the most topical problems characteristic of the Latvian economy are distinguished, the measures for improving the situation are introduced with the priority given to the development of the state economy in the long term.

**Key words:** finances, credit, risks, inflation, market of real estate, development of the national economy.

## **ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЛИЧНЫХ ПОТРЕБЛЕНИЙ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)**

Потребление, рассмотренное во взаимосвязи с располагаемым доходом, является существенным фактором не только жизни индивидуума, но развития общества, стимулируя деятельность людей, в том числе предпринимательство и производство. Усиление данной функции в высокоразвитых обществах определяет актуальность проведения эмпирических исследований потребления как в богатых, так и менее зажиточных странах, какими являются большинство новых членов Евросоюза.

Цель данной статьи показать, какова материальная ситуация в латвийских домохозяйствах и какие основные изменения произошли в их потребительских расходах после вступления страны в Евросоюз, а также выяснить, какие основные факторы определяют выбор потребителей и какие формируются приоритетные направления использования возрастающих доходов домохозяйств в условиях интегрированной Европы.

### **Финансовая ситуация в латвийских домохозяйствах**

Начнем с официальных данных по средней заработной плате нетто занятых по Латвии. В 2006 году этот показатель увеличился с 188 Ls до 275 Ls с января по декабрь. В 2007 году средняя заработная плата возросла с 251 Ls в январе до 345 Ls в декабре. В 2008 году с 325 Ls в январе до 358 Ls в июне (Darba samaksa 2008). Причём в общественном секторе зарабатывали больше, чем в частном. Самый высокий показатель заработной платы был в Риге и её районе. Далее шли Курземе, Земгале, Видземе. Самый низкий показатель средней заработной платы был в Латгалии. Выше средней по Латвии зарплата была только в Риге и близлежащих районах, а в остальных районах Латвии зарплата была ниже средней по Латвии. Однако, и стоимость проживания в столице Латвии выше.

Как мы видим из таблицы 1, изменения в структуре расходов домохозяйств, прежде всего, видны в некотором уменьшении доли расходов на питание и связь к 2007 году. Возросла доля расходов на транспорт, здоровье, одежду и обувь, отдых и культуру.

## 2. daļa

Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana

Таблица 1.

### Структура расходов потребления домашних хозяйств в процентах

Расходы	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Продукты	30.6	31.0	28.1	<b>25.5</b>
Жильё	12.6	12.0	12.2	<b>10.2</b>
Транспорт	11.9	11.6	13.1	<b>15.5</b>
Связь	6.6	6.1	6.1	<b>5.2</b>
Обустройство жилья	5.1	5.5	5.8	6.2
Здоровье	3.9	3.9	3.7	4.9
Одежда и обувь	7.2	7.8	7.7	8.6
Отдых и культура	6.2	6.7	7.5	8.2
Другие	15.9	15.4	15.8	15.7

Источник: Iedzīvotāji un sociālie procesi 2008

Уровень удовлетворения потребностей жителей страны определяет финансовая ситуация, в которой находятся домашние хозяйства. Сравним её с Литвой и Польшей.

Таблица 2.

### Оценка финансовой ситуации в домохозяйствах, %

Оценка финансовой ситуации	Латвия	Литва	Польша
<i>Очень скромная – не хватает денег даже на необходимое</i>	8.7	6.6	10.4
<i>Скромная – нам нужно каждый день вести хозяйство очень экономно</i>	30.2	27.6	32.4
<i>Средняя – денег хватает на ежедневные расходы, хотя надо вести хозяйство экономно</i>	52.3	54.5	49.0
<i>Ситуация хорошая – денег хватает на многое без особой экономии</i>	8.1	10.6	7.7
<i>Очень высокий уровень</i>	0.7 100	0.7 100	0.3 100

Источник: Nikitina 2008

По результатам выше названного исследования (таблица 2) можно сделать вывод, что в настоящее время в латвийских домохозяйствах денежная ситуация различная:

- не во всех домохозяйствах достаточно денег даже на удовлетворение основных потребностей.
- большинство опрошенных указали, что имеют среднее финансовое положение – когда хватает на ежедневные расходы, но для



крупных покупок нужно долго откладывать. В Латвии более половины (52%) опрошенных финансовую ситуацию своего домохозяйства оценили как хорошую, что схоже с Литвой, Польшей (таблица 2). В целом, люди привыкли чувствовать себя хорошо в своей стране. Наиболее скромно (не хватает денег им даже на самое необходимое) живут следующие слои населения: сельские жители, пенсионеры и люди, живущие на пособие от государства. Среди них высок удельный вес респондентов со средним и ниже среднего образованием. Отсюда существует тенденция сельского населения переезжать работать в город или уезжать за рубеж. Пенсионеры традиционно страдают из-за недостатка средств. Это связано с ростом цен (в том числе на лекарства и медицинские услуги). Людям пожилого возраста наиболее необходима забота со стороны окружающих ввиду старения их организма.

Почти 1/3 часть опрошенных на селе и в малых городах оценили финансовую ситуацию своего домохозяйства как скромную, когда есть деньги только, чтобы существовать и для этого нужно каждый день вести свое хозяйство очень экономно. Среди них почти 39% - это люди, живущие за счет пенсий и пособий, и более половины респондентов с уровнем образования ниже среднего.

Домохозяйства, имеющие очень скромную финансовую ситуацию, представлены во всех возрастных группах. Наибольший процент такой оценки наблюдается в группе 65 лет и более (в группе пенсионеров), примерно в два раза выше. Среди трудоспособного населения наблюдаются две возрастные группы: 45-54 года и 25-34 года. В них наблюдается очень высокий уровень доходов. Очень скромно оценивает свой доход группа 35-44 года.

Очень высоко оценивает свой доход домохозяйства работающих людей, имеющих высшее образование, и живущих в портовых городах этих трёх государств, но таких домохозяйств очень мало.

### **Расходы латвийских домохозяйств**

Важным событием в жизни латвийского общества, а также Литвы и Польши, было вступление в Евросоюз (01.05.2004). Цены возросли на многие товары и услуги после этой даты, в том числе на продукты питания и коммунальные услуги. Эта тенденция сохранилась и до 2008 года. Рост минимальной потребительской корзины на одного жителя Латвии с 2006 по 2008 год поднялся с 111.97 Ls с января 2006 до 167.69 Ls

в октябре 2008 года (Iztikas minimums 2008). Этот факт оказал влияние и на домохозяйства. Чтобы узнать мнение представителей разных домохозяйств относительно этого явления, в анкеты были включены вопросы об изменении уровня расходов в их домохозяйствах на основные виды товаров и услуг в 2004–2005 годах, по сравнению с предыдущим периодом.

Опрос латвийских домохозяйств показал, что после расширения Евросоюза (ЕС) их расходы возросли на все основные виды товаров и услуг, но больше всего, во-первых, на содержание жилья и продукты питания (отметили более 70% опрошенных), во-вторых, на услуги (отметили 50%). В новых условиях и в связи с ростом инфляции каждый 4-ый опрошенный отметил, что меньше остается денег на благоустройство жилья, а каждый 5-ый опрошенный отметил, что и на одежду и обувь. Нужно отметить, что в Латвии в первые годы вступления в ЕС рост цен был менее значительным, чем в середине 2008 года, когда некоторые эксперты считали её уровень до 20 процентов. Официально в Латвии годовая инфляция составила в 2004 году 6,2%, в 2005 году – 6,7%, в соседней Литве соответственно – 1,2% и 2,6%.

### **Факторы, влияющие на выбор продуктов питания потребителя**

Поведение потребителя на рынках товаров и услуг определяют многие объективные социально – экономические процессы. Несомненно, что в последние годы важнейшим событием, оказывающим влияние и на покупателей стало расширение Евросоюза. Однако на едином европейском рынке, включающим около 493 миллионов потребителей, продолжают функционировать 27 национальных “мини-рынков”, часть из них (в основном это новые страны – члены ЕС) еще недостаточно изучены, так как они недавно стали всесторонне интегрироваться во внешний рынок ЕС.

Одной из важнейших задач остается также выяснить те аспекты, которые кажутся важными покупателям (домохозяйствам) конкретного “мини-рынка” и которые определяют выбор потребителей новых стран Евросоюза на определенные товары и услуги.

Таблица 3.

**Факторы, влияющие на выбор продуктов питания потребителем,  
в зависимости от возраста, %**

Покупая продовольствие, обращают внимание на:	<24	25 – 34	35 – 44	45-54	55-64	>65	Итого
Цену	82.9	76.2	84.0	83.9	85.3	84.6	82.4
Марку продукта	26.8	28.6	26.7	22.6	14.7	30.8	25.2
Местный ли это продукт	41.5	52.4	48.0	45.2	35.3	61.5	47.2
Состав продукта	46.3	42.9	37.3	43.5	50.0	23.1	41.2
Срок годности для потребления	39.0	47.6	57.3	64.5	64.7	38.5	53.5
Упаковка, если есть	7.3	4.8	5.3	3.2	8.8		5.0
Генетически модифицированный ли это продукт	12.2	14.3	12.0	9.7	8.8	3.8	11.0
Ни один из вышеперечисленных факторов		1.6					0.3

*Источник: Nikitina 2008*

Половина и больше потребителей (домохозяев), покупая продовольственные товары, обращают внимание на следующее: в первую очередь – на цену, во вторых – на срок годности продукта, в третьих – на место производства (откуда) и в четвёртых – на состав продукта.

Ещё мало внимания уделяется марке продукта (бренда), а много – цене.

Особенно активны в поисках дешёвых продуктов – неработающие пенсионеры. Это обусловлено избытком свободного времени для поисков и недостаток пенсии. Также немаловажна привязанность данной категории потребителей к собственному садовому участку в городе и к куску земли в сельской местности. Более расчетливы женщины так как большинство связаны с ежедневным приготовлением пищи и закупкой продуктов в семье.

Местный ли это продукт? Интересует почти каждого второго в крупных городах опрошенного покупателя продовольственных продуктов, почти 2/3 людей с высшим образованием и в возрастной группе 65 и более лет, одинаково мужчин и женщин.

Менее важными факторами на рынке продовольствия являются: упаковка продукта, генетически модифицированный ли это продукт. Последний аспект указывает на недостаточную информированность среднего потребителя в вопросах о генетически модифицированных

## 2. daļa

*Finanšu nodrošinājums un reģiona sociāli ekonomiskās attīstības prognozēšana*

продуктах, ибо в возрастной группе 25-34 года важным этот аспект выбора продовольствия считают 14%, с высшим образованием – 13% опрошенных (таблица 4).

Таблица 4.

### **Факторы, влияющие на выбор продуктов питания потребителями, в зависимости от пола и образования респондента, %**

Покупая продовольствие, обращают внимание на (%):	Пол		Образование			
	Мужчины	Женщины	Образование ниже среднего	Среднее	Высшее	Всего
Цену	77.2	86.7	92.0	82.0	78.8	82.4
Марку продукта (бренд) Местный ли это продукт	27.2	23.7	16.0	24.1	36.2	25.2
Состав продукта	47.1	47.3	44.0	44.7	61.7	47.2
Срок годности для потребления	36.0	45.5	32.0	42.1	40.4	41.2
Упаковка, если есть	56.6	50.9	32.0	56.1	51.1	53.5
Генетически модифицированный ли это продукт	5.1	4.8	8.0	5.3	6.4	5.0
Ни на один из указанных факторов		0.6		0.4		0.3

*Источник: Nikitina 2008*

### **Жилищные условия домохозяйств**

В иерархии потребностей людей жильё занимает второе место, а степень удовлетворенности своими жилищными условиями служит важным показателем качества жизни населения страны.

Общие данные, отражающие мнения домохозяйств о своих жилищных условиях и намерениях их изменить свидетельствуют о том, что почти половина жителей не совсем довольны своим жильём. Около половины жителей Латвии и Литвы вложили бы деньги в улучшение своих жилищных условий, после того, как они бы у них появились. Это в основном относится к жителям малых городов и сельской местности. В больших городах процент домохозяйств довольных своими жилищными условиями в два раза больше чем процент недовольных. Около 40 процентов хотели бы поменять свои жилищные условия.

### Приоритетные направления использования возрастающих доходов латвийских домохозяйств в условиях интегрированной Европы

Для развития местного общества и предпринимательства интересным является вопрос о намерениях домохозяйств потратить свои финансовые средства в случае значительного роста их доходов (таблица 5).

Таблица 5.

#### Использование улучшения финансового положения в случае значительного роста доходов в домохозяйствах, %

Использование улучшения финансового положения	Латвия	Литва	Польша
На улучшение жилищных условий	68.8	74.8	56.0
На покупку автомашины	28.5	32.9	24.3
На путешествие	28.5	29.6	26.8
На учебу, повышение квалификации	24.2	18.9	15.2
На улучшение здоровья	42.3	32.6	27.0
На накопление	15.4	13.6	9.5
На покупку/замену электроники (музыкального центра, телевизора, др.)	18.1	35.9	14.0
На изменение стиля жизни	12.4	7.6	6.4
На услуги связанные с содержанием жилья	6.7	8.0	7.5
На другое	3.0	3.3	6.0
Трудно ответить	2.3	1.7	5.3

Источник: Nikitina 2008

В случае значительного возрастания доходов в первую очередь домохозяйства потратили бы деньги:

- на улучшение своих жилищных условий (отметили почти с опрошенных),
- улучшение здоровья,
- на покупку или замену автомашины, на улучшения своего здоровья,
- на путешествия.

Меньше всего латвийские домохозяйства хотели бы потратить дополнительные финансовые средства, в случае их появления, на изменение своего стиля жизни и на услуги, связанные с содержанием жилья. Финансировать свое образование готовы лишь 18.9% Литовских домохозяйств, это на 5.3 процентных пункта меньше чем в Латвии, но на 3.7% больше чем в Польше.

Таким образом, очередность приоритетов показывает, что латвийские домохозяйства дополнительные финансовые средства в случае их появления использовали бы на удовлетворения своих основных потребностей – улучшения условий жилья и повышения его благоустройства с целью приблизиться к стандартам жилья домохозяйств развитых Европейских странах.

Исследования показали, что изменения, которые произошли в среде домохозяйств, связаны со вступлением Латвии в Евросоюз и будут в дальнейшем определяться интеграционными процессами в Евросоюзе. Расходы домохозяйств не соизмеримы с их доходами. Структура расходов домохозяйств с 2004 г. по 2007 г. менялась незначительно, но цены возросли существенно.

Потребности домохозяйств и в дальнейшем будут определять уровень и структуру потребления, с учетом того, что внутренний долг латвийских домохозяйств и внешний долг правительства в начале 2009 года составлял около 25 млрд. латов.

#### Использованная литература

1. Nikitina V. Changes in Households Expenditure in Lithuania under the Condition of Integrated Europe (the results of an international research). “Verslo ir teises aktualijos. Vilniaus ir verslo kolegija. Mokslo darbai, 2008. T 1. Vilnius, 2008. P. 85–100.
2. Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa pa mēnešiem 2006.–2008. Latvijas statistika 2008. <http://www.csb.gov.lv/csp/content/?cat=2304> (17.12.2008)
3. Iedzīvotāji un sociālie procesi 2000-2007. Latvijas statistika 2008. <http://www.csb.gov.lv/csp/content/?cat=471> (18.12.2008)
4. Iztikas minimums. Latvijas statistika 2008. <http://www.csb.gov.lv/csp/?cat=2646> (18.12.2008).

Заявлено 03.01.2009.

**Changes in the Structure of Personal Consumptions in  
the Transformation Period (Regional Aspect)**

**Abstract**

The results of empiric research of households in Latvia are presented in the article. The estimation of the financial situation of households is given in comparison to Lithuania and Poland at 2006. The possible expenditures of households are forecasted. The statistical information is presented. The preferences of the households in the food purchase are given. The preferences specify food stuff purchase after expansion of European Union.

The expenditure changes in the main kinds of commodities and services at the different types of households were shown. The main factors of consumer spendings were named. It determines the choice of consumers at the food market. The priority ways are described in the case of the income growth in Latvia.

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЛАТВИИ**

После вступления Латвии в Европейский Союз существенные изменения перенесла государственная политика жилья и связанные с ней процессы – приватизация жилых домов и развитие рынка недвижимости. С 2002 года до начала 2007 года на рынке недвижимости были выражены тенденции резкого повышения цен и спроса на недвижимость, а также существенного превышения спроса над предложением. Со второй половины 2007 года по настоящее время ситуация на рынке изменилась – наблюдается сравнительно заметное снижение спроса, снизилось количество сделок, происходит падение цен, что обусловлено совокупностью различных объективных и субъективных факторов определяющих динамику процессов данного рынка.

Цель статьи – дать оценку развития рынка недвижимого имущества в Латвии за последние пять – семь лет, выявить факторы, которые влияют на изменение спроса и цен, и определить тенденции развития рынка недвижимости.

На рынке недвижимого имущества до 2007 года сохранялась очень высокая активность во всех сегментах рынка (жильё, аренда, земельные участки, производственные помещения). Количество сделок в первом полугодии 2006 года (всего 35 367 сделок) существенно превышало количество сделок в первом полугодии 2005 года (28 457), и только немного отставала от второго полугодия 2005 года (37 034). Особенно активные территории по количеству сделок на данном рынке – Рига, Рижский район и отдельные районы Латвии (см. рис.1).

Увеличение количества сделок до 2007 года обосновывается двумя факторами: увеличением строительства частных домов и строительством новых многоквартирных домов.

В Латвии количество построенных квартир в 2006 году было 5865, 2005 году – 3807, 2004 году – 2821. Можно сделать вывод, что с каждым годом жилой фонд увеличивался (см. рис.2).



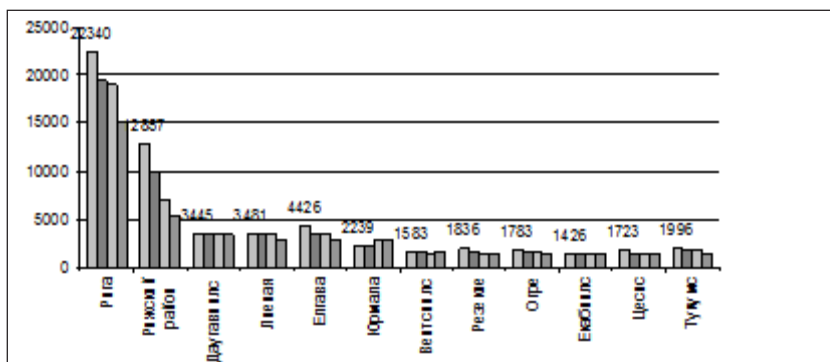


Рис. 1. Количество сделок по недвижимости в городах Латвии, 2003 – 2006 годах

Источник: SIA "Arco Real Estate".

Latvijas Nekustamā īpašuma tirgus pārskats 2006, 1. lpp.

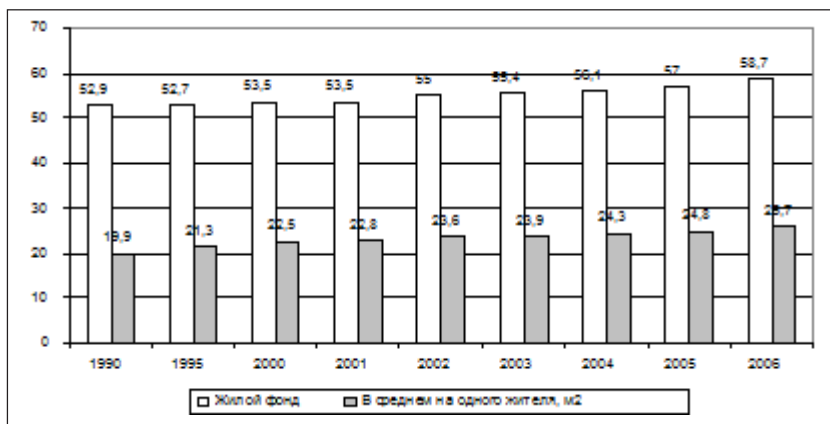


Рис. 2. Жилой фонд в Латвии 1990 – 2006 годах (млн. м² общей площади)

Источник: SIA "Arco Real Estate".

Latvijas nekustamā īpašuma tirgus pārskats 2006. gads, 8. lpp.

Хоть жилой фонд в Латвии с каждым годом увеличивался, однако спрос продолжал превышать предложение. Соответственно стабильное повышение цен на этом рынке было с 2002 года до начала 2007 года. При этом самый большой рост цен наблюдался в 2005 году.

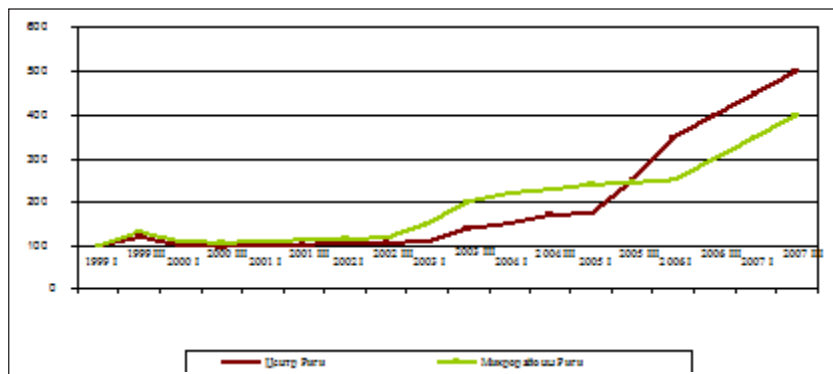


Рис. 3. Динамика цен на квартиры нового строительства в Риге в 1999–2007 г.

Источник: SIA "Nīra fonds". *Dzīvokļu tirgus 2004. gadā*, 28. lpp.

Причиной такого быстрого повышения цен явились следующие пять факторов.

1. Рост Внутреннего валового продукта (см. рис.4.).

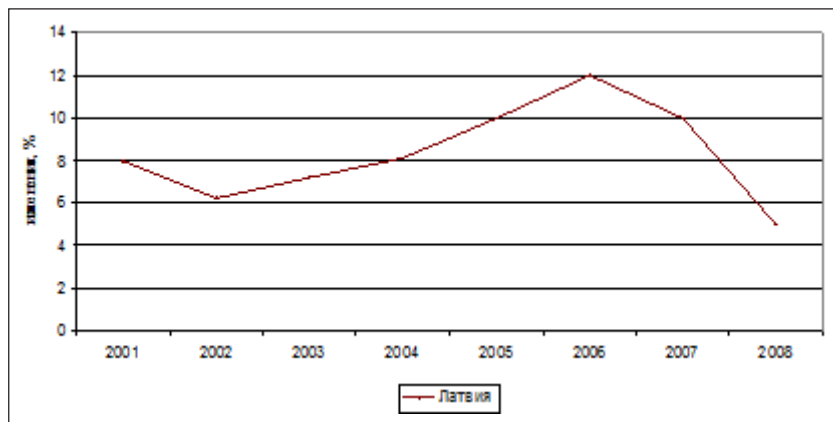


Рис. 4. Рост ВВП Латвии в 2001 – 2008 г.

Источник: рассчитано автором по: "Ziņojums par Latvijas... 2008", 15. lpp.

2. Быстрый рост заработной платы (см. рис.5.)

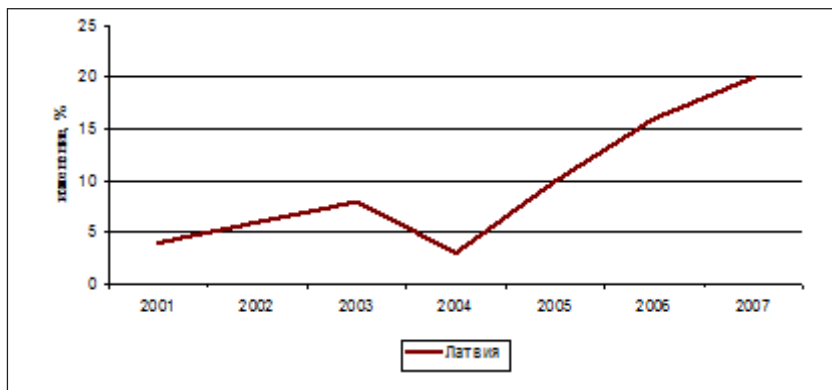


Рис. 5. Рост реальной нетто заработной платы в Латвии в 2001–2007 г.

Источник: рассчитано автором по: “Ziņojums par Latvijas... 2008”, 15. lpp.

3. Либеральная политика кредитования жилья.

Банковские кредиты составляли до 100-120% стоимости жилья, максимальный срок кредита вырос до 40 лет; низкие процентные ставки;

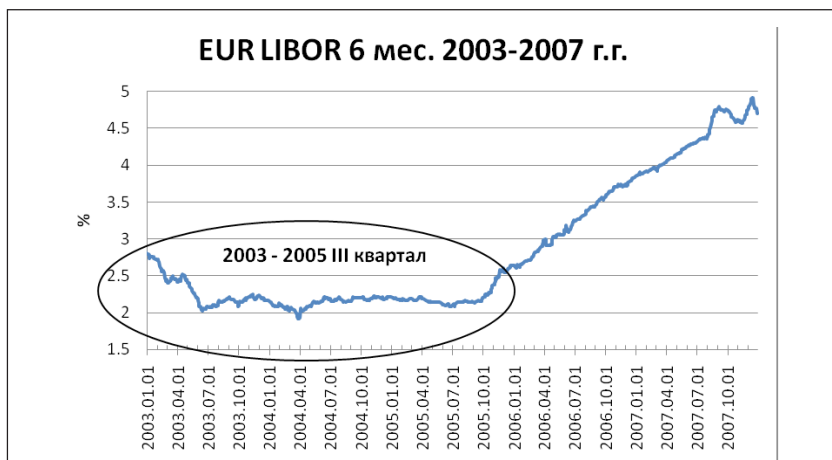


Рис. 6. Динамика банковских процентных ставок в Латвии в 2003–2007 гг.

Источник: SIA “Arco Real Estate” (<http://www.arcoreal.lv/index.php?page=19&lang=lv>)

## 4. Спекулятивные сделки (см. рис.7).

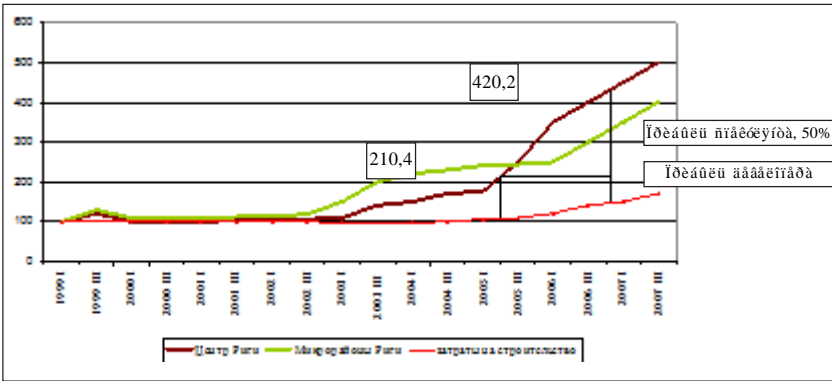


Рис. 7. Изменение цен и затрат на строительство квартир в Латвии в 1999-2007 гг.

Источник: SIA "Nira fonds". Dzīvokļu tirgus 2007. gadā, 28. lpp.

Норма прибыли спекулянта от купли-продажи жилья через 1,5 года (середина 2005 – начало 2007 гг.) в Риге составляла, в среднем, 50%.

5. Опасение инвесторов, покупателя изменения цен на недвижимое имущество после перехода на евровалюту.

2007 год на рынке недвижимости выделился тем, что был достигнут максимальный (потолок) прирост цен на серийные дома, началась коррекция цен, которая продолжается также и с начала 2009 года. Самое большое влияние на динамику рынка недвижимого имущества (с апреля по июль 2007 года) оказало принятие парламентом страны изменений в законодательстве, в связи с планом по борьбе с инфляцией, что предусматривало существенные изменения в порядке проведения сделок физических лиц на рынке недвижимости. Были повышены госпошлины при регистрации на одну и ту же персону третьей и последующей недвижимости (ее удвоили со стандартных 2% до 4%), повышена пошлина за оформление третьей и последующей ипотеки одним и тем же лицом (ее удесятерили со стандартных 0,3% до 3%). Кроме того, был увеличен с 1 года до 5 лет минимальный срок владения недвижимостью, при последующей продаже которой не надо будет уплачивать 25% налог на прибыль. В том же 2007 году государство потребовало от коммерческих банков выполнять два жестких условия: не давать на покупку квартир более 90% от ее стоимости и требовать

от всех претендентов на ипотеку справку о легальности доходов, которую выдает государственная институция — Служба госдоходов Латвии. Размер ежемесячного платежа по кредитному займу не мог превышать размера легальных доходов человека.

Указанные меры привели к тому, что цены на недвижимость в Латвии стали падать со второй половины 2007 года. Хотя, в Латвии, по данным компании Latio, цены на рынке недвижимости в первой половине 2007 года достигли 1 720 евро за кв. м. Потом, из-за снижения спроса, началось постепенное движение вниз: к концу 2007 года средняя цена снизилась примерно на 250 евро за кв. м.

В результате труднее стало получать ипотечные кредиты, сократилось число сделок. Не сумев распродать имеющиеся проекты, девелоперы стали замораживать новые. Как следствие, значительно снизился спрос на строительство жилья и работников-строителей. В недвижимости и строительстве, а также связанных с ними отраслях началось сокращение штатов. Эта ситуация в свою очередь отразилась на торговле: оставшись без работы, люди стали меньше тратить.

После принятия антиинфляционного плана, появился еще один важный фактор, повлиявший на рынок недвижимости - мировой финансовый кризис. Банки еще больше ужесточили условия кредитования как для девелоперов, так и покупателей жилья. Начался рост числа людей, не способных отвечать по своим финансовым обязательствам. С учетом увеличения собственных рисков банки уже в 2008 году значительно подняли процентные ставки. Если еще год-полтора назад можно было получить займы 1% + EURIBOR, то сейчас они ведут разговор в районе 3-4% + EURIBOR. Да и то только с хорошими клиентами. Не случайно объем ежемесячно выдаваемой всеми латвийскими банками ипотечных кредитов сегодня в 10 раз меньше показателей конца 2006 — начала 2007 года.

Все эти негативные моменты весьма болезненно сказались на рынке недвижимости. Так, если в октябре 2006 года в Латвии было совершено свыше 1 700 сделок покупки-продажи квартир, из которых 400 — это в новостройках, то в ноябре 2008 года — лишь около 500, из которых на квартиры в новых домах пришлось не более 100. И это при том, что объем предложения квартир в столице Латвии за последний год вырос как минимум на 60%.

К настоящему моменту цены на квартиры в типовых рижских домах, по данным компании Latio, опустились ниже 950 евро за кв.м. И в последние месяцы темпы снижения цен возрастают и составляют 5—

6% в месяц. Еще немного, и можно будет говорить о двукратном падении цен, начиная с марта 2007 года.

Отрицательная динамика сегодня наблюдается во всех секторах рынка недвижимости. К моменту начала падения рынка обычная цена новой квартиры экономкласса, расположенной в спальном микрорайоне Риги, была близка к 2 000 евро за кв. м. Позиционировавшееся как чуть более высокое по классу – предлагалось за 2 200-2 500 евро за кв. м. Еще до начала 2008 года застройщики пытались держать эту планку. Однако груз финансовых обязательств перед банками заставил большинство из них снижать свои аппетиты. Сегодня продажи совершаются в том случае, если продавец способен предложить цену на жилье в новостройке с полной отделкой на уровне 1 300-1 200 евро за кв. м. В остальных объектах, с более высокими ценами, сделки носят эпизодический характер.

Если в целом оценить факторы, позволяющие совершать сделки в нынешних условиях, то либо объект должен быть уникальным, либо надо ставить цену «завтрашнего дня». Потому что люди понимают: недвижимость пока продолжает дешеветь. Поэтому, в настоящей реальности происходит следующее: от той цены, которую сегодня называют продавцы, в процессе сделки происходит уторговывание еще на 10-15%.

Торможение продаж коснулось абсолютно всех сегментов, в том числе и таких, как Старая Рига и Юрмала. Даже довольно состоятельные по латвийским меркам представители латвийского общества уже давно перестали в массовом порядке покупать недвижимость в этих местах для проживания. Спрос формировали в основном иностранцы да спекулянты.

Именно центр Риги и новостройки стали в прошлые годы главным объектом внимания со стороны краткосрочных инвесторов. С целью дальнейшей и быстрой перепродажи приобреталось от 40 до 50% всех регистрируемых в базе данных Земельной книги квартир. Как результат – сегодня многие новостройки Риги обжиты максимум наполовину. Вторая половина находится в руках спекулянтов, не сумевших во время сбыть свой товар (8, 23).

На основе проведенного анализа рынка недвижимости в Латвии, можно сделать следующие выводы.

1. Разбалансированный рынок (за последние два года), возвращается к состоянию равновесия.
2. Равновесный рынок имеет больше преимуществ чем недостатков (рынок покидают спекулянты; рынок покидают непрофессиональ-

ные девелоперы; решающим фактором становится качество; формируется рынок покупателя и др.).

3. В настоящее время в сложной ситуации находятся люди, которые не в состоянии оплатить кредит из-за сложившейся кризисной ситуации в государстве, так как многие люди остались без работы. Поэтому кредитным учреждениям необходимо придумать более щадящие условия оплаты кредитов.

#### **Использованная литература**

1. SIA "Arco Real Estate". *Latvijas nekustamā īpašuma tirgus pārskats 2007. gada 1. pusgadā*. Npublicētie materiāli.
2. SIA "Nira fonds". *Dzīvokļu tirgus 2007. gadā*. Npublicētie materiāli.
3. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2008. gada jūnijs. 15. lpp.
4. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2006*. Rīga: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvalde, 2006. 408 lpp.
5. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2005*. Rīga: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvalde, 2005. 302 lpp.
6. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2004*. Rīga: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvalde, 2004. 270 lpp.
7. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2003*. Rīga: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvalde, 2003. 272 lpp.
8. "Основные тенденции на рынке недвижимости Латвии в 2008 году." [http://gilproekt.ru/archive\\_article/261.html](http://gilproekt.ru/archive_article/261.html) (20.01.2008.)

Заявлено 10.02.2009.

### **The Analysis of the Real Estate Market Dynamics in Latvia**

#### **Summary**

Since Latvia has become the member of the European Union essential changes happened in sector of habitation and in the processes connected with it – privatization of apartment houses and development of the market of the real estate. During last five years in the market of the real estate there was a sharp increase of the prices and demand in the real estate market, demand essentially exceeded the offer. But since the middle of 2007 the situation in the market has changed – rather appreciable reduction in demand is observed, the quantity of transactions has decreased, the prices are rapidly falling.

## ZIŅAS PAR AUTORIEM

**O. Lavriņenko (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[olga.lavrinenko@gmail.com](mailto:olga.lavrinenko@gmail.com)

**E. Ulnicāns (Latvija)**

Mg. oec., Latgales Tautsaimniecības  
pētījumu institūts,  
[ulnicans@navigator.lv](mailto:ulnicans@navigator.lv)

**E. Račko (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[ega\\_rachko@yahoo.co.uk](mailto:ega_rachko@yahoo.co.uk)

**V. Voronovs (Latvija)**

Dr. sc. soc., Dr. phil.,  
Daugavpils Universitāte,  
[viktor.voronov@du.lv](mailto:viktor.voronov@du.lv)

**D. Puriņa (Latvija)**

Mg.oec., Latvijas Lauksaimniecības  
universitāte,  
[darja@delfi.lv](mailto:darja@delfi.lv)

**S. Ignatjevs (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[igs@bk.r](mailto:igs@bk.r)

**Т. Боголиб (Украина)**

Dr. oec., Переяслав-Хмельницкий  
государственный педагогический  
университет имени Григория  
Сковороды,  
[ekon.dek@mail.ru](mailto:ekon.dek@mail.ru)

**А. Hotuļevs (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[ax@dautkom.lv](mailto:ax@dautkom.lv)

**С. Кучеренко (Украина)**

кандидат экономических наук,  
Переяслав-Хмельницкий  
государственный педагогический  
университет имени Григория  
Сковороды,  
[ekon.dek@mail.ru](mailto:ekon.dek@mail.ru)

**J. Vozņuka (Latvija)**

Mg. oec., Baltijas Starptautiskā  
akadēmija,  
[katja.bki@inbox.lv](mailto:katja.bki@inbox.lv)

**A. Lazdiņš (Latvija)**

Çg. paed., Rīgas Uzņēmējdarbības  
koledža, Latvijas Lauksaimniecības  
universitāte,  
[an.la@inbox.lv](mailto:an.la@inbox.lv)

**В. Черевко (Беларусь)**

аспирант, Полоцкий  
государственный университет  
[superval@tut.by](mailto:superval@tut.by)

**Г. Яшева (Беларусь)**

аспирант, Витебский  
государственный технологичес-  
кий университет,  
[gala-va@list.ru](mailto:gala-va@list.ru)



**Ю. Медведева (Беларусь)**

аспирант, Белорусский  
государственный экономический  
университет,  
[y\\_medvedeva@mail.ru](mailto:y_medvedeva@mail.ru)

**М. Kola (Polija)**

Dr. oec., Nicolaus Copernicus  
University of Torun,  
[mkola@econ.uni.torun.pl](mailto:mkola@econ.uni.torun.pl)

**И. Пивоварчук (Украина)**

кандидат экономических наук,  
Институт проблем рынка и  
экономико-экологических  
исследований НАН Украины,  
[iprei@odessa.ukrtel.net](mailto:iprei@odessa.ukrtel.net), [iprei@nm.ru](mailto:iprei@nm.ru)

**A. Vilciņa (Latvija)**

Dr. oec., Latvijas  
Lauksaimniecības universitāte,  
[anastasija.vilcina@lu.lv](mailto:anastasija.vilcina@lu.lv)

**V. Boroņenko (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[vera.boronenko@du.lv](mailto:vera.boronenko@du.lv)

**J. Stašāne (Latvija)**

Dr. oec., Daugavpils Universitāte,  
[janina.stasane@du.lv](mailto:janina.stasane@du.lv)

**L. Amantova-Salmane (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[lienea@yahoo.com](mailto:lienea@yahoo.com)

**R. Renemanis (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[retsr@inbox.lv](mailto:retsr@inbox.lv)

**S. Zelča (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[sandra.zelca@inbox.lv](mailto:sandra.zelca@inbox.lv)

**A. Zelčs (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[andrejs.zelcs@hipo.lv](mailto:andrejs.zelcs@hipo.lv)

**V. Krasko (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[vk3@inboks.lv](mailto:vk3@inboks.lv)

**O. Fjodorova (Latvija)**

Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
[oksana.fjodorova@du.lv](mailto:oksana.fjodorova@du.lv)

Korektore: Oksana Ruža  
Maketētājas: Līga Vērdiņa, Marina Stočka



Izdevējdarbības reģistr. apliecība Nr. 2-0197.  
Parakstīts iespiešanai 28.11.2009. Pasūtījuma Nr. 68.  
Iespiests DU Akadēmiskajā apgādā «Saule» —  
Saules iela 1/3, Daugavpils, LV-5400, Latvija.