

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTE
SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE
HUMANITĀRO UN SOCIĀLO ZINĀTŅU INSTITŪTS

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTES
SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTES
STARPTAUTISKO ZINĀTNISKO KONFERENČU
RAKSTU KRĀJUMS

Starptautiskās zinātniskās konferences
“*Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2015*”
materiāli
(2015. gada 16.–17. oktobris)

III DAĻA. EKONOMIKAS AKTUALITĀTES



PROCEEDINGS OF THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC CONFERENCES OF
FACULTY OF SOCIAL SCIENCES OF
DAUGAVPILS UNIVERSITY

The materials of the International Scientific Conference
“*Social Sciences for Regional Development 2015*”
(16th–17th October, 2015)

PART III. ISSUES OF ECONOMICS

~ DAUGAVPILS UNIVERSITĀTES
AKADĒMISKAIS APGĀDS “SAULE” ~

2016

Apstiprināts DU Humanitāro un sociālo zinātņu institūta Zinātniskās padomes sēdē 2016. gada 2. maijā, protokols Nr. 6.

Meņšikovs V. (zin. red.) *Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes starptautisko zinātnisko konferenču rakstu krājums. Starptautiskās zinātniskās konferences "Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2015" materiāli. III daļa. Ekonomikas aktualitātes*. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds "Saule", 2016. 196 lpp.

Rakstu krājuma redakcijas kolēģija:

Prof., Dr. sc. soc. **V. Meņšikovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija) – zinātniskais redaktors
Vadošā pētniece, Dr. oec. **O. Lavriņenko** (Daugavpils Universitāte, Latvija) – zinātniskā redaktora vietniece (ekonomika)
Doc., Dr. paed. **I. Ostrovska** (Daugavpils Universitāte, Latvija) – zinātniskā redaktora vietniece (socioloģija)
Prof., Dr. iur. **J. Teivāns-Treinovskis** (Daugavpils Universitāte, Latvija) – zinātniskā redaktora vietnieks (tiesību zinātne)
Prof., Dr. hab. paed., Dr. hab. psych. **A. Vorobjovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija) – zinātniskā redaktora vietnieks (sociālā psiholoģija)
Prof., Dr. hab. oec. **V. Kosiedovskis** (Nikolaja Kopernika Universitāte Toruņā, Polija)
Prof., Dr. hab. sc. soc. **A. Matulionis** (Lietuvas Sociālo pētījumu centrs, Lietuva)
Asoc. prof., Dr. iur. **J. Neimanis** (Latvijas Universitāte, Latvija)
Pētniece, Dr. psych. **M. Ņesterova** (Daugavpils Universitāte, Latvija)
Dr. iur. **M. Potapovs** (Novosibirskas Valsts Tehniskā universitāte, Krievija)
Pētniece, Dr. oec. **O. Ruža** (Daugavpils Universitāte, Latvija)
Prof., Dr. sc. soc. **M.J. Šoutena** (Koviljas Universitāte, Portugāle)
Prof., Dr. oec. **J. Vankeviča** (Vitebskas Valsts Tehnoloģiskā universitāte, Baltkrievija)
Prof., Dr. iur. **V. Zahars** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Recenzenti:

Vadošā pētniece, Dr. oec. **O. Lavriņenko** (Daugavpils Universitāte, Latvija)
Pētniece, Dr. oec. **O. Ruža** (Daugavpils Universitāte, Latvija)
Prof., Dr. hab. oec. **V. Kosiedovskis** (Nikolaja Kopernika Universitāte Toruņā, Polija)

Rakstu krājumā iekļauti Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes un Humanitāro un sociālo zinātņu institūta starptautiskās zinātniskās konferences (2015. gada 16.–17. oktobris) materiāli: augstskolas zinātnieku, doktorantu, kā arī citu Latvijas un ārzemju sadarbības augstskolu zinātnieku raksti ekonomikas nozarē.

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

Ir iekļauts datu bāzē: / Included in the database: / Включён в базу данных:

Electronic Journals Library of University of Regensburg.

ISSN 2255-8853

ISBN 978-9984-14-771-0

© Daugavpils Universitāte, 2016

SATURS

<i>Liene Butkeviča, Janīna Stašāne</i> (Latvija) Latvijas meža produkcijas eksporta dinamikas analīze un attīstības iespējas	5
<i>Ilona Jakovleva, Oksana Ruža, Janīna Stašāne</i> (Latvija) Bezdarba analīze Latvijā un to mijiedarbība ar makroekonomiskajiem rādītājiem no 2009. g. – 2014. g.	16
<i>Aleksejs Hilkevics</i> (Latvija) Creation of Spinoff or Startup as a Stage of Technology Transfer Process	27
<i>Sergejs Ignatjevs, Andrejs Smirnovs</i> (Latvija) Pieredzes ekonomikas loma teritoriju pīvilcības kontekstā	37
<i>Gaļina Jacina</i> (Latvija) Daugavpils iedzīvotāju ienākumi un ienākumu diferenciācija	43
<i>Ilona Kosjonoka</i> (Latvija) Iedzīvotāju ienākumu diferenciācija Latvijā 2000., 2009. un 2011. gadā	53
<i>Solvita Kozlovska, Inese Vilcāne</i> (Latvija) AS “Drogas” Jēkabpils veikala konkurētspējas izpēte	62
<i>Jekaterina Jefremova, Iveta Mietule</i> (Latvija) Valsts fondēto pensiju shēmas nozīme un darbības analīze Latvijā	69
<i>Jeļena Ladigina</i> (Latvija) Strādājošo nabadzības izplatība Latvijā un Eiropas Savienībā	75
<i>Olīta Miglāne</i> (Latvija) Daugavpils novada pašvaldības budžeta analīze 2009.–2013. gads	82
<i>Didzis Stavausis</i> (Latvija) Introducing Life Cycle Investment Strategy in the State Funded Pension Scheme in Latvia: Opportunities and Challenges	92
<i>Виктор Воронов</i> (Россия) Социально-экономические факторы новой индустриализации России: возможности и ограничения	99
<i>Сергей Игнатьев</i> (Латвия), <i>Василий Дембовский</i> (Россия) Маркетинг территорий: от теории к практике латвийских регионов	108
<i>Vladislava Možajeva</i> (Latvija) SIA “MS Transportē” finanšu analīze un turpmākās darbības prognozes	115

<i>Andrzej Sołoma, Marcelina Zapotoczna, Artur Wyszyński</i> (Poland) Credit to the Non-Financial Sector: Evidence from Central and Eastern Europe	122
<i>Евгений Гладевич</i> (Латвия) Понятие инноваций в экономической науке	130
<i>Мурман Кварацхелия</i> (Грузия) Особенности формирования посткоммунистического государства и экономическая безопасность	140
<i>А.Л. Шевякова</i> (Республика Казахстан) Проблемы развития государственно-частного партнерства в Казахстане	163
<i>Найла Мусаева</i> (Азербайджан) Анализ сильных и слабых сторон международной туристической привлекательности Азербайджана	183
Ziņas par autoriem	191

LATVIJAS MEŽA PRODUKCIJAS EKSPORTA DINAMIKAS ANALĪZE UN ATTĪSTĪBAS IESPĒJAS

Pētījuma objekts ir meža nozares produkcija, savukārt pētījuma priekšmets ir Latvijas meža produkcijas nozares konkurētspēja. Šo tēmu var uzskatīt par aktuālu, jo Latvijā meži ir dabas bagātība, kas aizņem vairāk kā pusi valsts teritorijas un meža nozare ieņem svarīgu lomu valsts tautsaimniecībā. Pētījuma mērķis ir izpētīt eksporta dinamiku un attīstības iespējas Latvijas meža produkcijai, lai noteiktu Latvijas meža produkcijas eksporta konkurētspēju un palielināšanās iespējas. Pētījuma izstrādē izmantota abstrakti loģiskā, monogrāfiskā metode – datu uzskatāmai apkopošanai, statistikas analīzes metodes, SVID analīze, Balassa indeksa formula, interviju metode, aptauju metode.

Pētījumā tiek aprēķināts salīdzinošās priekšrocības indekss meža nozares produktiem Latvijā un citās Eiropas valstīs. Kopumā tiek novērtēts Latvijas meža produkcijas eksports un prognozētas eksporta iespējas nākotnē uz vairākām Eiropas valstīm. Pie meža produktiem tiek pieskaitīti visi mežā iegūtie resursi, kas tiek eksportēti tālākai apstrādei. Pētījumā tiek analizēta informācija par laika posmu no 2010. līdz 2014. gadam. Izmantojot SVID analīzi, autore nosaka Latvijas meža nozares produkcijas eksporta iespēju stiprās un vājās puses, iespējas un draudi.

Atslēgas vārdi: preču eksports, meža nozare, meža produkcija konkurētspēja.

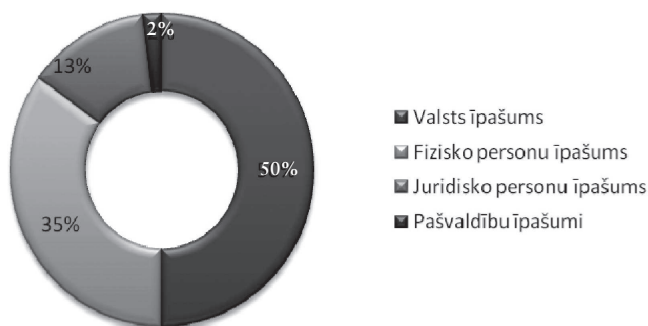
Eksportam ir svarīga loma katras valsts ekonomikā un attīstībā. Ja valstī pastāv stabils un ilglaicīgs eksporta pieaugums, tad tās ekonomika turpinās attīstīties un celsies labklājības līmenis. Dažādu nozaru produkcijas eksporta apjomi, ietekmē Latvijas tautsaimniecību un viena no lielākajām nozarēm, kas veicina izaugsmi ir meža nozare.

Latvijas lielākā dabas bagātība ir meži, kas aizņem vairāk kā pusi valsts teritorijas un meža nozarei ir liela loma valsts tautsaimniecībā. Pareizi saimniekojot un atjaunojot mežu ir liela iespēja saglabāt pieejamos resursus, nenodarot postījumus mežam. Latvija ir viena no mežiem bagātākajām Eiropas valstīm, tāpēc tas ir jānovērtē. Mežizstrāde un kokapstrāde Latvijā attīstās ar katru gadu, uzlabojot valsts tautsaimniecību.

Meži Latvijā aizņem 3,354 miljonus hektāru un klāj 52% valsts teritorijas. Mežu platības nepārtraukti turpina palielināties un meža izplešanās notiek gan dabiskā ceļā, gan mākslīgi apmežojot neauglīgās un lauksaimniecībā neizmantojamās zemes. Latvija ir ceturta mežainākā valsts

Eiropā, pirms sevis atstājot Slovēniju, Zviedriju un Somiju. (*Meža nozare skaitļos un faktos, 2. lpp.*)

Ilgtspējīgas mežsaimniecības galvenais balsts ir ekonomiskais izdevīgums, ko nodrošina tikai regulāra koksnes ieguve un tās pārstrāde pēc iespējas augstākas pievienotās vērtības produktos. Ļoti svarīgs ir rādītājs, ka trīs reizes straujāk nekā mežu platības, katru gadu pieaug mežā uzkrātās koksnes apjoms jeb koksnes krāja. Šis faktors liecina par to, ka Latvijas mežainums nepalielinās uz krūmu rēķina, kuri nemaz netiek ieskaitīti meža platībās, bet gluži otrādi – valsti tiek veikta mērķtiecīga mežsaimnieciskā darbība. Pēdējos gados Latvijas mežos tiek iegūti vidēji ap 12 miljoniem m³ apaļkoku, tas ir mazāk nekā dabiskais pieaugums, tāpēc Latvijas mežsaimniecību var raksturot kā ilgtspējīgu.



1. attēls. Meža sadalījums pēc to īpašnieku statusa 2013. gadā
(*Meža nozare Latvijas 20 neatkarības gados, 31. lpp.*)

Avots: autoru veidots pēc Zemkopības ministrijas datiem.

Analizējot 1. attēlu, var secināt, ka puse no Latvijas meža platībām 2013. gadā piederēja valstij. Fizisko personu privātipašums ir 35% no valsti kopējās meža platības. Meža platības, kas pieder uzņēmumiem ir 13% no kopējā daudzuma un tikai 2% pieder pašvaldībām.

Pēc Zemkopības ministrijā pieejamajiem datiem, meža nozare eksportē aptuveni 75% no saražotās produkcijas. Meža nozares ārējās tirdzniecības bilance ir pozitīva un tas nozīmē, ka Latvijas meža nozares produkcijas eksporta apjomi pārsniedz importu, kas ir pozitīvi Latvijas ekonomikai. (*Meža nozare Latvijas 20 neatkarības gados, 31. lpp.*)

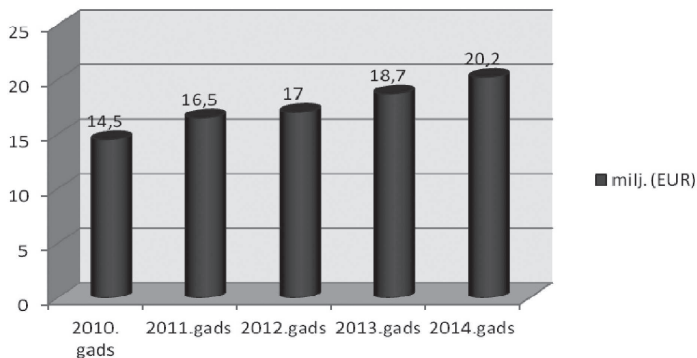
Latvijas meža nozare ir Zemkopības ministrijas pārziņā, kas sadarbojas ar nozares interešu grupām un izstrādā meža politiku, nozares

attīstības stratēģiju, meža apsaimniekošanas, resursu izmantošanas, dabas aizsardzības un medību saimniecības normatīvo aktu projektus. Zemkopības ministrijas pārraudzībā esošais valsts meža dienests kontrolē Latvijas likumos un ministru kabineta noteikumos ietvertu normatīvo prasību izpildi mežu apsaimniekošanā, neatkarīgi no to īpašuma veida. Valsts īpašumā esošo meža apsaimniekošanu pārvalda akciju sabiedrība “Latvijas valsts meži”, kas dibināta 1999. gadā. Akciju sabiedrība “Latvijas valsts meži” īsteno valsts intereses, nodrošinot meža vērtības saglabāšanu un palielināšanu, vairojot meža nozares devumu valsts ekonomikā. (*Meža nozares apskats, 2014*)

Lielu daļu saražotās produkcijas uzņēmumi realizē ārpus Latvijas, tāpēc nozari būtiski ietekmē notikumi, kas notiek lielākajos patērētājvalstu tirgos, tostarp arī to budžetu konsolidācijas programmas un konkurentvalstu ražotāju lēmumi. Lai attīstītu savu nozari un darbības sfēru, ir svarīgi pierādīt sevi ne tikai Latvijas tirgū, bet mēģināt atrast sadarbības partnerus, pircējus arī ārvalstīs, kas sniedz lielāku peļņu un iespējas.

Latvijas preču un pakalpojumu eksports kopš 2010. gada ir ļoti strauji pieaudzis un kļuva par galveno tautsaimniecības attīstības virzītāju. 2012. gadā Latvijas eksporta apjomi pārsniedza pirmskrīzes līmeni gandrīz par 20%. 2013. gadā Latvijā turpinājās tautsaimniecības izaugsme un IKP trīs ceturkšņos bija par 4,2% lielāks salīdzinājumā ar iepriekšējā gada atbilstošo periodu. Sākot ar 2011. gadu Latvijas ekonomikas izaugsmes tempi ir vieni no straujākajiem Eiropas Savienībā. Eksporta pieaugums ir sekmējis uzlabojumus tautsaimniecībā. (*Latvijas ekonomikas rādītāji, 2014*)

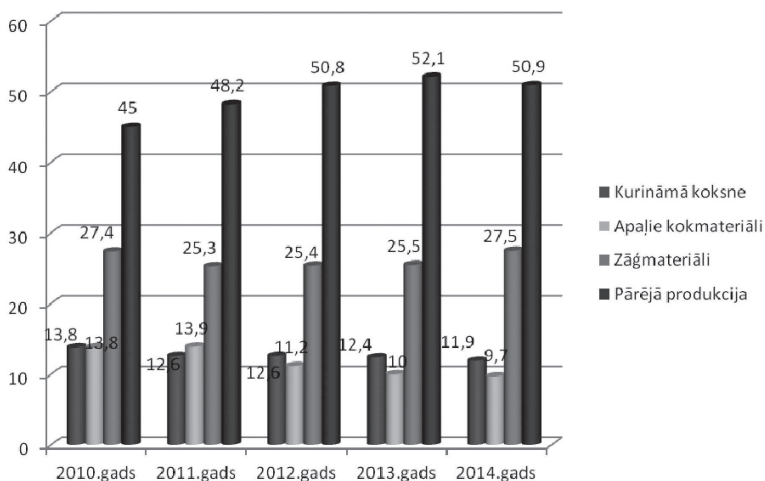
Kopš Latvijas neatkarības atgūšanas, par vienu no nozīmīgākajām tautsaimniecības nozarēm kļuva meža nozare, kas spēja veiksmīgi attīstīties tirgus ekonomikas apstākļos. Meža nozares attīstību veicinājuši vairāki faktori, piemēram, kvalitatīva un pieejama izejvielu bāze, nozares un valsts interešu grupu spēja vienoties par meža nozares attīstības ilgtermiņa mērķiem un šo mērķu sasniegšanas stratēģiju, kas ir ietverta Latvijas meža politikā. Latvijas meža nozarei ir priekšrocības, jo ir lieli meža resursi, cilvēkiem ir zināšanas šajā jomā un ilglaičīgas tradīcijas, kas ietekmē nozares attīstību. (*Meža nozare Latvijas 20 neatkarības gados, 31. lpp.*)



2. attēls. Meža nozares produkcijas eksports no 2010.–2014. gadam, milj. EUR (Ārējās tirdzniecības dati, 2015)

Avots: autoru veidots pēc Zemkopības ministrijas datiem.

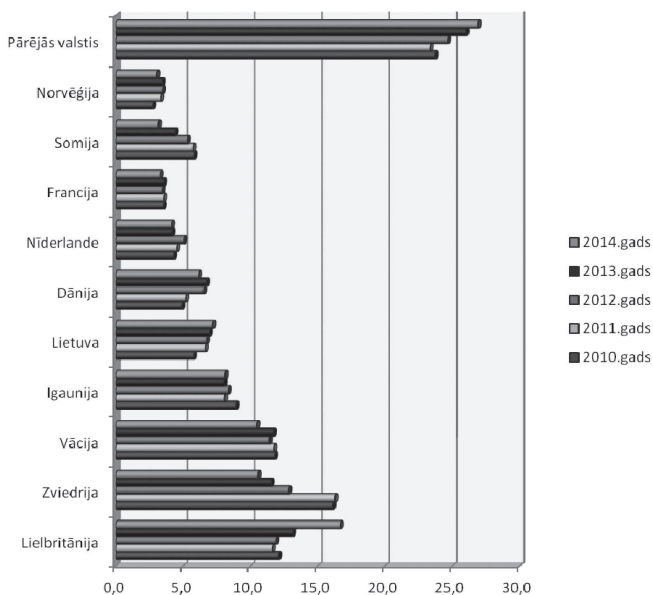
2. attēlā redzams Latvijas meža nozares produkcijas eksports 2010.–2014. gada laika periodā. Pozitīvi vērtējams, ka katru gadu eksporta daudzums palielinās. Salīdzinot 2014. gadu ar 2010. gadu, eksportā gūtie ienākumi ir palielinājušies par apmēram 17% jeb par 5,7 miljoniem EUR.



3. attēls. Latvijas meža nozares pieprasītākās produkcijas eksports 2010.–2014. gadā, % (Ārējās tirdzniecības dati, 2015)

Avots: autoru veidots pēc Zemkopības ministrijas datiem.

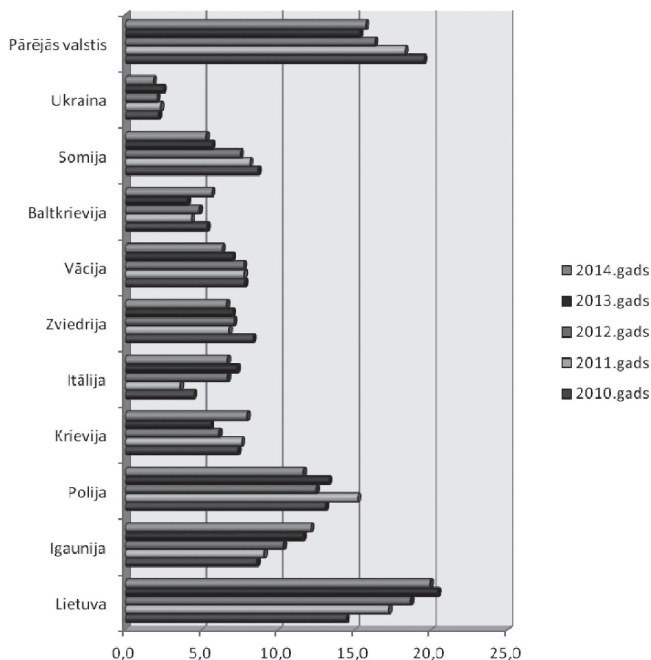
3. attēlā ir izceltas trīs pieprasītākās Latvijas meža nozares produkcijas grupas salīdzinājumā ar visiem pārējiem produkcijas veidiem. Lielākais eksporta apjoms ir zāgmateriāliem, kuros ietverti skuju un lapu koku zāgmateriāli. Eksportētais apjoms pārsvarā ir stabils un nemainīgs. 2010. gadā tas sasniedza 27,4% no visa kopējā meža nozares produkcijas eksporta, bet 2013. gadā tas samazinājās līdz 25,5%, atkal pieugot 2014. gadā. Nākamā eksportētākā meža nozares produkcijas grupa ir kurināmā koksne. Šeit jāmin malku (apaļkoku), šķeldu un skaidas, granulas, zāgskaidas, briketes un koksnes atlikumi. Eksporta apjomi kurināmajai koksnei samazinās ar katru gadu, ko autore novēro 2.5. attēlā, jo 2014. gadā eksportētais daudzums bija samazinājies par 1,9% salīdzinājumā ar 2010. gadu. Un trešie eksportētākie produkti ir apaļie kokmateriāli, pie kuriem var minēt skuju koku kokmateriālus un lapu koku kokmateriālus. To eksports pēdējo četru gadu laikā turpina samazināties. Analizējot datus par eksportu atlikušajai meža nozares produkcijai autore secina, ka eksporta apjomi palielinās un 2013. gadā tie bija par 7,1% lielāki nekā 2010. gadā.



4. attēls. Latvijas meža nozares eksports uz ārzemēm 2010.–2014. gadam, % (Ārējās tirdzniecības dati, 2015)

Avots: autoru veidots pēc Zemkopības ministrijas datiem.

Attēlā 4. ir attēlots Latvijas meža nozares produkcijas eksports, kur redzams, ka eksporta apjomi ar katru gadu palielinās. No 2010. gada līdz 2012. gadam lielākie eksporta apjomi bija uz Zviedriju, bet 2013. un 2014. gadā uz Lielbritāniju. Lielī eksporta apjomi ir bijuši arī uz Vāciju, kas četru gadu laikā gandrīz nav svārstījušies. Attēlā redzams, ka desmit valstu starpā ir Skandināvijas valstis uz kurām Latvijas meža nozares produkcijas eksports ir augsts. Eksporta apjomi uz Dāniju un Norvēģiju pēdējo četru gadu laikā palielinās, bet uz Somiju samazinās.



5. attēls. Latvijas meža nozares imports no ārzemēm 2010.–2014. gadam, % (Ārējās tirdzniecības dati, 2015)

Avots: autoru veidots pēc Zemkopības ministrijas datiem.

5. attēlā attēlotas valstis, no kurām Latvija visvairāk importē meža nozares produkciju. Lielākie importa apjomi uz Latviju nāk no Lietuvas un tie ar katru gadu palielinās. Polija ir otrā lielākā meža nozares produkcijas importētāja Latvijā. Polijas importa apjomi augstāko virsotni sasniedza 2011. gadā, tad sekoja kritums. Un trešā lielākā valsts, no

kuras Latvija importē meža nozares produkciju, ir Igaunija. Var secināt, ka importa apjomiem no Igaunijas ir tendence katru gadu palielināties. No Skandināvijas valstīm – lieli importa apjomi Latvijā nāk no Somijas un Zviedrijas. Pēc attēlotajiem datiem, var secināt, ka Latvijas meža nozares produkcijas importā lielu ietekmi spēlē Baltijas valstu eksportētā produkcija.

Meža nozarei Latvijā ir ļoti liela nozīme, jo pastāv labas iespējas attīstīties un veiksmīgi izmantot pieejamos resursus. Eksporta apjomiem ir tendence palielināties, kas nozīmē, ka Latvijas meža nozares produkcijai pieprasījums nesamazinās un uzņēmumu saražotā produkcija ir konkurētspējīga arī citu valstu tirgos.

Lai veiksmīgāk noteiktu Latvijas priekšrocības tirdzniecībā, tiek pētīta teorija, kas palīdz veikt aprēķinus un izdarīt secinājumus. Pamatojoties uz Bela Aleksandra Balassa veiktajiem pētījumiem, var noteikt valstu salīdzinošo priekšrocību tirdzniecības jomā.

Pamatojoties uz šo indeksu, var noteikt valsts konkrētā produkta konkurētspēju, ņemot datus par konkrētā produkta eksportu no pētāmās valsts – uz citām valstīm un salīdzinot to ar pasaules eksportu. Ja produkta indeksa rādītājs ir lielāks par 1, tad tas liecina, ka produktam ir laba konkurētspēja, eksportējot konkrēto produkciju. Izmantojot Balassa metodi ir iespēja salīdzināt Latvijas un citu Eiropas valstu konkurētspēju meža nozares produktu eksportam. (*Balassa indekss, 2015*)

Salīdzinošās konkurētspējas indeksa noteikšanai starp Latviju un citām Eiropas valstīm meža nozares produkcijas eksportā, autores izmantos Balassa formula 1:

$$RCA_{c,i,t} = \frac{xval_{c,i,t} / \sum_i xval_{c,i,t}}{\sum_c xval_{c,i,t} / \sum_i \sum_c xval_{c,i,t}}, \quad (1)$$

$xval_{c,i,t}$ – apzīmē produkta i eksportu no valsts c periodā t ;

$\sum_i xval_{c,i,t}$ – apzīmē valsts c kopējo eksportu periodā t ;

$\sum_c xval_{c,i,t}$ – apzīmē produkta i kopējais eksports no visām valstīm periodā t ;

$\sum_i \sum_c xval_{c,i,t}$ – apzīmē pasaules kopējo eksportu. (*Balassa indekss, 2015*)

1. tabula

Meža nozares produkcijas eksports 2010.–2013. gadam (milj. EUR)

Eksportētājs	2010	2011	2012	2013
Latvija	1,26	1,45	1,46	1,65
Dānija	0,57	0,55	0,53	0,66
Somija	1,99	2,07	2,09	2,37
Zviedrija	3,29	3,27	3,33	3,32

Avots: *International trade in goods, 2015.*

Izmantojot Balassa metodi, valsts meža nozares produkcijas eksportu jāpielīdzina valsts kopējam eksportam, tāpēc tabulā 1 ir attēloti valstu kopējie eksporta dati. Vislielākā eksportā gūtā peļņa ir Zviedrijai un tad seko Norvēģijai. Šo četru valstu starpā, Latvijas eksportā gūtā peļņa ir vismazākā, bet pozitīvi ir tās, ka peļņa katru gadu palielinās.

2. tabula

Valstu kopējais eksports 2010.–2013. gadā (milj. EUR)

Eksportētājs	2010	2011	2012	2013
Latvija	6,67	8,61	9,86	10,91
Dānija	72,67	80,97	82,08	83,65
Somija	52,80	56,57	56,74	55,91
Zviedrija	119,30	134,19	134,24	126,18

Avots: *International trade in goods, 2015.*

2. tabulā autores atspoguļo pasaules eksporta ienākumus meža nozares produkcijai, lai varētu datus izmantot formulā.

3. tabula

**Pasaules meža nozares produkcijas eksports
2010.–2013. gadam (milj. EUR)**

Eksportētājs	2010	2011	2012	2013
Visas pasaules valstis izņemot Latviju	78,93	84,91	90,63	89,94
Visas pasaules valstis izņemot Dāniju	79,62	85,81	91,56	90,93
Visas pasaules valstis izņemot Somiju	78,21	84,28	89,99	89,22
Visas pasaules valstis izņemot Somiju Zviedriju	76,90	83,09	88,77	88,27

Avots: *International trade in goods, 2015.*

3. tabulā ir attēloti dati par pasaules valstu kopējo eksportu, laika periodā no 2010. līdz 2013. gadam. Lai skaitļus varētu ievietot formulā, tika rēķināts pasaules eksports izņemot attiecīgās valsts kopējo eksportu.

4. tabula

Pasaules kopējais eksports 2010.–2013. gadam (milj. EUR)

Eksportētājs	2010	2011	2012	2013
Visas pasaules valstis izņemot Latviju	11325,89	12915,66	14031,23	11474,74
Visas pasaules valstis izņemot Dāniju	11259,88	12843,30	13959,01	11402,01
Visas pasaules valstis izņemot Somiju	11279,75	12867,70	13984,35	11429,75
Visas pasaules valstis izņemot Somiju Zviedriju	11213,25	12790,09	13906,85	11359,48

Avots: *International trade in goods, 2015.*

Izmantojot formulu Balassa indeksa noteikšanai tika iegūti rezultāti, kas atspoguļoti 4. tabulā. Salīdzinošās priekšrocības indekss ir pozitīvs ja pārsniedz 1.

5. tabula

Salīdzinošās priekšrocības indekss 2010. līdz 2013. gadam

Eksportētājs	2010	2011	2012	2013
Latvija	27,181	25,59	22,99	19,26
Dānija	1,11	1,02	0,99	0,99
Somija	5,43	5,59	5,73	5,43
Zviedrija	4,02	3,75	3,88	3,39

Avots: *International trade in goods, 2015.*

Pamatojoties uz to, ka meža produkcijas eksports Latvijā sastāda lielu daļu no kopējā valsts eksporta, tad, salīdzinot to ar visas pasaules eksportu, Latvijas salīdzinošās priekšrocības, pēc Balassa indeksa ir augstas. Aprēķinot šo indeksu, autore, izmantoja pieejamos datus, pārveidojot tos tūkstošos, lai būtu precīzāki rezultāti. Tabulā 5, ir atspoguļoti valstu indeksi, kur redzams, ka mazākie rādītāji ir Dānijai. Dānijai meža nozares produkcijas eksportam nav tik liela loma salīdzinājumā ar Latviju, jo katru analizēto gadu Latvijas indekss ir virs vērtības 1. Pēc veiktajiem aprēķiniem, autore secina, ka Latvijas meža nozares produkcijai pastāv laba konkurētspēja šīs produkcijas eksportam.

Secinājumi un priekšlikumi

1. Pastāvēt aktīvai konkurencei un labvēlīgiem apstākļiem, ietekmēt uzņēmējdarbību un veicināt tirgus attīstīšanos spēj starptautiskais tirgus.
2. Uzņēmumam, kas nodarbojas ar starptautisko tirdzniecību, ir svarīgi samazināt risku, kas var rasties, eksportējot produkciju tikai uz vienu valsti.
3. Latvijas preču un pakalpojumu eksports kopš 2010. gada ir strauji pieaudzis un kļuvis par galveno tautsaimniecības attīstības virzītāju. 2012. gadā eksporta apjomi par gandrīz 20% pārsniedza pirmskrīzes līmeni.
4. Latvijas priekšrocība ir lieli koksnes un zemju resursi mežrūpniecības attīstībai un komercdarbības veikšanai.
5. Problēma, kas samazina darba izpildes laikus, ierobežo piekļuvi vajadzīgajām vietām un samazina meža nozares produkcijas konkurētspēju Eiropas tirgū, ir Latvijas meža infrastruktūras kritiskais stāvoklis.
6. Pētījumā secināts, ka Latvijas meža nozares produkcijai ir augsta konkurētspēja un pieprasījums pēc produkcijas katru gadu palielinās, pozitīvi ietekmējot Latvijas tautsaimniecību.

Priekšlikumi:

1. Autores rekomendē meža nozares uzņēmumiem uzlabot iekšējo infrastruktūru, iegādājoties ekonomiskāku tehniku koksnes sagatavošanas posmā, lai paaugstinātu darba ražīgumu, produkcijas kvalitāti un spētu piedāvāt eksportam augstas kvalitātes produktu.
2. Latvijas meža nozares uzņēmumiem jāpiepalīdz Eiropas Savienības struktūrfondu izsludinātajos konkursos, kur ir iespēja saņemt finansiālu atbalstu meža apsaimniekošanai vai kvalitatīvas un jaunas meža tehnikas iegādei.

Bibliogrāfija

- Meža nozare skaitļos un faktos.* Zemkopības ministrija, 2013. 56 lpp.
- Meža nozare Latvijas 20 neatkarības gados.* Zemkopības ministrija, 2011. 46 lpp.
- Ārējās tirdzniecības dati. Pieejams: <https://www.zm.gov.lv/mezi/statiskas-lapas/nozares-informacija/areja-tirdznieciba?nid=1085#jump> [skatīts 2015. 11. aprīlī].
- Balassa indekss. Pieejams: <http://www.fao.org/docrep/012/i1214e/i1214e06.pdf> [skatīts 2015. 16. aprīlī].

International trade in goods – Exports 2001–2013. Pieejams: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-export-product-country/> [skatīts 2015. 11. aprīlī].

Meža nozares apskats. Pieejams: http://www.latforin.info/fileadmin/portals/image/faili/G_apskats_2012_L_atforin_2_.pdf [skatīts 2014. 20. aprīlī].

Latvijas ekonomikas rādītāji. Pieejams: http://www.em.gov.lv/images/modules/items/tsdep/makro_57/makro_57_lv.pdf [skatīts 2014. 16. martā].

Latvian Forest Products Export Dynamic Analysis and Development Possibilities

Summary

The object of research is the forest industry's products and the research subject is the competitiveness of Latvian forest industry's products. This topic can be considered actual because forests are the natural wealth of Latvia and they occupy more than half the country's territory. Thus, the forest industry plays an important role in the national economy. The aim of the research was to explore the dynamics of export and development opportunities of Latvian forest products. These actions helped to determine the Latvia's forest products' export competitiveness and increase opportunities. The author used the abstract logical and monographic method for prominently data gathering, SWOT analysis, Balassa index method and the interview method.

The index of the comparative advantage of forest industry's products was calculated for Latvia and other European countries. Moreover, the author analysed export of Latvian forest products and assessed prospective export opportunities in the future to many European countries. The forest products mean all the wood products sourced from forest which are exported for further processing. The study analyses information in the time frame from 2010 to 2014. The author determined strengths and weaknesses, opportunities and threats of exporting Latvia's forest industry's products with the help of the SWOT analysis.

Key words: forest industry, export, competitiveness of Latvian forest industry's products.

Ilona Jakovleva, Oksana Ruža, Janīna Stašāne (Latvija)

BEZDARBA ANALĪZE LATVIJĀ UN TO MIJIEDARBĪBA AR MAKROEKONOMISKĀJIEM RĀDĪTĀJIEM NO 2009. G. – 2014. G.

Darbā tika analizēta bezdarba līmeņa situācija Latvijā no 2009.–2014. gadam. Tiek secināts, ka laika periodā no 2009.–2014. gadam bezdarba līmenis ar katru gadu Latvijā samazinājās. Nodarbinātības valsts aģentūras īstenotie bezdarba mazināšanas pasākumi tika nosūtīti situācijas uzlabošanai valstī, nodrošinot atbalstu visiem bezdarbniekiem neatkarīgi no vecuma, dzimuma vai bezdarba ilguma, kuri palīdzēja bezdarbniekiem kļūt konkurētspējīgiem darba tirgū.

Darba procesu gaitā tika izmantoti šādas metodes: loģiskā metode (sintēze un analīze), statistiskās metodes un grāfiskā metode.

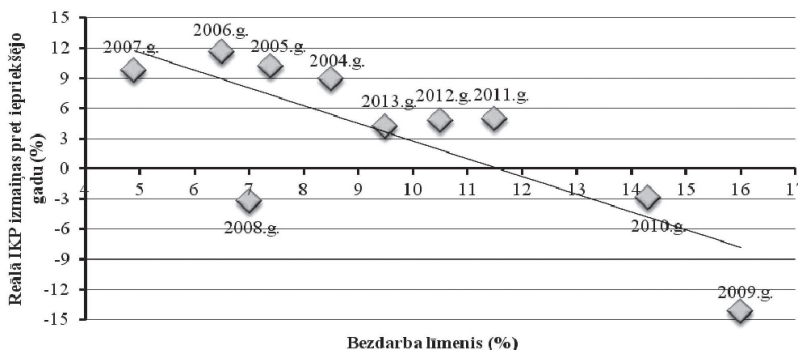
Atslēgas vārdi: IKP, bezdarba līmenis, faktoru sakarība.

Darbā tika izpētītas sakarības ciešumu starp bezdarba līmeņa un tādiem makroekonomiskajiem rādītājiem, ka IKP, reģistrēto uzņēmumu skaitu, migrāciju un inflāciju. Lai noteikt šo sakarību ciešumu, tika veikta korelācijas analīze, kur lineārās korelācijas koeficients jeb Pīrsona korelācijas koeficients r ir skaitlis no 1 līdz -1 , kas raksturo lineārās sakarības ciešumu starp divām pazīmēm. Autores izmantoja grafisko metodi, šī metode ļauj skaidri ieraudzēt saikni starp bezdarba līmeni un ekonomiskiem rādītājiem. Uz ordinātu ass būs rezultatīvā pazīme Y (makroekonomiskie rādītāji), bet uz abscisa ass faktora pazīme X (bezdarba līmenis). Dati tiek apkopoti MS Excel programmā.

Pirmā sakarība, kura tiek pētīta, ir sakarība starp bezdarba līmeni un IKP (skat. 1. attēlu). Oukena likums, kurš pierādīja, ja pieaug IKP valstī, tad bezdarba līmenis samazinās. Veicot korelācijas analīzi tiek pierādīts, kā starp bezdarba līmeni un Reālā IKP izmaiņām ir sakarība, jo punkti atrodas ap likni un aprēķinot korelācijas koeficientu, kurš ir vienāds ar $(-0,8)$, var secināt, ka pastāv negatīva cieša lineārā sakarība, kas nozīme, jo lielāks ir bezdarba līmenis valstī, jo mazāks ir IKP apjoms valstī un otrādi.

No tā izriet, ka Latvijas darba tirgū no 2004.–2007. gadam un no 2009.–2013. gadam notika pozitīvas pārmaiņas – IKP apjoma pieaugums un bezdarba līmeņa samazināšanās, var secināt, ka ekonomika valstī attīstās. Savukārt no 2008.–2010. gadam IKP samazinājums notika finanšu

krīzes dēļ. Reālais IKP 2008. gadā samazinājās galvenokārt iekšzemes pieprasījuma (īpaši privātā patēriņa un kopējā pamatkapitāla veidošanas) krituma dēļ. Tas noteica arī strauju preču un pakalpojumu importa apjoma sarukumu. Preču un pakalpojumu eksports gada sākumā vēl palielinājās, tomēr gada beigās pasaules tautsaimniecības attīstības palēnināšanās un vairāku Latvijas tirdzniecības partnervalstu nacionālo valūtu kursa samazināšanās noteica strauju eksporta apjoma kritumu un bezdarba kāpumu (Latvijas Bankas., 2015.).

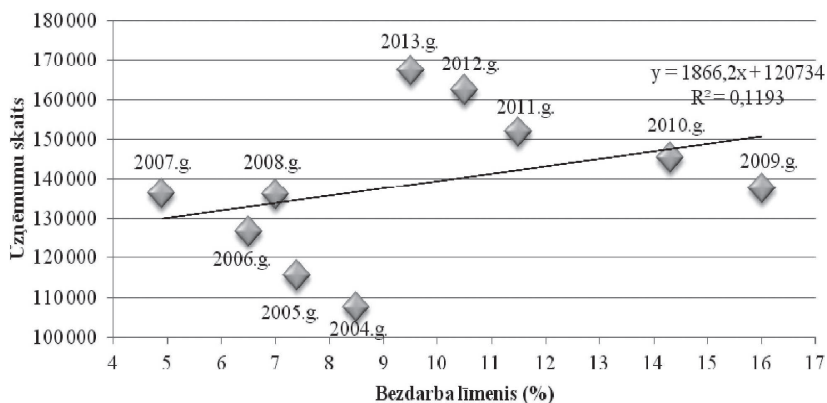


1. attēls. **Sakarība starp bezdarba līmeni un IKP Latvijā no 2004.–2013. gadam**

Avots: autoru izveidots pēc: Bezdarba līmenis., 2015., 2009. gada DEC., 2014., 2010. gada DEC., 2014., 2011. gada DEC., 2014., 2012. gada DEC., 2014., 2013. gada DEC., 2014., Eurostat, 2014.

Vēl viens faktors, kurš var ietekmēt bezdarba līmeni ir uzņēmējdarbība, jo vairāk atveras jauni uzņēmumi, jo vairāk tiek izveidotas jaunas darbavietas, tā rezultātā samazinās bezdarbnieku skaits valstī. Tādēļ autores izanalizēja sakarību starp šīm diviem rādītājiem Latvijā (skat. 2. attēlu).

No 2004.–2013. gadam korelācijas koeficients r bija vienāds ar $(0,3)$, tas nozīmē, ka starp bezdarba līmeni un reģistrēto uzņēmumu skaitu bija pozitīva vidēji cieša lineāra sakarība, zemos rādītājus var izskaidrot ar to, ka no 2008. gada sākās finanšu krīze valstī, kura ietekmēja 2009. gadu un izraisīja gan bezdarba līmeņa (vairāk nekā 2 reizes), gan uzņēmumu skaita (par 1,2%) palielināšanu, bet laika periodā no 2004.–2007. gadam un no 2009.–2013. gadam r bija vienāds ar (-1) un tas nozīmē, ka šajos laika periodos bija negatīva cieša lineāra sakarība, savukārt tiek secināts, ja palielinās reģistrēto uzņēmumu skaits valstī, tad samazinās bezdarba līmenis valstī vai otrādi.



2. attēls. Sakarība starp bezdarba līmeni un reģistrēto uzņēmumu skaitu Latvijā no 2004. – 2013. gadam

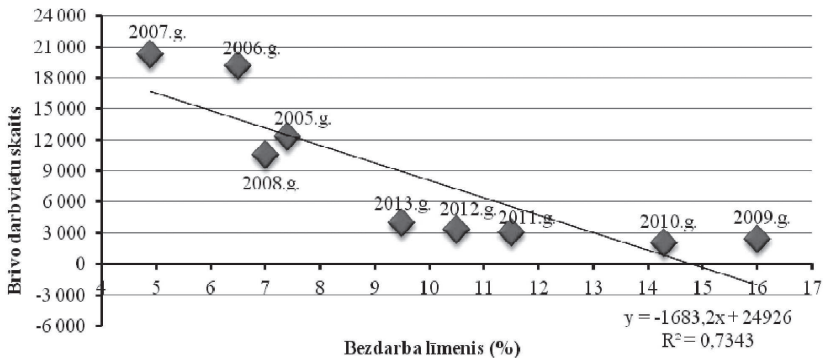
Azvots: autoru izveidots pēc: Bezdarba līmenis., 2015., 2009. gada DEC., 2014., 2010. gada DEC., 2014., 2011. gada DEC., 2014., 2012. gada DEC., 2014., 2013. gada DEC., 2014., SRG01. EKONOMISKI AKTĪVĀS, 2015., SRG011. EKONOMISKI AKTĪVĀS, 2015.

2008. gadā tika paaugstināti nodokļi, bet vietējo patērētāju pirktspēja bija novērojams kritums, banku piesardzība un globālā finanšu krīze darbību lika pārtraukt daudziem uzņēmumiem. Un daudzi nozaru līderi atzīsta, ka krīze attīrīja uzņēmumu rindas, atstājot tikai pašus stiprākos, rentablākos, produktīvākos un eksportspējīgākos. Faktiski tieši uzņēmējiem bija jāglābj valsts ekonomika ('Delfi pēta', 2015.).

Savukārt 2010. gadā straujo jaunreģistrēto komersantu skaita pieaugumu var izskaidrot ar to, ka tika veiktas izmaiņas likumdošanā un visiem bija iespēja reģistrēt mazkapitāla SIA, bet 2013. gadā jaunreģistrēto uzņēmumu skaits ir bijis zemāks, nekā citos gados un viens no izskaidrojumiem varētu būt, ka likumdevēja pieņemtā norma par mikronodokļa izmaiņām un tas daudziem uzņēmējiem radīja bažas par nākotni un perspektīvu šim virzienam un runas par mikrouzņēmuma nodokļa palielināšanu vai atcelšanu aizbiedē potenciālos uzņēmējus. Un daudziem cilvēkiem atvērt jaunu uzņēmumu bija pietiekami sarežģīti un grūti, bet no vienas puses valsts ieteica visiem pamēģināt sevi uzņēmējdarbībā, bet no citas puses nodokļus pacēla un tie uzņēmēji, kuriem bija iebildumi pēc valsts domas nemaz nebija tik labi. Un, protams, ka daudziem tās runas mazināja vēlmi pamēģināt dibināt jauno uzņēmumu.

Pēc Lursoft datiem lielāka daļa uzņēmumu bija reģistrēti Rīgas reģionos 67%, savukārt pārējās reģionos to skaits bija daudz mazāk, tāpēc arī bezdarba rādītāji ir daudz sliktāki, ka rezultātā tas negatīvi ietekmē tos reģionos bezdarba rādītājus (Lursoft statistika., 2014.).

Tā kā laika periodā no 2004.–2013. gadam starp uzņēmumu skaitu un bezdarba līmeni bija vidēji cieša sakarība, jo 2008. gadā uzņēmumu skaits valstī samazinājies tikai par 0,1%, salīdzinājumā ar 2007. gadu un tālāk no 2009. gada ar katru gadu uzņēmumu skaits palielinājies ta 2009. gada beigās tos skaits bija par 1,2% vairāk nekā 2008. gadā, vislielākais uzņēmumu pieaugums bija novērojams laika periodā no 2010. gada sākuma līdz 2012. gada beigām vidēji gada tas palielinājies par 8%. Tātad ja bija uzņēmumu skaita pieaugums tad savukārt palielinājies jauno darbvietu skaits valstī un autore nolēma tālāk noteikt sakarību starp brīvo darbvietu skaitu un bezdarba līmeni (skat. 3. attēlu).

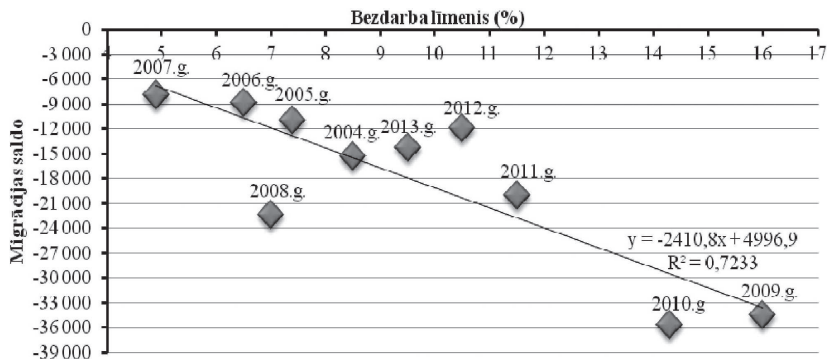


3. attēls. Sakarība starp bezdarba līmeni un brīvo darbvietu skaitu Latvijā no 2004.–2013. gadam

Avots: autoru izveidots pēc: Bezdarba līmenis., 2015., 2009. gada DEC., 2014., 2010. gada DEC., 2014., 2011. gada DEC., 2014., 2012. gada DEC., 2014., 2013. gada DEC., 2014., JVSG06. BRĪVĀS DARBVIETAS., 2015.

3. attēlā redzams, ka starp bezdarba līmeni un brīvo darbvietu skaitu no 2005.–2013. gadam ir negatīva cieša lineāra sakarība, jo korelācijas koeficients r ir vienāds ar $(-0,9)$ un tas nozīmē, ka, ja brīvo darbvietu skaits pieaug, tad bezdarba līmenis valstī samazinās un otrādi. Tā tad bezdarba līmeni ietekmē uzņēmumu skaita pieaugums, kuros ir izveidotas vairāk jaunas, brīvas darbvietas.

Latvijā no 2004.–2013. gadam migrācijas saldo bija negatīvs. Analizējamajos desmit gados no Latvijas izbrauca liels iedzīvotāju skaits, bet iebraukušo cilvēku skaits ir mazāk, tikai 31% no izbraukušo kopskaita. Tātad migrācija Latvijā arī ir problēma, kura arī ietekmē bezdarba līmeni valstī un mijiedarbojies ar to (skat. 4. attēlu).



4. attēls. Sakarība starp bezdarba līmeni un migrācijas saldo Latvijā no 2004.–2013. gadam

Avots: autoru izveidots pēc: Bezdarba līmenis... 2015., 2009. gada DEC., 2014., 2010. gada DEC., 2014., 2011. gada DEC., 2014., 2012. gada DEC., 2014., 2013. gada DEC., 2014., IBG01. IEDZĪVOTĀJU ILGTERMIŅA... 2014.

Pētot korelācijas analīze starp bezdarba līmeni un migrācijas saldo 4. attēlā redzams, ka starp tiem pastāv negatīva cieša lineārā sakarība, jo korelācijas koeficients r ir vienāds ar $(-0,9)$. Tad var secināt, ja pieaug bezdarba līmenis valstī, tad samazinās iedzīvotāju skaits, kuri izbrauc no valsts (negatīvs migrācijas saldo) un otrādi.

No 2004.–2007. gada beigām izbraukušo skaits samazinājies aptuveni par 50%, bet jau 2008. gadā to skaits palielinājies gandrīz 3 reizes salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu un 2009. gadā emigrantu skaits pieauga par 30% salīdzinājumā ar 2008. gadu. 2010. gada izbraukušo skaits palielinājies par 1163 cilvēku, salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu. Par 2011. gadu un 2012. gadu kopā divu gadu laikā izbraukušo skaits samazinājies par 67% jeb 23780 cilvēku, salīdzinot ar 2010. gadu, bet jau 2013. gadā to skaits atkal pieauga par 17% jeb 2402 personas.

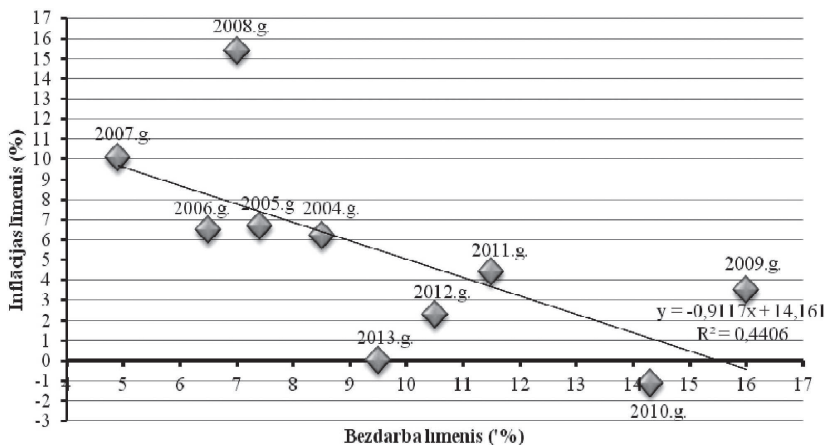
Daudzi iedzīvotāji brauc prom no Latvijas, iztikas nodrošināšanai pietiekami labi apmaksāta darba meklējumos uz ārvalstīm dodas galvenokārt darbspējas vecuma cilvēki pirms brieduma gadu sasniegšanas.

Emigrācija ietekme uz valsts darba tirgū un tam ir gan pozitīvas, gan negatīvas sekas. Pozitīvas ir tādas kā bezdarba līmeņa samazināšanās valstī, palikušajiem agrāk vai vēlāk paaugstinās darba samaksas līmenis, ārvalstīs strādājušo sūtītā nauda paaugstina ģimenes locekļu dzīves līmeni – viņu pirkv spēju vietējā tirgū un iespēju apmaksāt bērnu izglītošanos, tā rosina cilvēkus mācīt valodas, izceļojušie pēc atgriešanās bagātina vietējo darbaspēku ar gūto pieredzi un jaunām iemaņām, kaut arī dažkārt tas savā – bieži vien augstāk kvalificētā profesijā. Negatīvas ir tādas, ka valsts kopumā cieš ekonomiskus zaudējumus, jo ieguldījumi daļas jaunatnes audzināšanā un skološanā dos atdevi ne savā, bet kādā citā valstī, emigrācijas dēļ skaitliski sarūk darbaspēka piedāvājums, kas ierobežo esošo uzņēmumu paplašināšanos un jaunu uzņēmumu izveides iespējas, nākamā vecāku izceļošanas dēļ mazinās iedzīvotāju ataudzes potenciāls darbaspēka papildināšanai un atjaunošanai turpmākajā laikposmā, pieaug demogrāfiskā slodze, respektīvi, pensionāru skaits uz katru nodarbināto, kas ierobežo kopējās labklājības kāpuma iespējas (Darbaspēka., 2007., 174. lpp.).

Tālāk tiek analizēta sakarība starp bezdarba līmeni un inflācijas līmeni Latvijā (skat. 3.5. attēlu). Augsts līmenis rada nozīmīgas izmaksas ekonomikai un negatīvi ietekmē uz sociālās sfēras situāciju. Abas parādības tajā vai citā mērā ietekmē ekonomisko stāvokli un katru atsevišķu ekonomisko subjektu.

Sakarība starp bezdarba līmeni un inflācijas līmeni bija pētījīs Anglijā laika posmā no 1861.–1957. gadam, kuru pētīja Jaunzēlandes ekonomists A. Filips un kura sakarība ir aprakstīta šajā darba 1.3. apakšnodaļā.

Analizējot 5. attēlu var secināt, ka skaidra apgriezta sakarība starp inflāciju un bezdarba līmeņi dinamiku var izsekot tikai viena īsā laika periodā. Tādējādi, no 2004.–2007. gadam bezdarba līmenis samazinājies, bet inflācijas līmenis pieaudzis, tālāk straujš inflācijas kritums no 2009.–2010. gadam bija kopā ar bezdarba līmeņa samazināšanos, bet jau 2011. gadā bija liels inflācijas pieaugums un vienlaicīgi arī bezdarba līmeni samazināšanās, bet 2012. gadā un 2013. gadā pazeminājās gan bezdarba līmenis, gan inflācijas līmenis. Tātad šie dati apstiprina teoriju tikai daļēji par to, ka klasiskā Filipa likne ir raksturīga tikai īstermiņa periodam tā, kā tikai no 2004.–2007. gadam bija negatīva cieša lineārā sakarība, kur korelācijas koeficients r bija vienāds ar $(-0,9)$, no tā izriet, ka šajā perioda laikā bezdarba līmenis samazinājās, bet inflācijas līmenis pieauga. Tātad šajā laika periodā A. Filipa pētījums, kuru viņš pierādīja darbojas Latvijā. Bet ilgtermiņā periodā starp bezdarba un inflācijas līmeņa dinamiku skaidras apgrieztas sakarības nevar atrast.



5. attēls. Sakarība starp bezdarba līmeni un inflāciju Latvijā no 2004. – 2013. gadam

Avots: autoru izveidots pēc: *Bezdarba līmenis...*, 2015., 2009. gada DEC., 2014., 2010. gada DEC., 2014., 2011. gada DEC., 2014., 2012. gada DEC., 2014., 2013. gada DEC., 2014., PCG02. PATĒRINA., 2015.

2008. gadā Latvijā bija novērojama stagflācija tas ir tad kad ekonomikā vienlaicīgi rodas augsts inflācijas temps un bezdarba līmenis (Svetlana Saksonova., 2015.). 2008. gadā inflācijas līmenis palielinājies par 5,3%, bet bezdarba līmenis pieauga par 2,1%, salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu.

No uzbūvētās liknes var secināt, ka no 2009.–2010. gadam un no 2011.–2012. gadam starp rādītājiem bija novērojama pozitīva cieša lineārā sakarība, tā kā korelācijas koeficients r bija vienāds ar 1, kas liecināja par to, ka samazinoties bezdarbam, inflācija arī samazinās un otrādi. No 2004.–2013. gadam bija negatīva vidēji cieša lineārā sakarība tā kā korelācijas koeficients r bija vienāds ar $(-0,6)$. Tādējādi, izdarītā analīze apstiprina teorētisku daļu tikai daļēji. Tā kā apgrieztā sakarība starp bezdarba līmeni un inflāciju bija tikai no 2004.–2007. gadam un no 2010.–2011. gadam, bet citos periodos sakarība starp šiem rādītājiem ir atšķirīga, laika periodā no 2009.–2013. gadam bija pozitīva vāja sakarība, jo korelācijas koeficients bija vienāds ar $(0,1)$, tāpēc kā 2010. gadā inflācijas līmenis bija negatīvs, bet 2013. gadā vispār bija vienāds ar 0, savukārt 2011. un 2012. gados inflācijas līmenis bija pozitīvs, bet bezdarba līmenis samazinājies no 2009.–2013. gadam.

2013. gadā inflācijas līmenis bija 0%, bet pēc A. Filipa teorijas sanāk, ka ja inflācija ir vienāda ar 0, pastāv dabiskais jeb normālais bezdarbs, kura līmenis 2013. gadā Latvijā bija 9,5%.

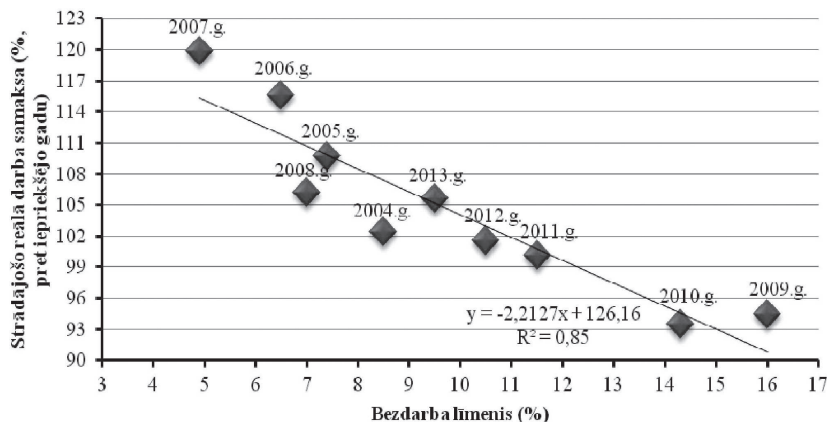
Tomēr no 2011.–2013. gadam ir novērojama inflācijas un bezdarba līmeņa vienlaicīga samazināšanās.

Tāds inflācijas paaugstinājums un samazinājums izskaidrojams ar to, ka 2008. gadā sākās finanšu krīze, kura ietekmēja to, ka 2009. gadā inflācijas līmenis strauji mazinājās, vājā pieprasījuma ietekmē (4. ceturksnī pārvērsties gada deflācijā, kas saglabājās līdz 2010. gada augustam), bet ārējo faktoru ietekme uz inflāciju daļēji līdzsvarojās: pakāpenisks pārtikas cenu kritums gada laikā līdzsvarojās ar pakāpenisku degvielas cenu kāpumu. 2010. gada septembrī gada inflācija atkal kļuva pozitīva, atjaunojoties pārtikas un saglabājoties energoresursu cenu pieaugumam pasaulē, tomēr gada vidējā inflācija bija negatīva (-1,1%). 2009.–2011. gadā būtiska loma inflācijā bija ne vien ārējiem faktoriem, bet arī netiešo nodokļu (akcīzes un pievienotās vērtības nodokļa) palielināšanai. 2012. gadā būtiski saruka pasaules resursu cenu ietekme. Netika no jauna paaugstināti netiešie nodokļi. Inflācijas līmeni Latvijā ierobežoja samērīga algu un darba ražojuma dinamika, tādējādi pamatinflācija otrajā pusgadā bija pat negatīva. Gada vidējā inflācija saruka līdz 2,3%. 2013. gadā patēriņa cenu līmenis salīdzinājumā ar 2012. gadu nemainījās. To noteica gan energoresursu cenu kritums pasaules tirgū, gan iekšzemes energoresursu ražošanas procesa pārkārtošana, kā arī stabilas pārtikas cenas un līdzsvarots darba ražīguma un darba samaksas pieaugums (EKONOMIKAS ABC., 2015.). Izejot no tā, jāatzīst, ka inflācija no 2009.–2013. gadam neietekmēja uz bezdarba līmeni valstī.

Tā kā starp bezdarba līmeni un inflācijas līmeni ir negatīva vidēji cieša sakarība, autore nolēma atrast un izpētīt saikni starp reālo darba samaksu un bezdarba līmeni 3.6. attēlā, jo no sākuma A. Filips izveidoja likumsakarību, kas raksturoja ciešu apgrieztu saikni starp nominālo jeb reālo darba algu un bezdarba līmeni ikgadējām procentuālām izmaiņām. Bet jau 60. gados pētījumi parādīja, ka eksistē sakarība starp inflācijas tempiem ekonomikā un bezdarba līmeni.

Analizējot korelācijas analīzes rezultātus no 2004.–2007. gadam un no 2010.–2013. gadam, tiek secināts, ka starp bezdarba līmeni un reālo darba samaksu pastāv negatīva cieša lineārā sakarība, jo šajā gadījumā korelācijas koeficients r ir vienāds ar (-1), bet ja ņemam datus par visu periodu no 2004.–2013. gadam, tad korelācijas koeficients r ir vienāds ar (-0,9). Tāda starpība (-0,1) bija tāpēc, ka no 2008.–2010. gadam darba

algas apmērs samazinājās gandrīz visos nozarēs. Tātad ja ir negatīva cieša sakarība, tad tas liecina par to, ka pieaug strādājošo reālā darba samaksa, tad samazinās bezdarbnieku līmenis valstī un otrādi. Rezultāti liecina, ka situācija darba tirgū turpina uzlaboties, vienmērīgi pieaug strādājošo atalgojums.



6. attēls. Sakarība starp bezdarba līmeni un strādājošo reālā darba samaksu Latvijā no 2004.–2013. gadam

Avots: autoru izveidots pēc: Bezdarba līmenis..., 2015., 2009. gada DEC., 2014., 2010. gada DEC., 2014., 2011. gada DEC., 2014., 2012. gada DEC., 2014., 2013. gada DEC., 2014., DSG011. STRĀDĀJOŠO REĀLĀS., 2015.

Ekonomiskās krīzes ietekmē 2008.–2009. gadā daudzi darba devēji saviem darbiniekiem bija spiesti samazināt darba samaksu (Darba algas samazināšanas..., 2015.). Savukārt salīdzinot ar 2009. gadu, 2010. gadā vidējā mēneša neto darba samaksa samazinājās straujāk nekā bruto, kas skaidrojams ar iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes pieaugumu no 23% līdz 26% no 2010. gada 1. janvāra, kā arī mēneša neapliekamā minimuma samazināšanos no 90 līdz 35 latiem no 2009. gada 1. jūlija (Par darba samaksas..., 2015.). Bet jau 2011. gadā mēneša vidējā bruto darba samaksa valstī palielinājās, salīdzinot ar 2010. gadu par 4,4%, kas skaidrojams ar to ka pieauga minimālās darba algas izmērs. Tālāk vidējā darba samaksa ar katru gadu pēc kārtas pieauga vienmērīgi un kopš 2012. gada pārsniegusi pirmskrīzes vidējā rādītāja līmeni, tā 2013. gadā mēneša vidējā bruto darba samaksa valstī salīdzinājumā ar 2012. gadu pieauga par 4,6% (Vidējā darba samaksa..., 2015.).

Bibliogrāfija

- Bezdarba līmenis valstī no 1992.–2001. gadam. Pieejams: [http://www.cvmarket.lv/career.php?menu=102&lastmenu=500&text_id=506&career_style=\[skatīts 03.01.2015.\]](http://www.cvmarket.lv/career.php?menu=102&lastmenu=500&text_id=506&career_style=[skatīts 03.01.2015.]).
- Bezdarba skaidrojums. Pieejams: http://www.cvmarket.lv/career.php?menu=102&lastmenu=500&text_id=501&career_style=1 [skatīts 16.01.2015.].
- Darbspēka ģeogrāfiskā mobilitāte, Rīga: Latvijas Universitāte, 2007. 240. lpp.
- Delfi pēta: Krīzes cēloņi, sekas un risinājumi – III (192). Pieejams: http://www.delfi.lv/business/biznesa_videl/delfi-peta-krizes-celoni-sekas-un-risinajumi-iii.d?id=23280526 [skatīts 28.04.2015.].
- IBG01. IEDZĪVOTĀJU ILGTERMIŅA MIGRĀCIJA. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala_ikgad_iedz_migr/IB0010.px/table/tableViewLayout1/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 [skatīts 16.12.2014.].
- Eurostat. Pieejams: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115> [skatīts 25.11.2014.].
- Ekonomiskās aktivitātes līmenis. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/termini/ekonomiskas-aktivitates-limenis-35269.html> [skatīts 27.01.2015.].
- Lursoft statistika | Uzņēmumu reģistrēšanas un likvidēšanas dinamika Latvijas rajonos. Pieejams: <http://www.lursoft.lv/lursoft-statistika/Uzņemumu-registresanas-un-likvidesanas-dinamika-Latvijas-rajonos&id=209> [skatīts 22.11.2014.].
- PCG02. PATĒRIŅA CENU INDEKSI UN PĀRMAIŅAS GRUPĀS UN APAKŠGRUPĀS. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin_ikgad_PCI/PC0020.px/table/tableViewLayout1/?rxid=073f5e9f-0c35-49b3-8288-f030e2e1580a [skatīts 27.04.2015.].
- Svetlana Saksonova. Inflācija, tās veidi (e-grāmata). Pieejams: <http://profizgl.lu.lv/mod/book/tool/print/index.php?id=16799> [skatīts 29.04.2015.].
- EKONOMIKAS ABC CENAS UN IZMAKSAS. Pieejams: <http://www.naudasskola.lv/cenas-un-izmaksas> [skatīts 11.03.2015.].
- DSG011. STRĀDĀJOŠO REĀLĀS DARBA SAMAKSAS DINAMIKA, % pret iepriekšējo gadu. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala_ikgad_dsamaksa/DS0011.px/table/tableViewLayout1/?rxid=562c2205-ba57-4130-b63a-6991f49ab6fe [skatīts 17.03.2015.].
- Vidējā darba samaksa aug atbilstoši prognozēm. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/notikumi/videja-darba-samaksa-aug-atbilstosi-prognozem-39487.html> [skatīts 04.01.2015.].

Анализ безработицы в Латвии и их взаимодействие с макроэкономическими показателями с 2009 года – 2014 год

Резюме

В исследовании проведен анализ ситуации по безработице в Латвии с 2009–2014 г. Сделан вывод о том, что в период с 2009–2014 год уровень безработицы с каждым годом падает. Государственное агентство занятости осуществило меры по сокращению безработицы. Эти меры были направлены на улучшение ситуации в стране, обеспечивая поддержку для всех безработных, независимо от возраста, пола, продолжительности безработицы, которые помогли безработным стать конкурентоспособными на рынке труда. В процессе работы были использованы следующие методы: логический метод (синтез и анализ), статистические методы и графические методы.

Ключевые слова: ВВП, безработица, взаимосвязь факторов.

CREATION OF SPINOFF OR STARTUP AS A STAGE OF TECHNOLOGY TRANSFER PROCESS

Since the passage of the Bayh–Dole Act in the US in 1980, firms called university spinoffs or startups have become important parts of the economic ambience. At present time they are becoming a significant global phenomenon. In the beginning of the process of spinoffs and startups creation the participants were guided by a linear model, but the progress in the technology transfer models development (TT) facilitate the transition to more efficient non-linear models with feedbacks. This development has changed the quantity and order of the of TT stages which must be completed to finalize technology transfer. The article considers the main problems related to the process of the spinoffs and startups creation which has stimulated the transition from linear model to an alternative non-linear.

The problem: when university scientist makes a discovery and then wants to commercialize it, he needs to choose which model to use because each possible option has its advantages and drawbacks. The university scientist has to choose not only the model but also the number of stages in it also. When making a final decision regarding which way will be preferred the scientist should use such TT efficiency criteria as expenses, time and others.

The object of this research: the process of creation of spinoff or startup as a possible alternative of commercialization of invention done by academic researchers.

The subject of this research: quantity and order of the of TT stages required to implement the technology transfer, determined by the selected model.

The task of this research: to identify effective ways for the commercialization of inventions created in an academic environment.

The goal of this research: to work out recommendations for selection of an appropriate TT model to execute the transfer of scientific invention into industrial production in the framework of the spinoff or startup.

Novelty: the new criteria for the TT model selection are suggested.

Conclusions: From a practical point of view, the critical success factors for TT efficiency are time factor, expenses, product or service quality. From efficiency point of view different TT models are not equivalent. Analysis of these factors gives to the inventor the possibility to choose the most appropriate model.

Keywords: technology transfer, spinoff, startup.

JEL Classification: M – Business Administration and Business Economics; Marketing; Accounting.

Introduction

Two basic models of TT are considered in literature at present time: the traditional linear model and non-linear model with feedbacks. According to the traditional model all stages of TT are strictly sequential in time and linear. The Bayh-Dole Act, which was the catalyst to the growth of patents created in academic environments and registered in the US, was implicitly based on an assumption of a linear model of innovation. Today, with the development of spinoffs and startups, it became apparent that a linear model of TT is no longer sufficient, or perhaps even no longer appropriate, to account for the nuances and intricacies of the TT process that characterizes the ongoing commercialization activities of universities. In the traditional model the final stage of the TT process was manifested in the creation of spinoffs and startups. It is obvious today that creation of spinoffs and startups could occur earlier in the TT process than shown in the traditional model, furthermore, the number of stages can be smaller.

Commercialization of Intellectual Property in the TT Process

Primarily it should be noted that there is a distinction between startups and spinoffs: startups are companies created by licensing an early-stage invention to an independent entrepreneur (who is not necessarily a university faculty member), with the goal of developing the company around the growth and commercialization of the technology. Spinoffs are new companies formed by individuals (faculty members) related to the university or university research park to develop a technology that was discovered in, and is transferred from, the parent organization (Bradley et al. 2013).

There is a kind of companies, which are created by academical personnel, but in their activities the commercialization of intellectual property is not included. Such companies cannot be considered as academic spinoffs. Academic spinoffs are appreciable subspecies of firms because they are an cost effecting range of high technology startups. For many academic administrators, potential entrepreneurs and politicians appears to be economically significant creation of spinoffs and participants of the process of commercialization of scientific discoveries have become very interested in these firms. As a result of mutual concern a lot of universities started to spend significant financial resources into their advancement.

The Bayh–Dole Act established a uniform patent policy among Federal agencies that have eliminated many of the restrictions patents, licensing, and resulting in allowing universities to own the Federal research grants. The ideologists of the new legislation believed that allowing universities to own and manage intellectual property would accelerate the process of commercialization of new technologies and promote economic and entrepreneurial development. Key mechanisms of commercialization through technology transfer in universities are license agreements with private companies, a joint research enterprise, as well as a university startup company. At the present it is apparent that such activities could potentially bring the university a significant financial income.

Recently, universities have been inclined to exploit the intellectual property created in their institutions by supporting spinning-off processes or by protecting it through patents, copyrights and other legal mechanisms (when intellectual property does not take the form of know-how or trade secret). Moreover, sometimes entrepreneurs create university spin-off by licensing university inventions, while at other times the spin-offs are created without the intellectual property being formally licensed by the institution in which it was created. As a result of this interest, some universities have created technology transfer facilities such as liaison-offices, incubators, business plan competitions, in order to stimulate faculty, staff and students to become inventors to start new companies and commercialize their intellectual property (Schillaci C.E. et al.).

In some cases copyrights, trademarks and patents are used to assert intellectual property which can result in spinoffs, while in other cases the intellectual property which results in spinoff company establishment takes the shape of knowhow or trade secrets. Besides, occasionally industrialists establish university spinoffs by licensing university discoveries, whereas in other cases the spinoffs are established without the intellectual property being formally licensed from the entity in which it was created.

There are two categories of founders of university spinoffs: first are those businessmen who appears from beyond of the academic environment and trying to get acquainted with technologies developed in university to create new firms. Second category includes investors who considers and analyzes technological solutions developed in university and find outer entrepreneurs to create new companies.

Pattnaik P.N. emphasizes the following salient characteristics of a university spinoff:

1. The parent organization from which the innovation emerges has to be a university or academic institution
2. The output that is a university spinoff has to be a separate legal entity and not an extension or controlled body of the university
3. The new entity has to exploit knowledge produced from academic activities or academic pursuits
4. The spinoff should be aimed at profit generation and commercialization of technology

Universities and governments, both in technologically advanced and developing nations, have shown greater interest in academic entrepreneurship and university spinoffs as a means of building links between universities and industry.

University spinoffs also provide effective mechanisms for involving the inventor of the technology in the process of commercialization, which is a necessary condition for the development of products or services from university technology. University spinoffs achieve inventor involvement because many scientists perceive that spinoffs are better places to work than established firms, where the projects may be less interesting or challenging. As a result, inventors are more inclined to work with new companies seeking to commercialize their university inventions than they are to work with established companies seeking to commercialize their own inventions (Pattnaik P.N. et al. 2014).

Stages of Technology Transfer Process

During the last 35 years the TT model has evolved and as a result a conceptual TT model with feedback was finally developed. Schemes of these models are presented below:

Traditional Model of University Technology Transfer:

1. University scientist makes a discovery.
2. Discloses invention to Technology Transfer Office (TTO).
3. TTO evaluates invention, decides whether or not to patent.
4. Patent applications.
5. Market technology to firms/entrepreneurs.
6. Negotiate licensing agreements/royalties/equity stake etc.
7. License technology.
- 8a. Existing firms adapt and use technology, or
- 8b. Spinoffs & startup companies creation. (Bradley S.R. et al. 2013.)

Alternative Model of University Technology Transfer:

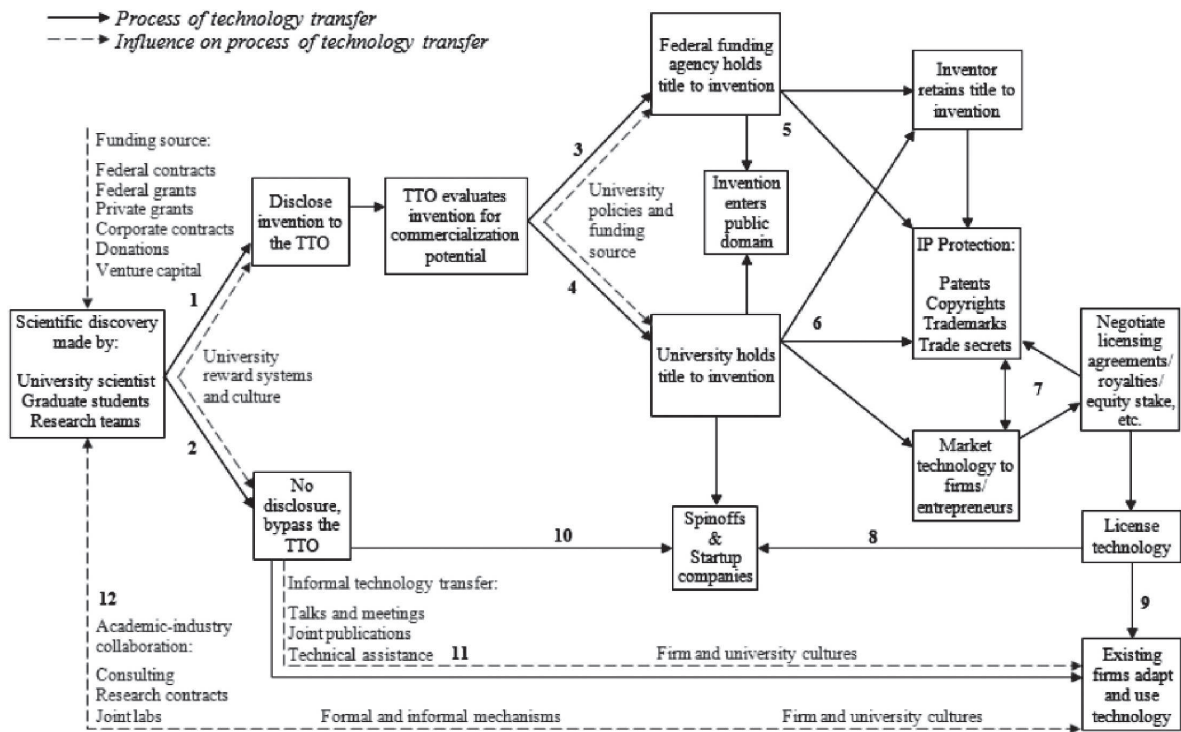


Figure 1. Alternative Model of University Technology Transfer

Source: *Models and Methods of University Technology Transfer* (Bradley S.R. et al. 2013.).

It should be noted that the model with feedback is included as one of possible variants the case of a linear model, with preservation of sequence of the unfolding stages, thus the traditional model is a subclass of an alternative one. Even more significant is that some of the stages that were obligatory in the linear model can be discarded in the model with feedback.

Place of Spinoff or Startup in the TT Process

According to the presented schemes, it is seen that the phase of spinoffs or startup companies creation is the last stage in both models. It is necessary to note, that this stage is an alternative to another activity observed in both models, which is the adaptation and use of technology by an already existing firm. Both options are equal in sense that each one is the finishing stage of the TT process. In the linear model stage which includes creation of spinoffs or a startup company is possible to implement only if previous seven stages are entirely completed. In case of the feedback model, stage which includes creation of spinoffs or startup company also is the last one, but it can be realized right after the first stage, which is the creation of scientific discovery, or after some stages used in the linear model are skipped. Figure 1 shows that there are alternative ways of implementing transfer and omission can be done. If quantity of stages is reduced in the process of commercialization of university technology, some participants contributing to innovation will stay outside the activity. This in particular may relate to different potential participants. Detailed consideration shows that the TT process involves the following players: technology developers and providers (such as inventors, research organizations, technology-based firms, intellectual property holding firms), technology recipients (usually SMEs, industries, but also large organizations), TT facilitators (brokers, mediators, technology parks, incubators, etc.), financial institutions (banks, investors, venture capital firms, etc.) and business advisors (lawyers, business consultants, etc.) (Fafaliou I. et al. 2010). However, if stages are not missing, then the costs of experts subsequently justify themselves in more efficient technology. Often, in practice, the choice of technology involved only engineers and technical staff that is one of the reasons of subsequent failures.

The Figure 1 shows that there are many routes from the creation of scientific achievements to creation of spinoff or startup: all the way, including all single steps to direct jump from first step to the last one.

The university scientist should properly dispose of this opportunity to select an appropriate sequence of actions for the implementation of a commercial project.

The inventor may wonder why it is necessary to go through the steps, which are intermediate stages between the discovery and creation of a spinoff or startup. Arises a question, what benefits will be achieved with this choice. The fact is that intellectual property was for the author a real asset, it is necessary that it was duly framed. Developers may have difficulty confirming their authorship when making the exclusive rights associated with the procedure of state registration. Therefore, developers are advised to be consulted by specialists in the field of intellectual property at an early stage, when the work, which can obtain protectable results, only plans. This will significantly reduce time and material costs for subsequent registration of the intellectual property and eliminate potential risks. The main criterion of what stages of an alternative model should be involved is the question of what the inventor has desires regarding the protection of his intellectual property: protect it, or disregard it.

The Selection of Intermediate Steps to Conclude the TT

Unlike the situation in social disciplines, scientific research in academic institutions and engineering is highly dependent on grants and other funding sources, that is why the expenditure of creating each university invention disclosure is quite high and the level of research funding that is necessary to generate a university spinoff is very large. After the invention was made, it is necessary to make sure that the inventor has made a novel, non-obvious and beneficial technological advance because these are the conditions of receiving a patent. This test may be performed either by the inventor or by technology-licensing office. When it is decided that property protection on an invention is economically advantageous, given the fact that inventions in need of further technical development, the following decision should be to market that technology to the private sector in order to select a licensee for the invention. However, in many cases, the inventors will decide to license the inventions and found firms themselves. If a new firm is formed to license the invention, then a new university spinoff directly appears. It is often based on technology that is embryonic by nature or frequently have not even reached the prototype state. But the inventor is independent on opinions of technology-licensing office staff because he can skip some of the steps that are normally the

prerogative of the technology-licensing office in case of linear model. The inventor can independently recognize an entrepreneurial opportunity of new technology, while technology-licensing office staff are ignorant of that feasibility.

It should be noted that university spinoff companies are uncharacteristic examples of start-up companies. In addition to their reliance on forefront technology that is often based on very intricate science or engineering, these companies are also very early stage ventures by nature when they are formed. Unlike the conventional seed stage start-up company, the typical university spinoff begins with a technology that has not been shrunk to practice, has no business plan, no management and a need for capital to create the company that would bring these things together.

Mandatory actions within the confines of spinoff or startup

Once spinoff or startup have been established it often is necessary to undertake efforts to further develop the appropriate invention. Regardless of which model was selected for technology transfer there are a number of actions which must be undertaken during the implementation phase of spinoff or startup. There are activities that are necessary to bring in the framework: the first process is ascertainment proof of principle, followed by prototype development, which is second, and third is adaptation of technology to the requirements of the market environment.

A lot of spinoffs separated from universities, sometimes are based on rudimentary technology, and this is the reason why constitutors of the business need to ascertain proof of principle directly after the spinoff has been founded. Without that proof it is impracticable to create a working prototype, and even more create a product or service that would resolve a customer problem or fulfill a customer requirement.

After proof of principle has been accomplished, the common university spinoff has to develop prototypes. Many university spinoffs face considerable technical indeterminacy even after they have developed prototypes. Subsequent adaptation of the product involves two standalone activities: turning the university invention into a product or service, and making sure that those products or services satisfy the specifications of the commercial environment. Turning an invention into a commercially successful product requires much more repetitions and fine adjustment and less exquisite theorizing than is the case with inventing itself. The amount of effort that needs to be performed by the spinoff in product

development is often quite large. Besides, commercialization is slow even if significant development occurred before the spinoff was constituted.

The next and last stage of the product development process includes making sure that the products or services that appear from university discoveries meet the requirements of the market environment. This activity includes implementation of several changes to the technology during the product development process to make it more appropriate: perfecting performance, increasing reliability, creating tools and technologies that support the original university invention, scaling up so that the technology can be generated at commercial levels of production, making it easier for potential customers to use and finally by changing arrangement and architecture of the technology itself.

Besides mentioned stages of spinoff or startup there are also such activities as release of small series, the launch of mass production and sales with service.

Conclusions

The main reason why duration of development of the product for spinoffs is so lengthy is that university technologies are at such an elementary stage at the time that the spinoffs are based. Therefore, the promoters need to undertake activities – proving the principle, developing a prototype and then conducting product development – to transform their technology into products and services. Even with products or services that are close to commercial condition, at the time that the spinoff is established, significant quantities of product development work still have to be done to transfigure university technology into commercial products.

The growth of TT models complexity corresponds to the growth of complexity of academic, cultural and business environment. It is very important to underline, that there are no “bad” and “good” models – from a theoretical point of view, models of both kind can be used successfully. From the practical point of view, the critical success factor for TT efficiency is the time and here TT models are not equivalent.

Linear models are good when dominant role in TT process play universities. Universities are big and conservative structures and therefore linear TT models are relatively slow. Backfeed models are good when dominant role in TT process play new created companies – spinoffs and startups. New created companies are more flexible then then universities and therefore backfeed TT models are faster then linear TT models.

Bibliography

- Bradley S.R., Hayter C.S., Link A.N. (2013). *Models and Methods of university Technology Transfer*. Available: <http://bae.uncg.edu/assets/research/econwp/2013/13-10.pdf> (viewed 17.10.2015).
- Fafaliou I., Melanitis N.E., Tsakalos V. (2010). *Commercialising research results in immature technology transfer markets: cases from the Greek experience*. Available: http://www.unipi.gr/unipi/images/various/akad_tmim/oikon_epist/J.16_Fafaliou_Melanitis_Tsakalos.pdf (viewed 17.10.2015).
- Pattnaik P.N., Pandey S.C. (2014). *University Spinoffs: What, Why and How?* Available: <http://timreview.ca/article/857> (viewed 17.10.2015).
- Schillaci C.E., Romano M., Longo M.C. (2015). *Academic Entrepreneurship, university Incubator and Corporate Governance*. Available: <http://www.sinergiejournal.it/rivista/index.php/sinergie/article/viewFile/264/287> (viewed 17.10.2015).

Atdalījumu vai jaunizveidojumu izveide kā posms tehnoloģijas pārvešanas procesā

Kopsavilkums

Kopš Bayh–Dole Akta ASV 1980. gadā pieņemšanas laika firmas, kuras sauc par universitāšu atdalījumiem (*spinoffs*) un jaunizveidojumiem (*startups*), kļuva par ekonomikas vides svarīgu daļu. Uz doto brīdi tie kļūst par nozīmīgu globālu fenomenu. Procesā sākumā atdalījumu un jaunizveidojumu radīšanas dalībnieki vadījās pēc lineāra modeļa, bet tehnoloģiju pārvešanas modeļu attīstības (*technology transfer – TT*) progress veicināja pāreju uz efektīvākiem nelineāriem modeļiem ar atgriezeniskiem sakariem. Šī attīstība mainīja TT posmu, kam jābūt izpildītiem lai pabeigtu tehnoloģiju pārnesi, kārtību un skaitu. Rakstā tiek apskatītas galvenās problēmas, kas ir saistītas ar atdalījumu un jaunizveidojumu izveides procesu, kas ir veicinājis pāreju no lineārā modeļa uz alternatīvu nelineāru modeli.

Problēma: kad universitātes zinātnieks ir izdarījis atklājumu un vēlas to komercializēt, viņam ir jāizvēlas, kuru modeli izmantot, jo katram variantam ir savas priekšrocības un trūkumi. Universitātes zinātniekam ir jāizvēlas ne tikai modelis, bet arī tā posmu skaits. Lai pieņemtu galīgo lēmumu, kādam variantam dot priekšroku, zinātniekam jāizmanto tādi TT efektivitātes kritēriji kā izmaksas, laiks un citi.

Secinājumi: no praktiskā viedokļa kritiskie panākumu faktori TT efektivitātei ir laika faktors, izmaksas, produktu vai pakalpojumu kvalitāte. No efektivitātes viedokļa dažādi TT modeļi nav līdzvērtīgi. Šo faktoru analīze dod izgudrotājam iespēju izvēlēties piemērotāko modeli.

Atslēgas vārdi: tehnoloģiju pārnese, atdalījums, jaunizveidojums.

Sergejs Ignatjevs, Andrejs Smirnovs (Latvija)

PIEREDZES EKONOMIKAS LOMA TERITORIJU PIEVILCĪBAS KONTEKSTĀ

1999. gadā Džozefs Pains un Džeimss Gilmors uzrakstīja grāmatu “Pieredzes ekonomika: darbs ir teātris, un katrs business – skatuve”, kurā viņi aprakstīja procesu, kura rezultātā pakalpojumu ekonomiku nomaina emociju un pārdzīvojumu ekonomika. Šī procesa būtība slēpjas tajā, ka, lai saņemtu papildus ienākumus un apmierinātu patērētāju, ir nepieciešams pārkāpt standarta pakalpojuma robežas un pievienot tam emocijas, jūtas un pārdzīvojumus. Pieredzes ekonomikā patērētājs veic iracionālu izvēli, vadoties nevis pēc cenas un kvalitātes attiecības, bet pēc pozitīvo emociju daudzuma uz vienu preces vienību.

Raksta mērķis ir apzināt potenciālās pieredzes ekonomikas iespējas teritorijas pievilcības uzlabošanā. Darbā tiek izskatīta pieredzes ekonomikas jēdziena būtība, pašvaldības organizēto masu pasākumu loma radošo cilvēkresursu piesaistišanas kontekstā, tiek aplūkotas masu pasākumu ietekmes uz teritorijas ekonomiskajiem rādītājiem noteikšanas metodes.

Atslēgas vārdi: pieredzes ekonomika, teritorijas pievilcība, radošā šķira.

Pēc evolucionārās pārejas uz jauno sociāli ekonomisko attīstības tipu – postinformacionālo, postindustriālo sabiedrību, kurā vadošo lomu spēlē nevis preces ražojošā ekonomika, bet gan pakalpojumu jeb servisa ekonomika, daudziem cilvēkiem attīstītajās pasaules valstīs par svarīgu viņu dzīves sastāvdaļu kļūva laiks, kas tiek patērēts atpūtai un tūrismam. Cilvēku brīvais laiks tiek veltīts jaunu unikālu sajūtu un pieredzes iegūšanai, kas atspoguļo viņu personīgos stāstus. Jauna pieredze kļūst par arvien vairāk pieprasītu preci, kura tirgū var tikt piedāvāta patstāvīgi vai arī kā papildinājums jau esošiem pakalpojumiem. Šī parādība nav jauna. Jau A. Puškins savos darbos ir aprakstījis pieredzes un iespaidu ietekmi uz ceļojuma galamērķa izvēli. Piemēram, “Pasākā par caru Saltanu” autors apraksta brīnumus, kas notiek uz Bargo Auku salas:

“Zem tās egles vāverīte
Dziesmas dzied un riekstus grauž;
Un tie rieksti nav vis kaula –
Katram tīra zelta čaula,
Katrā pērles kodols blāv.
Droša sardze apkārt stāv.”

Kņazs Gvidons pieņem lēmumu par ceļojumu uz Bargo Auku salu pēc tam, kad viņa tirgotāji atved ne tikai preces, bet arī jaunu pieredzi un iespaidus par brīnumiem, kuri notiek uz salas. Vēlēdamies visu to ieraudzīt pats savām acīm, viņš dodas ceļojumā.

Tomēr atgriezīsimies pie mūsdienu reālijām. Pieredzi un iespaidus tagad pārdod visi: avīzes un televīzija, viesnīcas un restorāni, pārtikas produktu un apģērbu ražotāji, universitātes un sporta industrija, un pat veselas pilsētas un valstis.

Pēdējām desmitgadēm ir raksturīga jauna ekonomikas veida – pieredzes ekonomikas – izveidošanās, kura tiek skatīta no diviem galvenajiem aspektiem. Pirmkārt, mārketinga stratēģiju pilnveidošana uz pieredzes spektra paplašināšanas rēķina, ko patērētājs gūst no viņam vajadzīgās preces vai pakalpojuma. Otrs aspekts ir saistīts ar to, ka patērētājs primāro vajadzību apmierināšanas apstākļos arvien biežāk meklē jaunu pieredzi, nevis realizē vajadzības, iegādājoties preces vai saņemot pakalpojumus. Pieredze zināmā nozīmē kļūst par “patēriņa mērķi” (Joseph Pine B. II, Gilmore James H, 1999).

Jaunas pieredzes vajadzības parādīšanās pilnībā atbilst vajadzību hierarhijas teorijai – Maslova piramīdai, un pieredzes ekonomika nav pretrunā ar priekšstatiem par cilvēku psiholoģiju. Pieredzes ekonomikas parādīšanos jau 1970. gadā pareģoja Elvins Toflers, kad tās iezīmes vēl pat nebija pamanāmas tajās valstīs, kuras pirmās nonāca pie postindustriālās fāzes pārejas. Tomēr šodien jau ir acīmredzams, ka mūsdienu apstākļos pieredze patēriņa grozā ieņem diezgan nozīmīgu vietu salīdzinājumā ar precēm un pakalpojumiem, tikai mūsdienās attīstītās ekonomikas galvenā pievienotā vērtība tiek radīta pieredzes ražošanas ceļā.

Saskaņā ar D. Mozžuhina uzskatiem, pakalpojumu ekonomika principiāli atšķiras no pieredzes ekonomikas ar vietu, kas tiek atvēlēta pieredzei un iespaidiem: ja pirmajā gadījumā tie nebija obligāta patērētā produkta sastāvdaļa, tad otrajā gadījumā tie kļūst par patēriņa procesa neatņemamu elementu, uz kuru turklāt tiek novirzīta arvien lielāka izmaksu daļa (Мозжухин, 2012). Vēl jo vairāk, autors nonāk pie secinājuma, ka rodas nepieciešamība pēc pieredzes kā patēriņa objekta. Pie galvenajiem pieredzes veidiem viņš attiecina izklaidi, apmācību, estētiku, aizbēgšanu no realitātes, kas atšķiras ar patērētāja iesaistīšanās pakāpi pieredzes patēriņa procesā (aktīva, pasīva) un no saiknes starp patērētāju un pieredzes tipu (absorbēšana, iegremdēšanās). Sekojoši, pieredze sniedz iespēju neaprobežoties tikai ar jau esoša produkta pilnveidošanu, tā var radīt arī jaunu patēriņa vērtību. Tādējādi šādos apstākļos mainās arī ekonomikas rak-

sturs: trīs ceturtdaļas no produkta vērtības ir saistīta ar radošumu, bet vadošie inovāciju uzņēmumi dodas turp, kur tiem ir pieejami resursi, un viņu galvenais resurss ir cilvēki. Citiem vārdiem sakot, teritorijas, kuras izmanto pieredzes ekonomikas principus, rada pievienoto vērtību, pateicoties augstajai cilvēku kapitāla kompetencei.

Tādējādi var izteikt pieņēmumu, ka pieredzes ekonomika var tikt skatīta kā teritorijas pievilcības paaugstināšanas instruments, tas ir, tās spējas piesaistīt un tai pat laikā noturēt un saglabāt nepieciešamos resursus savas konkurētspējas nodrošināšanai.

Industriālās ekonomikas laikmetā iedzīvotāju izmitināšanas un teritorijas telpiskās attīstības karkass tika veidots ap izejvielu atradnēm, resursu avotiem, izveidotajām ražotnēm, transporta un tirdzniecības maģistrālēm. Ekonomikas organizācijas pamats mūsdienu apstākļos ir specifiskas zināšanas un radošās spējas.

Savā darbā “Radošā šķira: cilvēki, kuri maina nākotni” Ričards Florida pierāda, ka postindustriālā ekonomika rada jaunu cilvēku šķiru. Neatkarīgie profesionāļi, kurus R. Florida apraksta kā jaunu, uzlecošu “radošo šķiru”, mūsdienās kļūst par arvien ietekmīgāku spēku. Šie cilvēki nav orientēti uz korporatīvo karjeru, viņi brīvi migrē starp kompānijām un pilsētām, izvēloties tās vietas, kur ir labvēlīgāki dzīves un darba apstākļi – tajā nozīmē, kā viņi to izprot. Savu teoriju R. Florida balsta uz trīs galvenajiem reģionālās attīstības faktoriem: Tehnoloģijām, Talantiem un Tolerances. Viņš apgalvo, ka, ja teritorijai piemīt visas trīs komponentes, tad atbilstošais reģions ir pievilcīgs radošajam darbaspēkam ar inovāciju potenciālu, kas veicina ekonomisko izaugsmi. Radošajam darbaspēkam seko kapitāls, kas tiek investēts jaunizveidotajos inovatīvajos uzņēmumos.

Tajā pašā laikā R. Florida apgalvo, ka, lai piesaistītu radošo cilvēkkapitālu, ir nepieciešama atbilstoša vide un toleranta apkārtējā vide, kā arī daudzējādas brīvā laika pavadīšanas iespējas un attīstīta infrastruktūra, tāpēc konkurētspējīgas priekšrocības būs tai teritorijai, kas spēs to nodrošināt saviem iedzīvotājiem (Florida, 2002).

Rūpes par cilvēkkapitālu ir galvenais pašvaldību uzdevums. Tomēr atgādināsim, ka bez kvalitatīvas kulturālas brīvā laika pavadīšanas un rekreācijas organizācijas ir ļoti grūti noturēt un palielināt cilvēkkapitālu konkrētā teritorijā. Mūsdienu patērētājs, kurš ir noguris no standartizētas produkcijas, tiecas iegūt preci, kas ir radīta tieši viņam, kas atbilst viņa iekšējai pasaulei. Tas pilnā mēra attiecas arī uz kultūras un izklaides nozari. Šajā sakarā pašvaldības darbība pieredzes ekonomikas ietvaros ar katru gadu kļūst arvien aktuālāka.

Šādu darbību pēdējās desmitgades laikā aktīvi veic pašvaldības Latvijā. Festivāli un svētki, kurus rīko municipalitātes, ir kļuvuši par ierastiem notikumiem. Tomēr nākas atzīt, ka Latvijas mediju vidē masu pasākumu organizēšana aizvien biežāk tiek skatīta no izdevumu pozīcijas. Parasti pietrūkst vispusīgas saturiskas analīzes. Taču, apspriežot šo aktivitāšu ieguldījumu pilsētas, reģiona vai valsts kopējā ekonomikā, varētu palīdzēt sniegt atbildes uz virkni praktisku jautājumu, kas skar darba plānošanu, teritorijas konkurētspējas attīstību un nodrošināšanu, piesaistot nepieciešamos cilvēkresursus un tūristus. Masu pasākumu, ko rīko pašvaldība, saturiska un ekonomiska analīze palīdzētu spriest par:

- municipalitāšu personīgo investīciju lietderību svētku un pasākumu organizēšanā un to nepieciešamo apjomu;
- pievilcības faktoriem un pasākuma viesu attaisnoto cerību ietekmi uz municipalitātes ekonomiku;
- rīkojamo pasākumu neatņemamajām komponentēm, kas nodrošinātu finanšu un cilvēkresursu piesaisti teritorijai;
- nepieciešamajiem pasākumiem pieredzes ekonomikas jomā pētāmo teritoriju konkurētspējas paaugstināšanai.

Ir jākonstatē, ka Latvijas publiskajā telpā nav informācijas par fundamentāliem pētījumiem šajā jomā, lai gan Rietumeiropas valstīs un ASV šādi pētījumi tiek veikti. Aktīvi tiek attīstīta arī pētījumu metodoloģija šajā nozarē. Piemēram, lai noteiktu konkrētā masu pasākuma ietekmi uz teritorijas ekonomiskajiem rādītājiem, tiek salīdzināti divi līdzīgi reģioni. Turklāt tiek izpētīts indikatoru kopums pirms un pēc pasākuma rīkošanas. Šajā gadījumā tiek salīdzināts reģions, kurā tika rīkots pasākums, ar to reģionu, kurā pasākums nenotika. Šajā gadījumā kā indikators var kalpot ienākumu līmenis, nodarbinātības rādītāji, iekasēto nodokļu daudzums mazumtirdzniecībā, viesnīcu aizpildījums, viesnīcas numuriņu cenas un tās piedāvāto pakalpojumu skaita attiecība, lidostu, autobusu un dzelzceļa transporta pasažieru plūsmas rādītāji (V.A. Matheson, 2006). Problēmas šeit var radīt salīdzināmās pašvaldības izvēle objektīvai izmaiņu rādītājos analīzei. Par vēl vienu šīs metodes neviennozīmīgu momentu var uzskatīt izpratni par to, kas izraisa izmaiņas pētāmajā rādītājā: pats pasākuma rīkošanas fakts vai ārējie ekonomiskie apstākļi.

Ja pasākuma mērogs ir grandiozs un tā realizācija ir saistīta ar lielu investīciju apjomu, piemēram, Olimpiskās spēles, tad ekonomiskās atdeves monitoringam tiek izmantota ilgtermiņa metode. Šajā gadījumā kopējais pētījuma laiks sastāda deviņus gadus un tiek iedalīts trīs periodos. Četrus

gadus tiek pētīti reģiona ekonomiskie rādītāji tieši pirms pasākuma, vienu gadu – pasākuma norises periodā, un vēl četrus gadus pēc tā rīkošanas. Šis pieejas mērķis ir maksimāli objektīvi fiksēt ekonomisko situāciju līdz pasākuma rīkošanai, kas tiek pieņemta kā norma, un identificēt izmaiņas rādītājos gan pasākuma norises laikā, gan arī fokusēties uz pārmaiņām indikatoros vēlākā periodā (C. Tien, H. Lo, H. Lin, 2011).

Zinātniskajā literatūrā tiek arī aprakstīta tā saucamā daudzējādā pieeja masu pasākumu analīzei, kad tiek pētīti gan tiešie, gan netiešie ekonomiskie rādītāji. Pie netiešajiem rādītājiem attiecas papildus labumi, vietējo uzņēmēju ienākumi, kas nav tieši saistīti ar pasākuma rīkošanu. Šie rādītāji ataino tiešās ietekmes faktoru rezultātus, piemēram, tūristu izdevumus par dzīvošanu, ēdināšanu, viņu transporta izdevumus ārpus pasākuma norises. Izmantojot šo pieeju, ir svarīgi fiksēt pētāmo indikatoru mērogu, t.i., cik lielā mērā ir nepieciešams aptvert pušu intereses, kas ir saistītas ar pasākuma rīkošanu, piemēram, organizatoru un sponsoru intereses. Šeit ir būtiski izlemēt, kādiem indikatoriem ir jāvelta īpaša uzmanība – tiešajiem vai netiešajiem. Edinburgas festivāla analīzē sevišķa uzmanība tika veltīta tieši tūristu plūsmas mērījumiem, jo festivāla pasākumi, kas ietvēra plašu kultūras programmu, neparedzēja ieejas maksu. Tāpēc šajā gadījumā kā būtisks indikators kalpoja tūristu izdevumi par dzīvošanu, ēdināšanu un sabiedrisko transportu (V.A. Matheson, 2006). Analizējot festivāla ekonomisko ietekmi, pētnieki pievērsta uzmanību arī tiem tūrisma objektiem, kuri tieši nebija saistīti ar festivāla rīkošanu, tomēr tie tika apmeklēti festivāla pasākumu areālā. Netiešās ekonomiskās ietekmes indikatori var būt ļoti dažādi, to izvēle ir atkarīga no pētījuma mērķiem, tā apjoma, pētāmā objekta īpatnībām.

Acīmredzot, Latvijas reģionu apstākļos ir nepieciešams izstrādāt savu pētījumu metodoloģiju, balstoties uz infrastruktūras īpatnībām un aktivitāšu mērogu. Objektīvs kvalitatīvais un kvantitatīvais masu pasākumu ekonomiskās atdeves pētījums var sniegt priekšstatu par pieredzes ekonomikas principu izmantošanas lomu un lietderību teritorijas pievilcības paaugstināšanas kontekstā.

Bibliogrāfija

- Dziembovska-Kowalska J., Funck R.H. (2000), Cultural activities as a location factor in European competition between regions: Concepts and some evidence, pp. 2–3.
- Florida R. (2002) The Rise of the Creative Class, and How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday life. New York: Basic Books.

- B. Janeczko. T. Mules, B. Ritchie (2004), Estimating the economic impacts of festivals and events: a research guide, CRC Sustainable tourism, pp. 5.
- Joseph Pine B. II, Gilmore James H (1999) The Experience Economy: Work Is Theater & Every Business a Stage Hardcover.
- Matheson V.A. (2006) Mega-Events: The effect of the worlds biggest sporting events on local, regional, and national economies, College of the holy cross, Department of economics faculty research series, paper No. 06-10, pp. 2.
- Mozzhukhin, D.A. (2012) Innovatsionnyi menedzhment i ekonomika vpechatlenii: simbioz ili protivorechie Naukovedenie. – № 1. (In Russian)
- Toffler A. Future shock. (1970) New York: Random House.
- C. Tien, H. Lo, H. Lin (2011) The Economic Benefits of Mega Events: A Myth or Reality? A Longitudinal Study on the Olympic Games, Journal of Sport Management, pp. 16.
- L.K. Williams, S.J. McGuire (2010) Economic creativity and innovation implementation: the entrepreneurial rivers of growth? Evidence from 63 countries, California State University, Los Angeles, CA, USA, Small Bus Econ pp. 394–401.

Роль экономики впечатлений в контексте привлекательности территории

Резюме

В 1999 году Джозеф Пайн и Джеймс Гилмор описали процесс, в результате которого экономику услуг сменяет экономика эмоций, впечатлений, переживаний и опыта. Суть этого процесса состоит в том, что для получения дополнительной прибыли и удовлетворения потребителя, необходимо предложить не только услугу, но и дополнить её эмоциями, чувствами и переживаниями. В экономике впечатлений потребитель выбирает иррационально, руководствуясь не соотношением цена/качество, а количеством позитивных эмоций на единицу товара.

Цель статьи – осознать потенциальные возможности экономики впечатлений в повышении привлекательности территории. В статье рассмотрена сущность экономики впечатлений как явления, роль массовых мероприятий, организуемых самоуправлением в контексте привлечения креативных человеческих ресурсов, сделан обзор методов определения влияния массового мероприятия на экономические показатели территории.

Ключевые слова: экономика впечатлений, привлекательность территории, креативный класс.

DAUGAVPILS IEDZĪVOTĀJU IENĀKUMI UN IENĀKUMU DIFERENCIĀCIJA

Notikušas būtiskas politiskās un ekonomiskās pārmaiņas, kuras savukārt izmainīja daudzu valstu sociālo un saimniekošanas sistēmu. Lielākajai daļai valstu, pārejot uz tirgus ekonomiku izveidojas jauna vērtību sistēma. Par to liecina ienākumu kritums, nabadzības pieaugums, bezdarba līmeņa paaugstinājums kā arī lielas nedrošības sajūta. Tirgus princips izraisīja nozīmīgas izmaiņas ienākumu sadales mehānismā.

Uz doto brīdi Latvijas ekonomiskās attīstības nevienmērīguma problēma kļūst aizvien aktuālāka. Latvijā ienākumu nevienlīdzība deviņdesmitajos gados pieauga, kaut arī bija zem vidējā līmeņa, salīdzinot ar citām valstīm. Taču statistiskie rādītāji pilnībā neatspoguļo patiesās ekonomiskās nevienlīdzības pakāpi Latvijas iedzīvotāju vidū, jo tie pilnībā neuzskaita ļoti augstu atalgoto grupu patiesos ienākumus (ēnu ekonomika) un tie neatspoguļo pieaugošo nevienlīdzību starp Latvijas reģionu iedzīvotāju grupām. Pētījumi liecina, ka liela daļa Latvijas iedzīvotāju ir trūcīgi un viņiem nav iespēju dzīvot tādu dzīvi, kādu viņi vēlētos. Ir zināms, ka Rīga ir Latvijas bagātākais reģions, bet Latgale ir visnabadzīgākais reģions. Un atšķirības kļūst arvien lielākas. Tādējādi rodas vajadzība noskaidrot otrās pēc lieluma Latvijas pilsētas Daugavpils iedzīvotāju ienākumu diferenciāciju. Šie un arī vairāki citi faktori nosaka izvēlētas tēmas aktualitāti.

Atslēgas vārdi: Daugavpils, ienākums, iedzīvotāji, diferenciācija, koeficients, faktori.

Ievads

Ienākumu sadales nevienlīdzība ir jebkuras normālas ekonomiskās sistēmas rezultāts. Cilvēki paši nav vienādi, tie atšķiras ar savu sagatavotību, kvalifikācijas līmeni, ar talantu un vēlmi strādāt. Mūsdienu sabiedrība ikvienam var nodrošināt vienādas pilsoņu tiesības gan politiskajā, gan juridiskajā jomā. Lai arī kā valsts censtos saviem iedzīvotājiem nodrošināt ar vienādām ekonomiskajām iespējām, tomēr tas ir praktiski nerealizējams uzdevums. Tāpat kā skolas atšķiras kvalitātes ziņā, arī iedzīvotāji saņem dažādas kvalitātes izglītību – vieni gudrāki par citiem, tādējādi dažādas atšķirības veido nodarbināto personu ienākumu nevienlīdzīgu sadali.

Raksta mērķis: noteikt Daugavpils iedzīvotāju rīcībā esošo naudas ienākumu diferenciācijas līmeni un personīgu faktoru ietekmi uz ienākumiem laika posmā no 2007. gada līdz 2012. gadam.

Lai sasniegtu izvirzīto mērķi, tika noteikti vairāki uzdevumi:

1. Izanalizēt iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas teorētiskus un metodoloģiskus pamatus;
2. Veikt faktoru noskaidrošanu ienākumu sadales diferenciācijai ekonomikā;
3. Izanalizēt un izvēlēties piemērotu ienākumu nevienlīdzības rādītāju un izmērīšanas metodi;
4. Daugavpils iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas un diferencējošo faktoru pētīšana;
5. Izstrādāt secinājums un priekšlikumus situācijas uzlabošanai starp Daugavpils iedzīvotāju ienākumiem un ienākumu nevienlīdzības sadales problēmu.

Raksta hipotēze – ir noteikta tendence, kā krīzes apstākļos ienākumu diferenciācija samazinās, un tendence, kā, izejot no krīzes apstākļiem, ienākumu diferenciācija palielinās, ko nosaka izglītības, dzimuma un statusa darba tirgū faktori Daugavpilī 2007. g., 2010. g. un 2012. gadā.

Raksta metodes – darba izpētes teorētiskais un metodoloģiskais pamats ir Latvijas un ārvalstu zinātnieku zinātniskie darbi, kā arī DU SZF SPI pētnieku darbi, normatīvie akti un Latvijas Republikas likumi. Ekonomiskajā literatūrā lielu ieguldījumu ienākumu pārdales problēmā un iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzībā deva tādi ekonomisti kā: A. Smits, D. Rikardo, A. Māršals, V. Pareto, Dž. Keins un citi. Savāktā materiāla apstrādes, izpētes un analīzes laikā tika izmantots ekonomisko izpētes metožu komplekss, kas savienots dotās problēmas izpētei ar sistēmas palīdzību. Darba dažādos etapos tika izmantotas analītiskas, grafiskas, ekonomiski – statistiskās, abstrakti – loģiskās, frekvenču analīze, korelāciju analīze, regresijas analīze un citas matemātiski statistiskās metodes.

Daugavpils reģionu iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas pētīšanai ir daudz metožu, kuras var tik izmantotas, piemēram, Džini indekss, Lorenca koeficients, desmitās, piektās un ceturtās daļas proporcija jeb fondu koeficients, Teila indekss, Gerfindāla koeficients. Visām šīm metodēm ir savas stiprās un vājās puses, piemēram, Džini indeksam pastāv tādi ierobežojumi: koeficients nav aditīvs, ir jūtīgs pret izmaiņām sadalījumā neatkarīgi no tā, vai tas notiek augšējā, vidējā vai apakšējā sadalījuma daļā un koeficients piedēvē vienādu svaru iedzīvotājiem, kuri atrodas sadalījuma apakšējā un augšējā daļā. Kā arī problēmas var sagādāt Teila indekss, jo to ir grūti interpretēt un tas ir vienādi jūtīgs pret visā sadalījuma diapazonā neatkarīgi no tā, vai tas notiek augšās, apakšās vai vidējā daļā.

Tāpēc turpmākajam pētījumam tiks izmantotas tās metodes, kurās ir vairāk stipro pušu. Un tie būs – Lorenca likne, jo tā arī ir grafiski konstruējama un labi pārskatāma, tiks aprēķināts Gerfināla koeficients, tiks izskaitļoti un analizēti fondu koeficienti – deciļu un kvintīļu koeficienti, veikta Spīrmena koeficienta korelācija, un izmantota regresijas analīzes metode.

Raksta zinātniskā novitāte – tika veikta ienākumu diferenciācijas analīze Daugavpilī, aprēķinot Gerfindāla koeficientu un izmantojot kvintelgrupu sadalījumu, kā arī ar korelācijas analīzes metodi (Spīrmena koeficients) un regresijas analīzes metodi noteikti rādītāji, kas ietekmē ienākumu nevienlīdzību Daugavpilī 2007. g., 2010. g. un 2012. gadā.

1.1. tabula

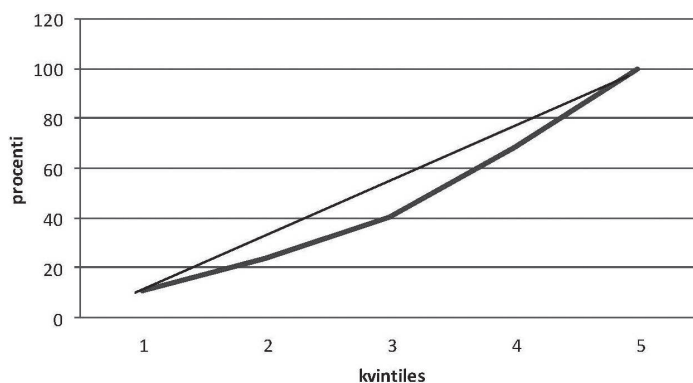
Iedzīvotāju ienākumi pa kvintelgrupām Daugavpilī,
2007. gadā, 2010. gadā un 2012. gadā

		Kvintelgrupas					Kopā
		1	2	3	4	5	
Kvintēla robežas, EUR	2007	0-100	101-128	129-142	143-213	214-10000	0-10000
	2010	0-128	129-171	172-213	214-284	285-10000	0-10000
	2012	0-142	143-185	186-238	239-284	285-10000	0-10000
	Grupas lielums (%)	20	20	20	20	20	100
Vidējais lielums, EUR	2007	78,41	118,82	141,46	192,5	344,14	166,34
	2010	92,37	147,98	205,02	262,92	451,54	215,71
	2012	121,87	173,42	212,86	274,73	508,05	245,96
Mediāna	2007	60	80	100	140	200	100
	2010	70	100	150	180	300	141
	2012	90,5	120	150	200	300	150
Summa (%)	2007	10,5	13,4	16,6	27,9	31,5	100%
	2010	9,1	15,8	17,2	29,7	28,3	100%
	2012	15,3	6,7	17,1	25,4	35,5	100%

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2007. g., 2010. g., 2012. g.

Pārskatāmi un analizējami gadi ir izvēlēti tā, lai parādītu, ka 2007. gads ir gads pirms krīzes laikā, 2010. gads – ekonomiskās krīzes laiks un 2012. gads – pēc krīzes laiks, kad ekonomiskā situācija valstī sāka uzlaboties. Tabulā ir norādīti ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli katrā kvintelgrupā, vidējie ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli Daugavpilī, Daugavpils iedzīvotāju mediānas ienākums ģimenē uz vienu cilvēku mēnesī pēc nodokļu nomaksas un ienākumi no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem.

2007. gadā Lorenca līknē vērojama nevienlīdzība katrā no kvintelgrupām. Taču vislielākā nevienlīdzība pastāvēja trešajā kvintelgrupā. Ceturtajā un piektajā kvintelgrupā ienākumu nevienlīdzība mazliet samazinās.

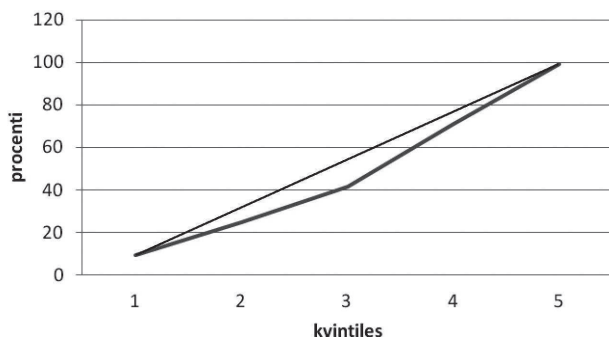


1.1. attēls. Lorenca līkne Daugavpilī 2007. gadā

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2007. gadu.

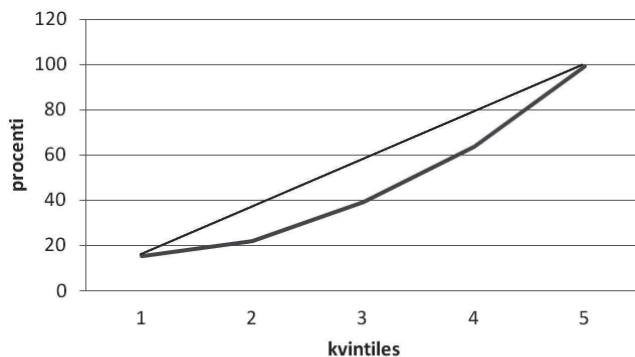
Lorenca līknē 2010. gadā tiek novērotā mazākā ienākumu nevienlīdzība. Tā samazinājās acīmredzami pirmajā, otrajā, ceturtajā un piektajā kvintelgrupās. Trešajā kvintelgrupā pastāv joprojām lielāka ienākumu nevienlīdzības sadale. Taču salīdzinot ar 2007. gada Lorenca līkni, veidojas secinājums, kā krīzes apstākļos ienākumu diferenciācija kļūst vienlīdzīgākā.

2012. gads ir pēc krīzes laiks un arī jauns laiks iedzīvotāju ienākumu nevienlīdzības rašanās gaitām. Lorenca līkne skaidri veido situāciju, kurā nevienlīdzības indekss pieauga un izplatījās tās ne tikai uz trešo kvintelgrupu, bet šajā procesā ir iesaistītas otrā, trešā un ceturta kvintelgrupas.



1.2. attēls. Lorenca likne Daugavpili 2010. gadā

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2010. gadu.



1.3. attēls. Lorenca likne Daugavpili 2012. gadā

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2012. gadu.

Lorenca liknes salīdzinājums parādīja tendenci un situācijas aprakstu par iedzīvotāju ienākumu diferenciaciju 2007. g., 2010. g. un 2012. g. Lai būtu parliecinātam par šīs nevienlīdzīgas ienākumu sadalījuma situācijas esamību, jāsalīdzinā Gerfinda koeficientus apskatāmajos gados.

1.2. tabula
Gerfindāla koeficienta vērtība Daugavpili 2007., 2010. un 2012. gados

DAUGAVPILS		
2007. gads	2010. gads	2012. gads
0.248	0.231	0.734

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2007. g., 2010. g., 2012. g.

Daugavpilī ir vērojama ļoti interesanta situācija – 2007. gada ienākumu diferenciācija, spriežot pēc Gerfindāla koeficienta, bija lielāka nekā 2010. gada. Salīdzinot 2010. gadu un 2012. gadu, situācija ir prētējā – rādītājs palielinās. Tas nozīme, kad ekonomika bija augusi, tad arī iedzīvotāju ienākumi palielinājās un attiecīgi diferenciācija arī augusi. Kad ekonomika atrodas krituma fazē (2010. gads), tad ienākumu nevienlīdzība samazinās un līdz ar to samazinās iedzīvotāju ienākumi. 2012. gadā ekonomika pēc krīzes lasikā sāka augt, valsts iedzīvotāji sāka pelnīt vairāk.

1.3. tabula

Daugavpils iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas ietekmējoši faktori, korelācijas matrica

Faktori	DAUGAVPILS		
	2007. g.	2010. g.	2012. g.
Izglītība	$r(\text{Spirmena})=0,202^{**}$	$r(\text{Spirmena})=0,210^{**}$	$r(\text{Spirmena})=0,325^{**}$
Statuss darba tirgū	$r(\text{Spirmena})=-0,206^{**}$	$r(\text{Spirmena})=-0,103^*$	$r(\text{Spirmena})=-0,130^{**}$
Mājsaimniecību locekļu skaits	$r(\text{Spirmena})=-0,149^*$	$r(\text{Spirmena})=-0,271^{**}$	$r(\text{Spirmena})=-0,285^{**}$

Piezīme ** nozīmības līmenis 0.01

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2007. g., 2010. g., 2012. g.

Korelācijas sakarība atspoguļo tendenci, kad viens mainīgais lielums, pieaugot citam mainīgajam lielumam, attiecīgi vai nu samazinās (negatīvā korelācija), vai arī pieaug (pozitīvā korelācija). Daugavpilī tiek novērota vāja lineāra saikne starp rādītājiem ienākums uz vienu mājsaimniecības locekli un mājsaimniecības locekļa izglītības līmeni: jo lielāks ir izglītības līmenis, jo lielāki ir ienākumi. Zemākais (Spirmena koeficients -0.089 , $p < 0.01$) bija 2010. gadā. 2007. gada un 2012. gada (Spirmena koeficienti daudz neatšķiras -0.131 un -0.146 , $p < 0.01$) un tās secinā par ļoti vāju lineāru saikni starp ienākumiem uz vienu mājsaimniecības locekli un dzimumu. Vīriešiem ienākumi ir lielāki nekā sievietēm, par to liecinā koeficients 2007. gadā un 2012. gadā, taču krīzes laikā ienākumu lielums bija gandrīz vienāds, jo algas tika samazinātas visiem, neskatoties uz dzimumu.

Daugavpilī ir ļoti vājas negatīvas korelācijas gan 2007. g., gan 2010. g. un 2012. g., tas ir, nodarbinātiem darba tirgū ienākumi uz 1 locekli viņu ģimenēm ir lielāki, nekā bezdarbniekiem.

Tika noteikta vāja lineārā saikne starp mājsaimniecības lielumu un ienākumiem uz vienu cilvēku. Spirmena koeficients bija audzis visu apskatāmo gadu garumā.

1.4. tabula

Dažādu faktoru regresijas analīze 2007. g., 2010. g. un 2012. g.

Izglītība	2007. g.	Ienākums=33,57*izglītība+69.9; p vertība=0.001
	2010. g.	Ienākums=36,35*izglītība+93.12; p vertība=0.001
	2012. g.	Ienākums=77,29*izglītība+56.09; p vertība=0.000
Dzimums	2007. g.	Ienākums=-21,61*dzimums+140.7; p vertība=0.083
	2010. g.	Ienākums=-27,03*dzimums+182.97; p vertība=0.036
	2012. g.	Ienākums=-65,72*dzimums +244.87;p vertība=0.000
Vecums	2007. g.	Ienākums=-1,25*vecums+155.76; p vertība=0.001
	2010. g.	p vertība=0.182
	2012. g.	p vertība=0.265
Statuss darba tirgū	2007. g.	Ienākums=-31,84*statuss darba tirgū+147.88; p vertība=0.012
	2010. g.	Ienākums=-47,34*statuss darba tirgū +196.41; p vertība=0.000
	2012. g.	Ienākums=-71,26*statuss darba tirgū +177.03; p vertība=0.003
Mājsaimniecības lielums	2007. g.	Ienākums=-9,97*mājsaimniecības lielums+135.47; p vertība=0.079
	2010. g.	Ienākums=-20,32* mājsaimniecības lielums+190.20; p vertība=0.000
	2010. g.	Ienākums=-31,87*mājsaimniecības lielums+239.27; p vertība=0.000

Avots: autora aprēķini pēc SPI aptaujas datiem par 2007. g., 2010. g., 2012. g.

Interpretējot regresijas analīzes rezultātus par gadiem var izdarīt sekojošus secinājumus:

- Apmācības gadu skaita palielināšana un pārejā no pamatizglītības uz vidējo un uz augstāko izglītību izraisa ienākumu palielināšanos vidēji par 33,57 EUR, 36,35 EUR (2010. g.), 77,29 EUR, pie nosacījuma, ka citi faktori nemainās;
- Tiek vērojama tendence, kā vīrieši vidēji pelna vairāk nekā sievietes par 21,61 EUR (2007. g.), 27,03 EUR (2010. g.) un par 65,72 EUR, ja citi nosacījumi nemainās;
- Ar katru nodzīvotu gadu ienākums uz vienu ģimenes locekli samazinās par 1,25 EUR, ja izglītības, vecuma, dzimuma, statusa darba tirgū un mājsaimniecības lieluma faktori nemainās;
- Tiek novērotā tendence, kā viena no mājsaimniecības locekļiem darba zaudējums izraisa ienākumu samazināšanos uz vienu mājsaimniecības locekli vidēji par 31,84 EUR (2007. g.), par 47,34 EUR (2010. g.) un par 71,26 EUR (2012. g.), pie nosacījuma, ka citi faktori nemainās;

- Pastāv tendence, kā mājsaimniecības locekļu skaita pieaugums par vienu cilvēku izraisa ienākumu samazināšanos uz vienu mājsaimniecības locekli vidēji par 9,97 EUR, 20,32 EUR (2010. g.) un par 31,84 EUR (2012. g.) ja citi faktori paliek nemainīgi;

Tādējādi, nepieciešams atzīmēt, ka pārskatamā periodā no 2007. līdz 2012. gadam izglītības, darba tirgus statusa un mājsaimniecības ietekme uz ienākumiem acīmredzami pastiprinās, lielākā dzimuma ietekme uz ienākumiem pastāv 2012. gadā un paliek pietiekami izteikta, bet vecuma faktora ietekme uz ienākumiem ir zema un no 2010. gada tā vispār nepastāv.

Secinājumi attiecībā uz Daugavpils ienākumu diferenciācijas un diferencējošo faktoru analīzi periodā no 2007. gada līdz 2012. gadam

1. Ienākumu diferenciācijas gan vidējais lielums, gan mediāna katrā no apskātāmiem gadiem bija auguši. Vidējais ienākumu lielums 2007. gadā bija 166,34 EUR, 2010. gadā tas sastādā 215,71 EUR un 2012. gadā tas bija izaudzis līdz 245,96 EUR. 2007. gadā mediāna bija 100, 2010. gadā tā palielinājas par 41 vienību un bija 141. 2012. gadā tendence nemainās un mediāna palielinās, ne tik daudz kā 2010. gadā, taču ir 150;
2. Nevienlīdzība ienākumos no 2007. gada līdz 2010. gadam acīmredzami samazinājas, taču 2012. gada Lorenca līknē veidojas liels “vēders”, kas liecina par to, kā ienākumu diferenciācija saka pieaugt. Salīdzinot 2007. gadu ar 2010. gadu lielās starpības nav, vieslielāka nevienlīdzība pastāv trešās kvintilgrupas vietā. Taču attēlā ir redzams, kā nevienlīdzības indekss 2007. gadā ir lielāks nekā 2010. gadā;
3. Daugavpili 2007. gada Gerfindāla koeficients 0.248, 2010. g. – 0.231, 2012. g. – 0.734. Spriežot pēc Gerfindāla koeficienta, ienākumu diferenciācija 2007. g. bija lielāka nekā 2010. gada. Cipariem nav lielas atšķirības, taču 2010. gada ienākumu nevienlīdzība samazinājās par 0.017. Salīdzinot 2010. gadu un 2012. gadu, situācija ir pretēja – rādītājs palielinās par 0.503 un tas jau nav tas mazākais cipars, kuram nav jāpievērš uzmanība;
4. Veiktās analīzes rezultātā, var secināt, ka Daugavpili pastāv “augoša – dilstoša – augoša” ienākumu nevienlīdzīgas sadales tendence. Gan iedzīvotāju sadalījums pa kvintilgrupām, gan Lorenca līknes, gan Gerfindāla koeficienti parāda vienu un to pašu situācijas aprakstu – krīzes laikā ienākumi bija visvairāk vienlīdzīgāki, pirms krīzes laikā nevienlīdzība bija, taču ne tik liela kā 2012. gadā – pēc krīzes laikā.

- Kopumā, piecu gadu laikā Daugavpili notika gan ienākumu neliela izlīdzināšana, gan augoša iedzīvotāju ienākumu diferenciācija;
5. Kad ekonomika atrodas krituma fāzē (2010. gads), tad ienākumu nevienlīdzība samazinās un līdz ar to samazinās iedzīvotāju ienākumi. 2012. gadā ekonomika pēc krīzes laikā sāka augt, valsts iedzīvotāji sāka pelnīt vairāk un tādā veidā diferenciācija sāka arī augt, tāpēc ka cilvēki ir dažādi un viņu spējas, un iemaņas pelnīt arī ir dažādas, un vieni jau ir spējusi nopelnīt pietiekamu kapitālu bet citi vēl nespēj, nezina kā vai nav tik ātri virzāmi, lai izmantotu jaunās iespējas pēc krīzes laikā;
 6. Pārskatāmā periodā no 2007. līdz 2012. gadam izglītības, darba tirgus statusa un mājsaimniecības ietekme uz ienākumiem acīmredzami pastiprinās, lielākā dzimuma ietekme uz ienākumiem pastāv 2012. gadā un paliek pietiekami izteikta, bet vecuma faktora ietekme uz ienākumiem ir zema un no 2010. gada tā vispār nepastāv.

Bibliogrāfija

- Alesina, A., Giuliano, P., (2009). Preferences of redistribution. Working paper 14825. (<http://nber.org/papers/w14825>).
- A. Maršals. *Ekonomiskās zinātnes principi*, (1998. gads), 20.–47. lpp.
- Alfred Marshall, *The consise encyclopedia of economics*. Pieejams: <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Marshall.html> (skatīts: 20.04.2013).
- Akadēmiskā terminu datubāze. Pieejams: <http://termini.lza.lv/term.php?term> (skatīts 29.03.2013);
- B. Seligmens, *Mūsdienu ekonomiskās domas pamata gaita*, (304.–310. lpp).
- I. Lavrinoviča, O. Lavreņenko, (2011). *Iedzīvotāju ienākumu diferenciācija Latvijas reģionos*, 184. lpp.
- Ilze Balode, (2012). *Latvijas mājsaimniecību ienākumu un patēriņa izdevumu ekonometriskās likumsakarības*, Rīga, 130.–453. lpp.
- J. Dravnieks, (2004). *Matemātiskās statistikas metodes sporta zinātnē*, Rīga, 54.–76. lpp.
- Habibov, N. (2013). *Who wants to redistribute?* An analysis of 14 Post-Soviet Nations. *Social policy & Administration*, 47 (3), 262.–286. lpp.
- Libermanis G., (2006). *Ceļvedis ekonomikas teorijā*. Rīga: BKI.
- Latvijas universitātes raksti. *Ekonomika. Vadības zinātne*, (2011), 771. sēj. 47.–669. lpp.
- Lorenz, M. O., (1905). *Methods of measuring the concentration of wealth*. Publication of the American Statistical Association, Vol. 9, No. 70, p. 209–219.
- Lambert P.J., (1989). *The Distribution and Redistribution of Income: A Mathematical Analysis*. Cambridge, Mass.: Blackwell.

- Rajevska, F. & Ročāns, K. (2011). *Minimālā darba alga – cilvēkdrošības faktors nevienlīdzīgā sabiedrībā*. Pieejams <http://www.slideshare.net/nacionalaidentitate/miniml-alga-k-cilvkdrob-faktors-plzk> (skatīts 29.03.2013).
- Theil, H., (1967). *Economics and information theory*. Amsterdam: North-Holland, 488 p.
- Töth, I. G., & Keller, T. (2011). *Income distributions, inequality perceptions and redistributive claims in European societies*. Amsterdam, AIAS, GINI Discussion Paper 7. Pieejams: http://www.uva-aias.net/uploaded_files/publications/DP7-Toth,Keller-1.pdf (skatīts: 25.04.2013).
- Veronika Bikse, (2007). *Ekonomikas teorijas pamatprincipi*, Rīga (130, 131.–453. lpp.).
- Afanas'ev V. S. David Rikardo, (1998). *Jekonomika*, 56.–128. lpp.
- Analiz faktorov vlijajushhikh na raspredelenie dohodov naselenija. Pieejams: http://www.leasingworld.ru/kurs_soc_econom_stat/792-analiz-faktorov-vlijajushhikh-na-raspredelenie.html (skatīts: 25.04.2013).
- Brul' E. S., (2008). *Kak sohranit' i priumnozhit' sbrezhenija vo vremja krizisa – Den'gi*. № 47. S 47–52.
- Analiz faktorov vlijajushhikh na raspredelenie dohodov naselenija. Pieejams: http://www.leasingworld.ru/kurs_soc_econom_stat/792-analiz-faktorov-vlijajushhikh-na-raspredelenie.html (skatīts: 25.04.2013).
- Brul' E. S., (2008). *Kak sohranit' i priumnozhit' sbrezhenija vo vremja krizisa – Den'gi*. № 47. S 47–52.
- V. Petti. A. Smit. D. Rikardo, (1993). *Antologija jekonomicheskoy klassiki*, Moskva, 103, 130–1152. lpp.
- Dzhon Mejnard Kejns, (2002). *Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg*. Izdatel'stvo: Gelios ARV. Tverdyj pereplet, 242–244, 314, 428–352 str.
- Istorija jekonomicheskikh uchenij, “Hansenovskaja revoljucija”. Pieejams: <http://www.bibliotekar.ru/istoria-economiceskikh-ucheniy-3/38.htm> (skatīts: 25.04.2013).

Income of Daugavpils Population and Income Differentiation

Summary

The work consists of three parts: one theoretical and two practical. Theoretical basics are summarised in the first part, which are needed for bachelor's practical part. In the second part compared, analyzed and selected factors, techniques, and models of income differentiation of welfare economics. In the third part income differentiation and differentiation of factors in Daugavpils was analysed in time periods from 2007 until 2012.

Work thesis studies the theoretical and methodological basis of the Latvian and foreign scientific research papers, as well as DU faculty SPI research papers, regulations and laws of Latvian Republic. In the economic literature major contribution to the problem of income redistribution and income inequality gave economists such as A. Smith, D. Ricardo A. Marshall, V. Pareto, J. Kane and others.

Key words: Daugavpils, income, population, differentiation, coefficient, factors.

IEDZĪVOTĀJU IENĀKUMU DIFERENCIĀCIJA LATVIJĀ 2000., 2009. UN 2011. GADĀ

Ienākumu nevienlīdzība ir sociālekonomiska parādība, kas raksturo sabiedrības sociālpolitisko un ekonomisko vidi, valsts attīstības posmu un tās vietu pasaules hierarhijā, atspoguļo kultūrvēsturiskās tradīcijas, normas un vērtības.

Ir vērts atzīmēt, ka pārmērīga nevienlīdzība nelabvēlīgi ietekmē dzīves kvalitāti, palielinot nabadzīgo iedzīvotāju skaitu un tādejādi kavējot progresu gan veselības aprūpē, gan izglītībā, kā arī veicinot noziedzību.

Raksts mērķis: noteikt diferenciācijas līmeni par naudas ienākumiem 2000., 2009. un 2011. gadā.

Raksta uzdevumi:

- Noskaidrot ienākumu diferenciāciju un diferenciāciju ietekmējošos faktorus, izmantojot mikroekonomisko pieeju;
- Veikt ienākumu sadalījumu pa decīļu grupām Latvijā 2000., 2009. un 2011. gadā;
- Konstruēt Lorenca liknes 2000., 2009. un 2011. gadā;
- Aprēķināt Gerfindāla koeficientu Latvijā 2000., 2009. un 2011. gadā;
- Izmantojot korelācijas un regresijas analīzes metodes, noteikt rādītājus, kas ietekmē ienākumu nevienlīdzību Latvijā periodā no 2000. gada līdz 2011. gadam;

Raksta uzdevumi hipotēze: Laika posmā no 2000. gada līdz 2011. gadam konstatēta kopēja tendence – Latvijas iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas samazināšanās;

Raksta metodes: Darba izstrādāšanai un veidošanai tika izmantotas vispārpieņemtas ekonomikas zinātnes pētījumu kvantitatīvās metodes, tajā skaitā monogrāfiskās, grupēšanas, salīdzināšanas, vispārināšanas, grafiskās, statistiskās un ekonometriskās analīzes metodes. Tiek izmantoti zinātniskie raksti, starptautiskie ekonomiskie pētījumi, monogrāfijas un interneta resursi. Aprēķini tika veikti, izmantojot datorprogrammas nodrošinājumus Microsoft Excel un SPSS.

Raksta novitāte: tika veikta ienākumu diferenciācijas analīze Latvijā, izmantojot decīļgrupu sadalījumu, Lorenca likni un aprēķinot Gerfindāla koeficientu, kā arī ar korelācijas analīzes metodes (Spīrmena koeficients) un regresijas analīzes metodes tiek noteikti mikroekonomiskie rādītāji, kas ietekmē ienākumu nevienlīdzību Latvijā laika periodā no 2000. gada līdz 2011. gadam.

Atslēgas vārdi: Latvija, ienākumi, diferenciācija.

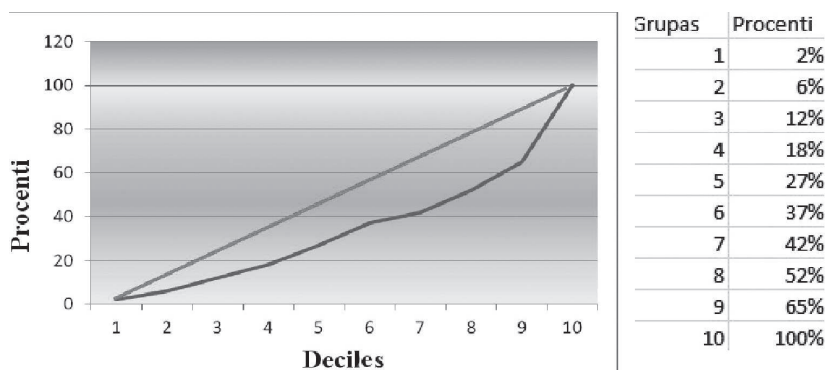
1. tabula

Iedzīvotāju ienākumu pa decīļu grupām 2000., 2009. un 2011. gadā

Grupas	Decīļu robežas, EUR			Grupas lielums (%)	Vidējais lielums, EUR			Mediāna			Summa (%)		
	2000	2009	2011		2000	2009	2011	2000	2009	2011	2000	2009	2011
1	0-24	0-113	0-85	10	16	77	63	18	85	71	2%	3%	3%
2	25-38	114-142	86-121	10	34	135	107	36	142	114	4%	6%	4%
3	39-50	143-176	122-142	10	46	164	139	46	166	142	6%	5%	8%
4	51-63	177-206	143-179	10	57	191	166	57	189	171	6%	7%	4%
5	64-71	207-233	180-213	10	70	219	205	71	213	213	9%	8%	14%
6	72-85	234-256	214-228	10	81	245	226	81	242	228	10%	9%	4%
7	86-95	257-299	229-285	10	91	282	267	92	285	277	5%	10%	21%
8	96-118	300-380	286-313	10	105	340	306	107	356	309	10%	11%	2%
9	119-152	381-541	314-427	10	137	457	390	142	427	398	13%	15%	21%
10	153-3557	542-2846	428-1281	10	317	795	610	213	711	569	35%	26%	19%
Kopā	0-2500	0-2000	0-900	100	94	287	236	71	233	213	100	100	100

Avots: 1) LU (ISSP 2009) – aptaujas dati par 2000., 2009. un 2011. gadu.

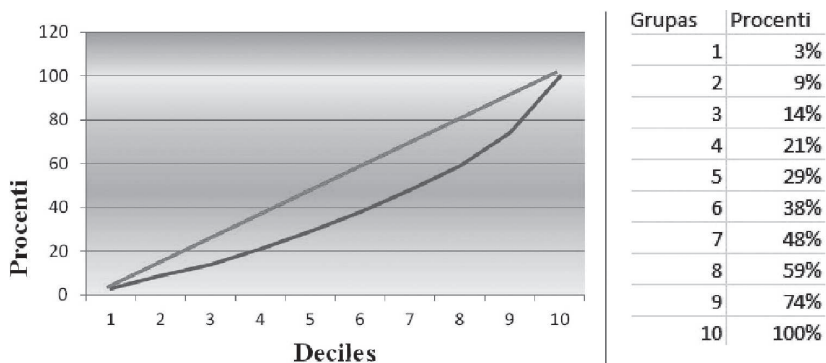
Sociālais taisnīgums tiek realizēts, pārdalot ienākumu dažādu iedzīvotāju grupu starpā. Tabulā ir norādīti gan decīļu robežas, gan vidējais lielums, gan mediāna, gan summa procentos.



1. attēls. Lorenca likne Latvijā 2000. gadā

Avots: aprēķini pēc SKDS aptaujas datiem 2000. gadā SPSS vidē.

Jo lielāks ir Lorenca liknes “vēders”, jo nevienlīdzīgāka ir ienākumu sadale. 1. attēlā ir parādīta Lorenca likne Latvijā 2000. gadā. Šajā laikā 10% nabadzīgāko iedzīvotāju (t.i., iedzīvotāju ar zemākiem ienākumiem) saņēma tikai 2% no visiem iedzīvotāju ienākumiem. Savukārt 10% bagātāko (t.i., ar augstākajiem ienākumiem) ienākumi sastādīja 35% no visiem ienākumiem, kas ir bijusi 17,5 reizes lielāka summa, nekā 1. deciles pārstāvjiem (autora veidota daļa).

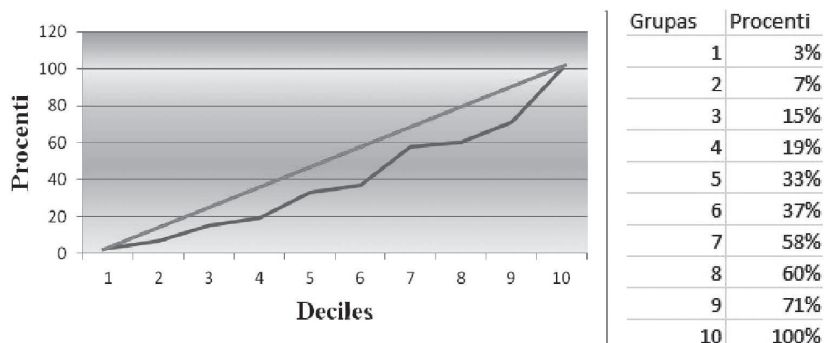


2. attēls. Lorenca likne Latvijā 2009. gadā

Avots: aprēķini pēc SKDS aptaujas datiem 2009. gadā SPSS vidē.

2. attēlā ir parādīta Lorenca likne Latvijā 2009. gadā. Šajā laikā 10% nabadzīgāko iedzīvotāju (t.i., iedzīvotāju ar zemākiem ienākumiem)

saņēma tikai 3% no visiem iedzīvotāju ienākumiem. Savukārt 10% bagātāko (t.i., ar augstākajiem ienākumiem) ienākumi sastādīja 26% no visiem ienākumiem, kas ir bijusi 13 reizes lielāka summa, nekā 1. deciles pārstāvjiem. Var pateikt, ka bagāto iedzīvotāju ienākumi samazinājās, salīdzinot ar 2000. gadu (autora veidota daļa).



3. attēls. Lorenca likne Latvijā 2011. gadā

Avots: aprēķini pēc SKDS aptaujas datiem 2011. gadā SPSS vidē.

1.3. attēlā ir parādīta Lorenca likne 2011. gadā. Šajā laikā 10% nabadzīgāko iedzīvotāju (t.i., iedzīvotāju ar zemākiem ienākumiem) saņēma tikai 3% no visiem iedzīvotāju ienākumiem. Savukārt 10% bagātāko (t.i., ar augstākajiem ienākumiem) ienākumi sastādīja 19% no visiem ienākumiem, kas ir bijis 6,3 reizes vairāk, nekā 1. deciles pārstāvjiem. Var pateikt, ka bagāto iedzīvotāju ienākumi samazinājās, salīdzinot ar 2009. gadu (autora veidota daļa).

Vēl var aplūkot Gerfindāla koeficientu, kurš tiek aprēķināts, izmantojot 1.1. formulu:

$$K_r = \sum_{i=1}^n d_i^2 \quad (1.1)$$

d_i – katras iedzīvotāju grupas daļa kopējā iedzīvotāju naudas ienākuma apjomā, $i=1,2,\dots,n$ – grupu skaits.

2. tabula

Gerfindāla koeficients laikā posmā no 2000. līdz 2013. gadam

2000. g.	2009. g.	2011. g.
0,18	0,14	0,16

Avots: autores aprēķini.

Gerfindāla koeficients liecina par to, ka ienākumu diferenciācija ir mainīga. Pēc aprēķiniem 2000. gadā Gerfindāla koeficients ir 0,18, 2009. gadā – 0,14, bet 2011. gadā – 0,16. Ir redzams, ka 2009. gadā Gerfindāla koeficients bija mazāks nekā 2000. gadā, tas liecina par iedzīvotāju naudas ienākumu samazināšanos, to strauji ietekmēja krīze, kura sākās 2008. gadā. Ir vērojama pozitīva tendence 9 gadu laikā. Savukārt, 2011. gadā Gerfindāla koeficients ir mazliet lielāks nekā 2009. gadā (sk. 2. tab.).

Veiktās analīzes rezultāta var izdarīt secinājumu, ka 2009. gadā notiek ienākumu izlīdzināšanās process, savukārt 2011. gadā pieaug neliela iedzīvotāju ienākumu diferenciācija, bet kopumā tiek novērota pozitīva tendence – izlīdzināšanās process (autora veidota daļa).

3. tabula

Korelācijas un regresijas analīze 2000., 2009. un 2011. gadā

Faktori	LATVIJA		
	2000. g.	2009. g.	2011. g.
Dzimums	r(Spirmena)=0	r(Spirmena)=0	r(Spirmena)=0
Izglītība	r(Spirmena)=0,149**	r(Spirmena)=0	r(Spirmena)=0,312**
Dzīvesvieta	r(Spirmena)=-0,278**	r(Spirmena)=-0,330**	r(Spirmena)=-0,279**

Piezīme ** nozīmības līmenis 0,01

Avots: *autores aprēķini pēc SKDS aptaujas datiem 2000. gadā, 2009. gadā un 2011. gadā.*

Statistiskie dati rāda, ka kopumā Latvijā tiek novērota vāja lineāra sakarība starp rādītājiem. Viens no faktoriem ir izglītība. Ir redzams, ka vairāk izteikta lineārā saikne ir 2011. gadā (Spirmena korelācijas koeficients 0,312, $p < 0,01$). Savukārt, 2000. gadā lineārā saikne Latvijā ir vājāka nekā 2011. gadā (Spirmena korelācijas koeficients 0,149, $p < 0,01$), bet 2009. gadā saikne netiek novērota. Kā redzams no iepriekš atspoguļotajām datiem – jo lielāki ir ienākumi, jo lielāks ir izglītības līmenis (autora veidota daļa).

Izveidojot lineāro regresiju saskaņā ar 2000. gada datiem Latvijai kopumā (skat. 3. pielikumu), kur atkarīgais mainīgais ir iedzīvotāju ienākumu uz 1 mājsaimniecības locekli, bet neatkarīgie mainīgie ir izglītība (pamata, vidēja, augstākā), dzimums (vīriešu, sievietes), dzīvesvieta (pilsētas vai lauku teritorija) noteikts:

$$\text{Ienākumi} = 31,6 * \text{izglītība} - 37,8 * \text{dzīvesvieta} + 54,1 (\text{const})$$

Modelis ir nozīmīgs 1% līmenī, tā kā F – kritērija vērtība vienāda ar 15, bet atbilstošais tam nozīmīguma līmenis praktiski vienāds ar nulli.

Regresijas koeficienti nozīmīgi 1% līmenī, interpretējot regresijas analīzes rezultātus, var izdarīt sekojošus secinājumus:

- apmācības pakāpes palielināšana izraisa ienākumu palielināšanos vidēji par 32 eiro, pie nosacījuma, ka dzīvesvieta nemainās;
- viena no mājsaimniecības locekļiem pārcelšanās uz laukiem izraisa ienākumu samazināšanos uz vienu mājsaimniecības locekli vidēji par 37 eiro, pie nosacījuma, ka izglītības līmenis nemainās.

Izveidojot lineāro regresiju saskaņā ar 2009. gada datiem Latvijai kopumā (skat. 4. pielikumu), kur atkarīgais mainīgais ir iedzīvotāju ienākumu uz 1 mājsaimniecības locekli, bet neatkarīgie mainīgie ir izglītība (pamata, vidēja, augstākā), dzimums (vīriešu, sievietes), dzīvesvieta (pilsētas vai lauku teritorija) noteikts:

$$\text{Ienākumi} = - 60,6 * \text{dzimums} - 126,9 * \text{dzīvesvieta} + 389,5 \text{ (const)}$$

Modelis ir nozīmīgs 1% līmenī, tā kā F – kritērija vērtība vienāda ar 36, bet atbilstošais tam nozīmīguma līmenis praktiski vienāds ar nulli. Regresijas koeficienti nozīmīgi 1% līmenī, interpretējot regresijas analīzes rezultātus, var izdarīt sekojošus secinājumus:

- sievietes nodarbinātības pieaugums izraisa ienākumu samazināšanos uz vienu mājsaimniecības locekli vidēji par 60 eiro, pie nosacījuma, ka dzīvesvieta nemainās;
- viena no mājsaimniecības locekļiem pārcelšanās uz laukiem izraisa ienākumu samazināšanos uz vienu mājsaimniecības locekli vidēji par 127 eiro, pie nosacījuma, ka dzimums ir tas pats.

Izveidojot lineāro regresiju saskaņā ar 2011. gada datiem Latvijai kopumā (skat. 5. pielikumu), kur atkarīgais mainīgais ir iedzīvotāju ienākumu uz 1 mājsaimniecības locekli, bet neatkarīgie mainīgie ir izglītība (pamata, vidēja, augstākā), dzimums (vīriešu, sievietes), dzīvesvieta (pilsētas vai lauku teritorija) noteikts:

$$\text{Ienākumi} = 0,78 * \text{izglītība} - 1,1 * \text{dzīvesvieta} + 5,9 \text{ (const)}$$

Modelis ir nozīmīgs 1% līmenī, tā kā F – kritērija vērtība vienāda ar 39, bet atbilstošais tam nozīmīguma līmenis praktiski vienāds ar nulli. Regresijas koeficienti nozīmīgi 1% līmenī, interpretējot regresijas analīzes rezultātus, var izdarīt sekojošus secinājumus:

- apmācības pakāpes palielināšana izraisa ienākumu palielināšanos vidēji par 78 centiem, pie nosacījuma, ka dzīvesvieta nemainās;

- viena no mājsaimniecības locekļiem pārceļšanās uz laukiem izraisa ienākumu samazināšanos uz vienu mājsaimniecības locekli vidēji par 1 eiro, pie nosacījuma, ka izglītības līmenis nemainās.

Nepieciešams atzīmēt, ka 9 gadu laikā, no 2000. līdz 2009. gadam dzīvesvietas un izglītības ietekme uz ienākumiem pastiprinās, dzimuma ietekme uz ienākumiem paliek pietiekami izteikta, bet 2011. gadā visu rādītāju ietekme uz ienākumiem vājinās. Ienākumi palielinās vidēji par dažādiem centiem, nevis kā 2000. un 2009. gadā (autora veidota daļa).

Izpētot diferenciācijas empīriskos jautājumus, var izdarīt šādus secinājumus:

- Vislielākā iedzīvotāju ienākumu paaugstināšanās bija 2009. gadā, salīdzinot ar iedzīvotāju ienākumiem 2000. un 2011. gadā.
- Tiek novērota iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas samazināšanās 2011. gadā, salīdzinot ar 2000. gadu. Tiek noteikta pozitīva tendence – izlīdzināšanās process.
- Ienākumi pakāpeniski sāk izlīdzināties, tas ir pierādīts, izmantojot Lorenca likni un Gerfindāla koeficientu.
- Iedzīvotāju ienākumu diferenciāciju ietekmē tādi mikroekonomiskie faktori – dzimums, dzīvesvieta un izglītība. Pētāmajā periodā no 2000. gada līdz 2009. gadam ienākumu diferenciācija pēc dzimuma, dzīvesvietas un izglītības palielinājās, bet 2011. gadā visi rādītāji samazinājās, tas ir pierādīts, izmantojot korelācijas un regresijas analīzes metodes.
- Ienākumu ziņā ir tieša korelācija ar izglītības līmeni – jo augstāka izglītība, jo augstāks ienākumu līmenis.
- Lielākā daļa darbspējīgo cilvēku strādā pilsētās, jo ir krietni lielāka nodarbinātība un darba samaksa. Laukos ir mazattīstīta infrastruktūra, nav attīstīta ražošana un uzņēmējdarbība, un līdz ar to ļoti trūkst darbavietu. Pilsētās ir ievērojami augstāks dzīves līmenis, tuvāk pie mājām atrodas medicīnas un izglītības iestādes, veikali.

Bibliogrāfija

Āboltiņš Jānis, Kostomarovs Arvīds, Viksniņš Juris “Ekonomikas un finanšu vārdnīca” Apgāds Norden AB 2003 514. lpp.

Bikse Veronika “Ekonomikas teorijas pamatprincipi” Rīga 2007 454 lpp.

Krilovs Leonīds “Ekonomiskās domas vēsture” Lekciju konspekts 1. daļa, Rīga 2003 216. lpp.

- Lavriničeva Ilga, Lavriņenko Olga “Iedzīvotāju ienākumu diferenciācija Latvijas reģionos” Daugavpils 2011 184. lpp.
- Rurāne Marita, M. Volodina “Biznesa terminu skaidrojošā vārdnīca” Kamene 2003 223. lpp.
- Raščevska M., Kristapsone S. Statistika psiholoģijas pētījumos. Eksperimentāla mācību grāmata psiholoģijas specialitātes studentiem. Rīga, SIA “Izglītības solī”, 2000.
- Arrow, Kenneth. Higher education as a filter: Journal of Public Economic, 1973, vol 2, N3.
- Atkinson, A.B. (1970) On the measurement of economic inequality. Journal of Economic Theory 2 (3), pp. 244–263.
- Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 1975.
- Tobin J. Hansen and Public Policy // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. X February 1976. N 1.
- Theil, H. (1967) Economics and information theory. Amsterdam: North-Holland.
- Dzh. M. Kejns. “Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg”. V kn. “Antologija jekonomicheskoy klassiki”. T. 2. M., Jekonov 1993 s. 475.
- Litvinov V.A. “Koncentracija i diferenciācija denezhnyh dohodov po gruppam naselenija Rossijskoj Federacii” Jekonomicheskij zhurnal VShJe N 2.
- Malhorta N.K. Marketingovyje issledovanija. Prakticheskoe rukovodstvo. 3-e izdatel'skij dom “Vil'jame”, 2002, C. 753–754.
- Petti V., Smit A., Rikkardo D. “Antologija jekonomicheskoy klassiki” Moskva 1993 s. 475.
- Titova N. E. “Istorija jekonomicheskijh uchenij: Kurs lekcij” “Gumanitarnyj izdatel'skij centr VLADOS” 1997.
- Hansen Je. “Jekonomicheskije cikly i nacional'nyj dohod” M., 1959.
- Andrejs G <http://w3.ppf.lu.lv/AndrejsG/no%20iepriekseeja%20kursa.pdf> [sk. 15.05.2014.].
- Centrālā statistika pārvalde 2009. www.data.csb.gov.lv
- Strādā viens <http://darbsvienam.1w.lv/124-asmits/> [sk. 30.03.2014.].
- Verkata http://wiki.verkata.com/lv/wiki/soci%C4%81%C4%81_stratifik%C4%81cija [sk. 16.05.2014.].
- Prosperity Index 2012 <http://www.theguardian.com/news/datablog/2012/oct/30/global-prosperity-index-usa-economy> [sk. 15.04.2014.].
- Administrativno upravlencheskij portal <http://www.aup.ru/books/m81/5.htm> [sk. 10.05.2014.].
- Vasneev. S.A. Statistika. Uchebnoe posobie <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook096/01/part-007.htm> [sk. 10.05.2014.].
- SPRJePP http://www.sprepp.ru/1_2007/7.php [sk. 10.05.2014.].
- Statistika. Moskva <http://mgup-vm.narod.ru/statist/001.htm> [sk. 10.05.2014.].

Income Differentiation of the Population in Latvia in 2000, 2009 and 2011

Summary

The first part describes and compares methods, the author chooses and describes the most appropriate method for analysing income differentiation of the population in Latvia. The second part provides the analysis of income differentiation and differentiating factors in Latvia in 2000, 2009 and 2011. The positive dynamics have been revealed – the leveling process, income differentiation of the population decreased in 2011 in comparison with 2000. The following microeconomic factors influence incomes of the population – sex, place of residence and education.

Key words: Latvia, population, incomes, differentiation.

AS “DROGAS” JĒKABPILS VEIKALA KONKURĒTSPĒJAS IZPĒTE

Pētījuma mērķis analizēt AS “Drogas” Jēkabpils veikala konkurētspēju, un izstrādāt priekšlikumus konkurētspējas paaugstināšanai. Pētījuma uzdevumi: veikt AS “Drogas” uzņēmuma raksturojumu, raksturot uzņēmuma konkurētspēju un to ietekmējošos faktorus teorētiskā aspektā, izpētīt un raksturot AS “Drogas” Jēkabpils veikala konkurentus, veikt praktisko pētījumu – izstrādāt anketu, apkopot un analizēt iegūtos datus. Pētījumu objekts: AS “Drogas” Jēkabpils veikals. Pētījumu periods: 2014. gada maijs – 2015. gada maijs.

AS “Drogas” ir lielākais mazumtirdzniecības veikalu tīkls kosmētikas, higiēnas un sadzīves preču segmentā Latvijā un Lietuvā. AS “Drogas” uzņēmums 2004. gadā pievienojās A.S. Watson grupai, kas ir lielākais starptautiskais (health & beauty) veselības un skaistuma mazumtirgotājs Āzijā un Eiropā. Pirmo “Drogas” veikalu Latvijā atvēra 1993. gadā Rīgā. Veikals “Drogas” Jēkabpilī, Pasta ielā 10, ir 50. “Drogas” veikals Latvijā, kas tika atvērts 2002. gadā. AS “Drogas” Jēkabpils veikala konkurenti ir kosmētikas un sadzīves preču mazumtirdzniecības veikalu tīkli Jēkabpilī. Vairākums respondentu un veikala vadība par AS “Drogas” lielāko konkurentu uzskata SIA “Maxima XX” tirdzniecības vietu. AS “Drogas” uzņēmums klientiem piedāvā vairāk nekā 10 000 ikdienā nepieciešamu preču un arvien plašāks kļūst arī AS “Drogas” ekskluzīvo produktu klāsts – Gobe produkti. AS “Drogas” darbinieki savas profesionālās zināšanas un prasmes iegūst, mācoties pēc “Drogas” uzņēmuma izstrādātās un ieviestās apmācības sistēmas Drogas Retail Academy (Drogas mazumtirdzniecības akadēmija). Tirdzniecības nozarē galvenā loma ir klientu jeb pircēju rīcībai, galvenokārt patērētāji veido produkta pozīciju, balstoties uz augstas kvalitātes un zemas cenas iezīmēm. Aptaujas rezultāti liecina, ka pircējiem izvēloties AS “Drogas” tirdzniecības vietu ir būtisks vairāku faktoru kopums: plašais, kvalitatīvais sortiments, apkalpošanas kultūra, konsultāciju kvalitāte, cenas, pārdevēja attieksme.

Atslēgas vārdi: konkurētspēja, konkurenti, uzņēmums, produktu sortiments, atrašanās vieta.

Konkurētspēja ir jēdziens, kuram ekonomisti joprojām nav raduši vienotu definīciju. Apkopojot dažādus termina skaidrojumus dažādos informācijas avotos par konkurētspēju autores piedāvā sekojošu jēdziens konkurētspēja skaidrojumu.

Konkurētspēja ir spēja sacensties starp indivīdiem, uzņēmumiem, kas veiksmīgāk sasniegt vienu un to pašu mērķi, piedāvājot produktus augstākā līmenī un par zemākām izmaksām.

Konkurētspēju raksturo patēriņa īpašību kopums, kas produkciju atšķir no konkurentu līdzīgas produkcijas piedāvājuma sabiedrības vajadzību un prasību apmierināšanai, ievērojot izdevumus un sagaidāmos ienākumus (Zvirbule – Bērziņa, Mihejeva, Auziņa 2004).

Salīdzinot ar līdzīgiem objektiem konkurētspējas ir spēja izturēt objekta konkurenci, konkrētajā tirgū. Produkts vai pakalpojums konkrētajā tirgū ir vai nu konkurētspējīgs vai nekonkurējošs (Popova 2002).

Darba autores uzskata, ka tirdzniecības virzību un pircēju apmeklētāju skaitu ļoti būtiski ietekmē veikala atrašanās vietas priekšrocības un trūkumi. Tāpēc darba autores novēroja un secināja, ka "Drogas" veikala ģeogrāfiskais novietojums ir ekonomiski izdevīgs, jo tas atrodas Jēkabpils pilsētas centrā, kur notiek liela cilvēku plūsma. Bet veikalam nav sava auto stāvlaukuma, kur klienti varētu novietot un atstāt savas automašīnas, tāpēc tas ļoti ietekmē un samazina potenciālo veikala "Drogas" pircēju un apmeklētāju skaitu.

Uzņēmuma konkurētspēja ir priekšrocība attiecībā pret citiem uzņēmumiem savā nozarē. Pašlaik, lai būtu konkurētspējīgi ciņā ar vadošajiem uzņēmumiem, ir nepieciešamas pilnīgi jaunas pieejas ražošanas organizācijā un vadībā.

Konkurētspēju noteicošie faktori:

- Tirgi, konkurenti un klienti – tirgus daļa, eksports, klientu dažādība;
- Komunikācijas tīkli – informācijas apmaiņa starp uzņēmumu un klientiem, piegādātājiem, universitātēm u.c.;
- Cilvēkresursi un to efektivitāte – efektivitāte, vide uzņēmumā, darbu sadalījums, vadības pieredze, darba kvalitāte;
- Fizisko resursu pieejamība – iekārtu pieejamība, telpas, aprīkojums;
- Ārējās vides ietekme – nodokļi, likumdošana, tirgus barjeras;
- Finansiālā stabilitāte – pieeja iekšējiem un ārējiem naudas resursiem, naudas plūsmas kvalitāte;
- Darbības rādītāji – peļņa, apgrozījums, darbinieku skaits;
- Produktu un pakalpojumu stratēģijas – unikalitāte, produktu/pakalpojumu.

AS "Drogas" Jēkabpils veikala konkurenti ir kosmētikas un sadzīves preču mazumtirdzniecības veikalu tīkli. "Drogas" veikala konkurents starp parfimērijas un kosmētikas veikalu tīkliem ir SIA "Douglas", kas piedāvā līdzīgus ādas kopšanas līdzekļus ("Bio2You"), matu kopšanas līdzekļus, smaržas ("Puma", "Mexx") ar vēl plašāku sortimentu, sejas kosmētiku ("Max Factor", "Artdeco") un dažādus aksesuārus. Uzņēmuma priekšrocība ir tā atrašanās vietas izvēle, kas palielina atpazīstamību.

Savukārt, par vislielākajiem konkurentiem AS “Drogas” uzskata SIA “Maxima XX” un arī SIA “Rimi” tirdzniecības vietas, jo šie ir lielākie mazumtirdzniecības veikali Jēkabpilī un to piedāvātais produktu sortimenta klāsts ir plašs. Pircēji vislabprātāk pirks sadzīves un kosmētikas preces veikalos, kuros var iegādāties arī pārtikas preces, ar domu, lai būtu izdevīgāks pirkums vienā tirdzniecības vietā Uzņēmuma produktu konkurētspējīgās priekšrocības. Svarīgi, ik vienam uzņēmumam saprast, ka iegūtās līdera lomas tirgū pamatā ir smags darbs, taču, lai noturētu, šīs pozīcijas, ir jāiegulda vēl smagāks darbs, īpaši konkurentu izpētē, to galvenajā priekšrocību noteikšanā.

Tā kā AS “Drogas” Jēkabpils veikalam ir pietiekami daudz konkurentu, darba autore veica konkurētspējas novērtējumu, jo ir ļoti svarīgi salīdzināt dažādus faktoros starp konkurentiem. **A** – SIA “Douglas”; **B** – SIA “Maxima XX”; **C** – SIA “Rimi”; **D** – SIA “Multilukss”; **E** – “Atvars”, veikals, SIA “Vija”. Vērtējums ir veikts 5 balļu sistēmā: (1 – ļoti vāji, 2 – vāji, 3 – viduvēji, 4 – labi, 5 – izcili).

Veicot AS “Drogas” konkurētspējas izpēti kritēriju salīdzinājumu ar citiem konkurentiem, kas ir attēlots 1. tabulā, ir redzams, ka AS “Drogas” tirdzniecības vieta ir saņēmusi visaugstāko vērtējumu un ir līderis starp pārējiem veikaljiem. Autores uzskata, ka uzņēmumam ir ļoti labi rezultāti visos nepieciešamajos kritērijos un var manīt, ka vadība nav koncentrējusies tikai uz vienu jomu cenšoties to padarīt par vislabāko.

AS “Drogas” priekšrocības attiecība pret konkurentu ir tā plašais un kvalitatīvais sortimenta klāsts, apkalpošanas kultūra, konsultāciju kvalitāte, kā arī salīdzinoši zemās cenas un regulāras atlaides.

1. tabula

AS “Drogas” konkurentu izpēti kritēriji 2015. gadā

Patērētāju pieprasītāis	Konkurentu piedāvātais					AS “Drogas”
	A	B	C	D	E	
1	2	3	4	5	6	7
Produkts (prece)						
Kvalitāte	4	3	3	2	2	4
Sortiments	2	4	4	2	3	5
Dažādi speciālie piedāvājumi	3	4	4	2	1	5
Cena						
Zemas cenas	1	4	2	3	4	4
Atlaides	4	4	4	2	1	5

1	2	3	4	5	6	7
Dāvanu kartes	5	5	5	5	5	5
Apmaksas iespēju daudzveidība (skaidrā naudā, ar pārskaitījumu, ar kredītkartēm u. tml.)	5	5	5	5	5	5
Vieta tirgū						
Atrašanās vieta	5	5	5	4	5	3
Pieklūšanas ērtums (auto stāvlaukums)	5	5	5	5	5	1
Darbinieku efektivitāte						
Konsultācijas	4	1	1	4	2	5
Apkalpošanas kultūra, līmenis	4	2	2	3	3	5
Virzīšana tirgū						
Mārketinga aktivitātes	2	5	5	2	1	5
Uzziņu iespējas, patērētāju informētība	1	5	5	3	1	5
Kopējais tēls, atpazīstamība	3	5	5	2	1	5
Kopā:	48	57	55	44	39	62

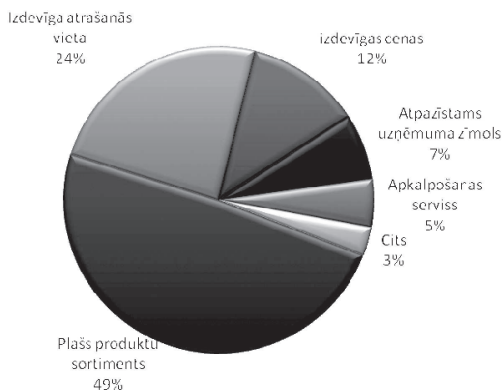
Avots: Autoru veidota tabula, ņemot vērā patērētāju viedokļus.

Klientu apmierinātības pētījums

Ikvienam uzņēmumam, arī AS “Drogas”, ir svarīgi saprast, ka iegūtās līdera lomas tirgū ir smaga darba rezultāts un, lai šīs pozīcijas noturētu ir jāiegulda vēl smagāks darbs, īpaši konkurentu izpētē. Lai veiktu pētījumu par AS “Drogas” Jēkabpils veikala konkurētspēju un tās pilnveides iespējām, tika aptaujāti 80 respondenti, no kuriem 59 – sievietes un 21 vīrieši. Respondenti pārstāv dažādus sabiedrības slāņus, aptaujāto vecums no 18 – 62 gadiem. AS “Drogas” būtiski noskaidrot veikala sortimenta atpazīstamību cilvēku vidū. Ar veikalā piedāvāto produkciju ir pazīstami 88% aptaujāto, 6% – nav pazīstami ar esošo produktu piedāvājumu, 6% – nepievērš uzmanību piedāvātajam produktu sortimenta klāstam.

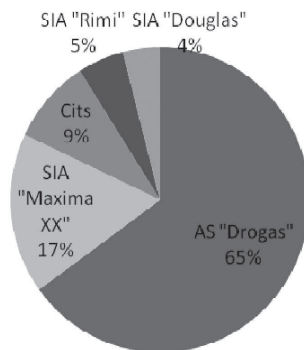
“Drogas” veikalam ir būtiski noskaidrot tirdzniecības priekšrocības attiecībā pret tiešajiem konkurentiem.

Latvijas teritorijā ir ļoti daudz mazumtirdzniecības veikalu tīklu, ir būtiski noskaidrot, kurās tirdzniecības vietās cilvēki vairāk iegādājas kosmētikas, higiēnas un sadzīves preces.



1. attēls. AS "Drogas" galvenās priekšrocības

Avots: Autoru veidots attēls, apkopojot anketās iegūtos datus.



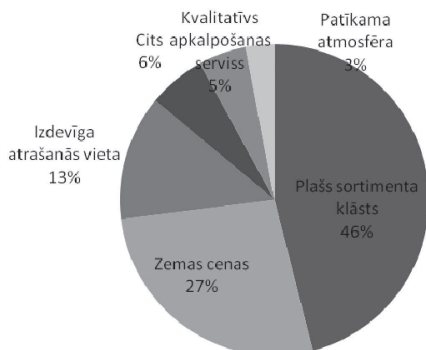
2. attēls. Klientu tirdzniecības vietas izvēle

Avots: Autoru veidots attēls, apkopojot anketās iegūtos datus.

Lai noskaidrotu, pēc kādiem kritērijiem cilvēki izvēlas savu iepirkšanās vietu, apkopoti patērētāju pieprasītākie faktori tirdzniecības vietās.

Aptaujas veikšanas rezultātā, autore noskaidroja, ka pircējiem viens no noteicošajiem kritērijiem iepērkoties tirdzniecības vietās ir plašais sortimenta klāsts – 46%, 27% aptaujāto svarīgas ir produktu zemās cenas, 13% aptaujātajiem nozīmīga ir veikala atrašanās vietas izvēle.

Uzņēmumam, kura galvenā vērtība ir klienti, jāņem vērā klientu ieteikumi. Zemas cenas, serviss, apkalpošanas kultūra, veikala atmosfēra, veikala atrašanās vieta ir būtiski faktori, kas ietekmē cilvēka iepirkšanās paradumus.



3. attēls. Faktori, kas ietekmē cilvēku iepirkšanās izvēli

Avots: Autoru veidots attēls, apkopojot anketās iegūtos datus.

5% patērētāju ietekmē kvalitatīvs apkalpošanas serviss, vēl mazāk 3% patīkama atmosfēra.

Lai arī liela daļa aptaujāto uzskata, AS "Drogas" veikalam ir izdevīgas cenas, 54% uzskata, ka ir nepieciešama cenu maiņa uz lielākām akcijām. 20% – iesaka mainīt veikala atrašanās vietu. 7% nesaņem pietiekoši lielu informāciju par produktiem, tāpēc viņi uzstāj par papildus reklāmām. 5% ieteiktu uzlabot AS "Drogas" apkalpošanas kultūras līmeni, bet 14% respondentu izmantoja iespēju ierakstīt savu variantu.

Kopsavilkums

Veicot pētījumu autores formulē sekojošus priekšlikumus AS "Drogas" vadībai: AS "Drogas" veikalam Jēkabpilī ir jāmaina atrašanās vieta, jo uzņēmumam nav auto stāvlaukuma un piekļūšana pie tirdzniecības vietas ar automašīnu nav iespējama, kā arī veikals atrodas uz vienvirziena ielas, kas ļoti būtiski ietekmē cilvēku iepirkšanās procesu. Uzņēmumam ir jāpaplašina AS "Drogas" tirdzniecības vieta Jēkabpilī, jo šobrīd tirdzniecības zāles ejas ir pārāk šauras, lai vairāki cilvēki ar groziņiem varētu brīvi apmainīties ejā, kā arī jaunās māmiņas nevar iebraukt ar bērnu ratiņiem. AS "Drogas" uzņēmumam ir jāturpina papildināt Drogas Patstāvīgās Klientu kartes iespējas, piemēram, piedāvājot katram kartes īpašniekam speciālos dienas piedāvājumus, tādā veidā piesaistot jaunus klientus. AS "Drogas" Jēkabpils veikala vadītājam katru mēnesi regulāri jāveic konkurentu analīze. "Drogas" veikalam Jēkabpilī ir jāizmanto iespēja topošajiem mārketinga speciālistiem, piedāvāt iespēju apvienot iegūtās zināšanas teorijā ar praksi "Drogas" uzņēmumā, jo jauniešiem ir interesanti sekot līdzi un piedalīties AS "Drogas" uzņēmuma praktiskajā darbībā.

Bibliogrāfija

- Mihejeva L., Zvirbule-Bērziņa A., Auziņa A. (2004) *Plānošanas un ražošanas procesa organizēšanas pamati*. – Rīga: SIA Biznesa augstskola Turība. (In Latvian)
- Popova J. (2002) *Konkurencija*. Moskva: dom Piter. (In Russian)
<http://www.innosupport.net/index.php?id=2299&L=29> (skat. 23.12.2014.).
- Konkurētspēju noteicošie faktori Eksporta konsultācijas un tirgus izpētes GatewayBaltic ekspertes B. Soikas prezentācija*. (In Latvian) Pieejams: <https://www.google.lv/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&cespv=2&ie=UTF-8#q=baiba+soika+konkur%C4%93tsp%C4%93ja> (skat. 06.05.2015.).

Patstāvīgo klientu kartes programma AS "Drogas". (In Latvian) Pieejams: https://www.drogas.lv/lat/drogas_karte/pastavigo_klientu_programma/ (skat. 01.12.2014).

Radošo tehnoloģiju centrs. Raksts Uzņēmuma konkurētspēja. (In Russian) Pieejams: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0041/> (skat. 29.05.2015.).

Jekabpils Store "Drogas" Competitiveness Research

Summary

Carrying out the research the authors formulate the following suggestions for AS "Drogas" management: AS "Drogas" shop in Jekabpils has to change its location, because there is no parking place and approach to the shopping place by car is not possible, moreover the shop is located in the one-way street that significantly influences a shopping process. Company has to make AS "Drogas" premises in Jekabpils larger because at the moment the aisles of the store are too narrow so that many people with shopping baskets are not able to change in the aisle and young mothers with prams cannot enter there. AS "Drogas" company has to supplement the possibilities of Droga Permanent Customer card, for instance by offering special day offers to each card owner, thus new customers are attracted. Shop manager of the AS "Drogas" Jekabpils has to carry out competition analysis on a regular basis, every month. AS "Drogas" company with its practical experience in economic activity is powerful and manages sales sector very well. "Drogas" shop in Jekabpils has to seize its opportunity to offer the future marketing specialists to combine acquired knowledge in theory with practice in "Drogas" company, because it is interesting for young people to follow and take part in AS "Drogas" company practical activity.

Key words: competitiveness, competitors, company, product range, location.

VALSTS FONDĒTO PENSIJU SHĒMAS NOZĪME UN DARBĪBAS ANALĪZE LAVIJĀ

Modernizācija vai eksistējošo pensiju sistēmas radikālā transformācija ir viena no būtiskākajām problēmām sociālajā politikā vairākās pasaules valstīs. Pilnveidošanas nepieciešamība ir saistīta ar intensīvu pensiju nodrošinājuma palielināšanos, kuru izraisa iedzīvotāju novecošanās faktors, kā arī esošo pensiju sistēmu institucionālās novecošanās.

Mūsdienās 3 līmeņu pensiju shēma ir viena no efektīvākajām un progresīvākajām pensiju sistēmām pasaulē, to ir pierādījusi pensiju sistēmas prakse attīstītajās Eiropas Savienības valstīs. Tās galvenais mērķis ir radīt finansiāli stabilu un efektīvu uz individualizētām sociālās apdrošināšanas iemaksām balstītu pensiju sistēmu, kas nodrošinātu tādu pensiju apjomu vecumdienās, kas atkarīgs no iepriekšējā laika periodā veiktajām iemaksām, un tādējādi veicinātu sociālās apdrošināšanas iemaksu palielināšanos.

Latvijā ir izveidota un darbojas trīs līmeņu pensiju sistēma, kuru reglamentē “Valsts fondēto pensiju likums”.

Pētījuma mērķis ir izpētīt valsts fondēto pensiju shēmas nozīmi Latvijas pensiju sistēmas modelī un izvērtēt pensiju 2. līmeņa darbības rezultātus.

Lai realizētu izvirzīto mērķi tiek noteikti uzdevumi:

- raksturot Latvijas pensiju sistēmu;
- raksturot valsts fondēto pensiju shēmas būtību un nozīmi šodien;
- izanalizēt valsts fondēto pensiju shēmas darbības rezultātus;
- iepazīties ar Latvijas pensiju sistēmas reglamentējošo likumu grozījumiem;
- novērtēt valsts fondēto pensiju shēmas attīstības perspektīvas.

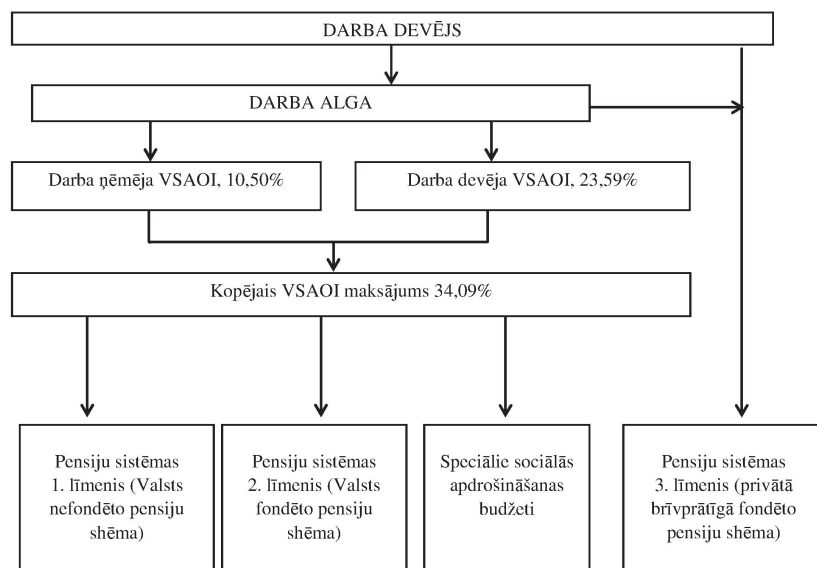
Valsts fondēto pensiju shēmas galvenais mērķis ir palielināt ienākumu atvieglojumu vecumdienās. Sakarā ar to, ka tikai 2013. gadā tika izmaksātas pirmās valsts fondēto pensiju shēmā uzkrātas pensijas, īpaša interese ir par to, kā ir veicies tiem valsts fondēto pensiju shēmas dalībniekiem, kuri ir izvēlējušies saņemt vecuma pensiju un līdz ar to arī pārtraukt dalību valsts fondēto pensiju shēmā. Cik liels ir uzkrāts kapitāls un kāds ienesīgums?

Pēdējo gadu laikā ir veiktas vairākas izmaiņas pensiju sistēmas darbības pilnveidošanai Latvijā. Ieguldītāji ir nodrošināti ar lielākām garantijām valsts fondētā pensiju shēmā, kā arī ir izvēles iespēja sasniedzot pensijas vecumu. 2. pensiju līmeņa dalībniekam, sasniedzot vecumu, kas dod tiesības saņemt vecuma pensiju, ir tiesības izvēlēties vai uzkrāto 2. pensiju līmeņa kapitālu pievienot nefondētajam pensijas kapitālam un aprēķināt (pārreķināt) vecuma pensiju saskaņā ar likumu “Par valsts pensijām”, vai par uzkrāto 2. pensiju līmeņa kapitālu iegādāties dzīvības apdrošināšanas (mūža pensijas) polisi.

Atslēgas vārdi: pensiju sistēma, valsts fondēto pensiju shēma.

Starptautiskās finanšu pakalpojumu kompānijas Allianz 2014. gadā publikotajā Pensiju Ilgtspējas Indeksā Latvijas pensiju sistēma atzīta par devīto ilgtspējīgāko 50 pasaules attīstītāko valstu vidū un saņēmusi visaugstāko vērtējumu starp Austrumeiropas reģiona valstīm. Par visilgtspējīgāko pasaulē atzīta Austrālijas pensiju sistēma, otrajā vietā ierindota Zviedrijas, bet trešajā – Jaunzēlandes pensiju sistēma. Igaunijas pensiju sistēma ierindota 11. vietā, bet Lietuvas – 18. vietā. (2014 Pension Sustainability Index)

Allianz pētījums veikts, analizējot valstu demogrāfisko situāciju, pensiju sistēmas modeli un tā finansējuma avotus. Pētījumā secināts, ka pēdējo 20 gadu laikā veiktās reformas sociālās drošības jomā viesušas plašas pārmaiņas arī pensiju sistēmas uzbūvē un saturā. Pirmā līmeņa pensiju sistēmas pakāpeniski aizstājuši fondētie instrumenti, piemēram, pensiju fondi un uzkrājošās apdrošināšanas produkti, valsts tiešo pensiju plānu vietā nākuši uz individuālo iemaksu apjomu balstītie pensiju plāni. Salīdzinājumā ar iepriekšējo pētījumu, kas tika veikts 2011. gadā, Latvijai izdevies savas pozīcijas uzlabot par divām vietām.



1. attēls. Pensiju sistēmas finansēšanas mehānisms Latvijā 2015. gadā

Avots: autores apkopojums.

Latvijas pensiju sistēma pēc savas koncepcijas tiek apskatīta 1. attēlā. Attēlā ir redzams, ka obligāto iemaksu likme no darba algas 34,09% (23,59% darba devēja iemaksas un 10,50% darba ņēmēja iemaksas) tiek iemaksāta sociālās apdrošināšanas fondā, tostarp 20% tiek novirzīti valsts pensiju apdrošināšanas finansēšanai, no kuriem līdzekļi tiek sadalīti starp 1. un 2. pensiju līmeni.

Iemaksu likme Latvijā 20% apmērā ir noteikta, izmantojot Labklājības ministrijas un Pasaules Bankas sociālās apdrošināšanas un pensiju modeli, ņemot vērā demogrāfisko un migrācijas rādītāju, kā arī ekonomikas izaugsmes dinamikas rādītāju scenārijus 75 gadiem. Valsts nefondēto pensiju shēmā tiek novirzīti 15% no darba algas un 5% valsts fondēto pensiju shēmā. Pensiju sistēma dot iespēju gan darba devējiem, gan darba ņēmējiem brīvprātīgi veikt papildu iemaksas brīvi izvēlētā privātajā pensiju fondā (pensiju 3. līmenis).

Iemeslus, kādēļ valsts reformē sabiedriskās pensiju shēmas, var ilustrēt skaitliski. Cik daudz maksā izmaksāt pensijas ar noteiktu aizvietošanas līmeni? Tā ir vidējās pensijas un vidējās algas attiecība atkarībā no cilvēku skaita, kas veic apdrošināšanas iemaksas no vidējās algas, attiecības pret cilvēku skaitu, kas saņem pensijas (1. formula)

$$\text{Iemaksu likme} = (\text{Vidējā pensija} \times \text{pensionāru skaits}) / (\text{vidējā darba samaksa} \times \text{iemaksu veicēju skaits}) \quad (\text{Palmer 2002}) \quad (1.)$$

2. tabula tiek izveidota, izmantojot 1. formulu.

2. tabula

Paaudžu solidaritātes shēmas finansiālais ABC – cik augstu ienākumu atvietošanas līmeni valsts var atļauties?

Vidējā pensija/ vidējā darba samaksa	Strādājošo skaits uz vienu pensionāru			
	3,5	2,5	1,5	1
	Iemaksu likme			
30%	8,6	12	20,0	30
40%	11,6	16	26,8	40
50%	14,5	20	33,5	50
60%	17,4	24	40,2	60

Avots: *Palmer 2002.*

Latvija ir noteikusi iemaksu likmi 20% apmērā. Tātad, ja iemaksu likme ir noteikta 20% apmērā, tad, lai iegūtu 50% ienākumu atvietošanas līmeni, valstī vajadzētu būt 2,5 strādājošiem uz vienu pensionāru.

Pēc Latvijas centrālās statistikas pārvaldes datiem 2014. gada beigās Latvijā bija 884,6 tūkst. nodarbināto personu un 472,1 tūkst. vecuma pensionāru. Sanāk 1,87 strādājošie uz vienu vecuma pensionāru. Tātad var apgalvot, ka vecuma pensijas solidaritātes princips ir zaudējis savu nozīmi mūsdienu sociālajos apstākļos.

Latvijas valsts pensiju sistēmu augstais novērtējums Allianz pētījumā saistīts arī ar to faktu, ka ticis palielināts iemaksu apjoms 2. pensiju līmenī, lai kompensētu krīzes laikā samazināto iemaksu apjomu, samazinātu spiedienu uz sociālās apdrošināšanas sistēmu un minimizētu risku, ka, iestājoties pensijas vecumam, iedzīvotāju ienākumu līmenis samazinās zem nabadzības robežas.

Ieviešot pensiju sistēmas 2. līmeni, likumdevējs lēma, ka ar 2010. gadu sociālās iemaksas vienlīdzīgās daļās sadalīsies starp 1. līmeni (10%) un 2. līmeni (10%), līdz tam nosakot pakāpenisku pāreju. Reālajā situācijā no 2009. gada līdz 2012. gadam iemaksu likme 2. līmenī tika pazemināta līdz 2%. Tikai 2013. gadā iemaksu likme tika palielināta līdz 4% un saglabājās nemainīga līdz 2014. gadam. 2015. gada iemaksu likme tika palielināta vēl par 1%, bet 2016. gadā šo iemaksu īpatsvaru plānots palielināt līdz sešiem procentiem.

3. tabula

Dalībnieku iemaksas ieguldījumu plānos (kopā) 2014. gadā

Dalībnieku skaits 31.12.2014. pavisam	Dalībnieku skaits, kuriem ir bijušas iemaksas	Aktīvo dalībnieku īpatsvars	Iemaksas shēmā, EUR	Vidējā iemaksu summa uz 1 aktīvo dalībnieku, EUR / gadā
1 249 440	994 113	79,6%	254 768 776	256,28

Avots: Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra.

2014. gadā 9 564 valsts fondēto pensiju shēmas dalībnieki sasniedza vecumu, kas ļauj saņemt valsts vecuma pensiju. Šo personu vidējais dalības ilgums valsts fondēto pensiju shēmā bija 8 gadi un 4 mēneši, kas jau ir pietiekami ilgs laiks, lai izdarītu secinājumus par gūtajiem rezultātiem valsts fondēto pensiju shēmā vidēji uz vienu dalībnieku:

- visā dalības laikā ir iemaksāti 1 331,87 eiro,
- uzkrātais pensijas kapitāls ir 1 608,11 eiro,
- iegūtā peļņa ir 276,24 eiro jeb 20,7%.

Fondēto pensiju shēmas dalībniekiem, kuri sasnieguši vecumu, kas dod tiesības saņemt vecuma pensiju, 2013. gadā uzsāks piedāvāt jaunu pakalpojumu – valsts fondēto pensiju shēmā uzkrāto kapitālu izmantot dzīvības apdrošināšanas (mūža pensijas) polises iegādei, noslēdzot dzīvības apdrošināšanas līgumu, tādējādi paplašinot izvēles iespējas fondētājā pensiju shēmā uzkrāto līdzekļu izmantošanā.

Līdz 2014. gada beigām Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra ir noslēgusi līgumus Par sadarbību mūža pensijas apdrošināšanas pakalpojumu sniegšanā Valsts fondēto pensiju shēmas dalībniekiem ar trim apdrošināšanas sabiedrībām: AAS “SEB Dzīvības apdrošināšana”, ERGO Life Insurance SE Latvijas filiāli un Compensa Life Vienna Insurance Group SE Latvijas filiāli.

Tikai 146 valsts fondēto pensiju shēmas dalībnieki, kuri sastāda 1,53% no pensiju vecuma sasniegušajiem, ir noslēguši mūža pensijas apdrošināšanas līgumus un viņu uzkrātais kapitāls 1 096 095 eiro apmērā pārskaitīts dzīvības apdrošināšanas sabiedrībām. Līdz ar to var secināt, ka mūža pensijas nav populārs pakalpojums starp vecuma pensijas vecumu sasniegušajiem.

2014. gada beigās valsts fondēto pensiju shēmas līdzekļus pārvaldīja septiņi privātie līdzekļu pārvaldītāji, piedāvājot dalībniekiem 20 ieguldījumu plānus. Dalībnieku skaits sasniedzis 1 miljonu 249 tūkstošus. Kopējais uzkrātais kapitāls shēmā 2014. gada beigās bija 2 miljardi un 9 miljoni eiro. Valsts fondēto pensiju līdzekļu pārvaldītāji ir nodrošinājuši vidējo ienesīgumu 5,25 procentu apmērā.

2014. gada 31. decembrī Latvijā bija ieguldīti 669,2 milj. eiro, jeb 36,1% no visiem ieguldījumiem.

2015. gada 1. janvārī mainījās kārtība, kā fondēto pensiju shēmas līdzekļu pārvaldītāji ietur maksājumus par ieguldījumu plāna pārvaldīšanu, nosakot, ka līdzekļu pārvaldītāja ieturētie maksājumi sastāv no maksājuma pastāvīgās daļas viena procenta apmērā no ieguldījumu plāna aktīvu vidējās vērtības gadā un mainīgās daļas, kas atkarīga no ieguldījumu plāna ienesīguma. Maksājuma mainīgā daļa netiek ieturēta, ja ieguldījumu plāna ienesīgums pārskata gadā ir bijis zemāks par triju mēnešu EURIBOR likmi. Līdz ar Saeimas veiktajām fondēto pensiju likuma izmaiņām pensiju fondu pārvaldītāji ir motivēti nodrošināt pienesumu nākotnes pensionāriem.

Bibliography

- Palmers, E. (2002) Latvijas pensiju reforma no starptautiska redzes viedokļa. *Labklājības sistēmas reforma Latvija – sodien un nākotne*. Rīga: SIA “Apgads Mantojums”. (In Latvian)
- Valsts sociālās apdrošināšanās aģentūra. *Pārskats par valsts fondēto pensiju shēmas darbību 2014. gada*. Pieejams: <http://www.vsaa.lv/lv/pakalpojumi/stradajosajiem/2-pensiju-limenis/parskati-par-valsts-fondeto-pensiju-shemas-darbibu> (skat. 29.09.2015).
- 2014 Pension Sustainability Index. *International Pension Papers 1/2014*. Pieejams: https://www.allianz.com/v_1396002521000/media/press/document/2014_PSI_ES_final.pdf (skat. 28.09.2015).

Значение и анализ действия государственной фондируемой пенсионной схемы в Латвии

Резюме

Латвия является страной, которая недавно реформировала свою пенсионную систему, внедрив государственную фондируемую пенсионную схему (2-ой пенсионный уровень). Часть взносов социального страхования вносится на персональный счет и накапливается. Существенная часть будущих пенсий основана именно на эти схемы, от которых ожидается, что они помогут избежать бедности в будущем.

Индекс устойчивого функционирования пенсионной системы немецкой компании «Allianz Global Investors» в 2014 году отметил пенсионную систему Латвии как 9-ю лучшую в мире.

За последние годы произведены некоторые изменения в пользу вкладчиков. Вкладчики обеспечены дополнительными гарантиями, а также есть возможность выбора присоединить накопленный на 2-м уровне пенсионной системы капитал к 1-му уровню и получать пенсию от государства или же на средства, накопленные на 2-м уровне, приобрести пожизненный полис пенсионного страхования в обществе по страхованию жизни и в дальнейшем получать пенсию в соответствии с его условиями.

Ключевые слова: пенсионная система, государственная фондируемая пенсионная схема.

STRĀDĀJOŠO NABADZĪBAS IZPLATĪBA LATVIJĀ UN EIROPAS SAVIENĪBĀ

Kamēr strādājošo nabadzība nav jauna problēma, pētījumi veiktie ES teritorijā un uzmanība veltīta šai problēmai radās visai nesen. Deindustrializācija, intensīva internacionālā tirdzniecība un neobjektīvo prasmju tehnoloģiskās izmaiņas potenciāli apdraud atsevišķas strādājošo grupas ienākumus un dzīves standartus. Tajā pašā laikā valsts politika Eiropas Savienības līmenī un vairākās valstīs ir vērsta uz cilvēku, kuru dzīves līmenis un sociālie apstākļi ir atkarīgi galvenokārt no ienākumiem, skaita palielināšanu, šo cilvēku iesaiste darba tirgū, it īpaši ja to darba vēsture (izglītība, kvalifikācija, darba pieredze) ir nepietiekami augsta. Strādājošo nabadzības pētījumi Latvijā ir vēl joprojām diezgan reti.

Šī raksta mērķis ir izanalizēt strādājošo nabadzību Latvijā un Eiropas Savienības valstīs, noskaidrot tā iemeslus. Galvenā pētījuma problēma – nabadzība ir vai nav atkarīga no tā, vai indivīds ir nodarbināts darba tirgū.

Secinājumi – strādājošo nabadzība dažās valstīs paliek vēl joprojām pārāk augsta un tā ir cieši saistīta ar zemu darba samaksu. Strādājošo nabadzības tendences dažādās ES valstīs svārstās, kā arī tā tiek asociēta ne tikai ar zemu darba samaksu, bet arī ar zemu darba intensitāti mājāsaimniecības līmenī, ar to, cik cilvēku ģimenē ir nodarbināti un kāds ir viņu kopējais ienākums.

Atslēgas vārdi: strādājošo nabadzība, ienākumi, darba intensitāte, darba samaksa.

Ievads

Nabadzība ir situācija, kādā nokļūst indivīds vai noteikta sabiedrības daļa, kad materiālo un sociālo resursu nepietiekamības dēļ tām ir ierobežotas iespējas. Pasaules iedzīvotāji par galveno šīs tūkstošgades mērķi uzskata nabadzības un bada izskaušanu. Vairāk nekā 4 no 10 pasaules iedzīvotājiem (44%) piekrīt apgalvojumam, ka nabadzības un bada izskaušana ir galvenā prioritāte pasaulē. Starptautiskā pētījuma Voice of the People 2004 laikā apmēram 50 000 cilvēku vairāk nekā 60 pasaules valstīs tika jautāts par Apvienoto Nāciju tūkstošgades attīstības mērķi, kas Apvienoto Nāciju dalībvalstīm būtu jāveic līdz 2015. gadam, – nabadzības izskaušana bija visbiežāk minētā. Tāpat kā visā pasaulē, arī Latvijas iedzīvotāji kā galveno prioritāti min nabadzības un bada izskaušanu.

Iesaiste darba tirgū tieši ietekmē mājāsaimniecību ienākumus un tādā veidā tiek atzīta par vienu no efektīvākiem paņēmieniem kā nabadzību

novērst. Britu ekonomists S. Dženkins savā 2011. gada pētījumā par ienākumu mobilitāti un nabadzības dinamiku Lielbritānijā parādīja, ka puse no visiem cilvēkiem, kas nonāk nabadzībā ir saistīti ar ienākumu samazinājumu, darba zaudēšanu kā galveno iemeslu. Pētījumi parāda, ka nabadzībai ir daudzi iemesli, taču bezdarbs ir galvenais no tām (Bradshaw, Bennett, Mayhew 2010).

Taču Eiropas Komisijas pētījumi parāda to, ka darbs ne vienmēr ir atbilde uz bezdarbu. Ja kopējais bezdarba līmenis Eiropas Savienībā 2014. gadā ir bijis 16,3%, strādājošo iedzīvotāju vidū bezdarbs sastādīja 9,6% un starp bezdarbniekiem – 45,7%. Latvijā šie rādītāji sastādīja 19,8%, 8,1% un 53,3,% atbilstoši. Raksta mērķis ir parādīt kā mainījās strādājošo nabadzības līmenis no 2005. līdz 2014. gadam Latvijā un salīdzināt šos datus ar Eiropas Savienības (turpmāk tekstā – ES) datiem. Visa analīze šajā rakstā ir balstīta uz Eiropas Savienības ienākumu un dzīves apstākļu rādītāju statistiku (Andrew, Lohmann 2008).

“Eiropa 2020” (ES izaugsmes stratēģija nākamajai desmitgadei) mērķis palielināt iedzīvotāju (no 20 līdz 64 gadu vecumam) nodarbinātības līmeni līdz 75% parāda, ka šie centieni nav kļuvuši mazāk aktuāli. Strauji augošs bezdarbs vairākās ES valstīs no paša ekonomiskās krīzes sākuma ir tikai papildus stimuls nodrošināt cilvēkiem darba vietas. Šajā skatījumā lielākās bažas izraisa tas fakts, ka pat pilnās nodarbinātības gadījumā cilvēki nevar rēķināties, ka viņu pelnītais mēneša ienākums palīdzēs izkļūt no nabadzības vai kļūs par garantu tam, ka nabadzība viņus neskar.

Strādājošo nabadzības definēšana un mērīšana

Literatūrā ir vairākas strādājošo nabadzīgo definīcijas atkarībā no tā, kā tiek saprasts “nabadzīgais” vai “nabadzība” un atkarība no tā, kā tiek saprasts “strādājošie”. Eurostat piedāvā sekojošas definīcijas. Strādājošie nabadzīgie ir definēti kā indivīdi, kuri strādā pētāmajā gadā (nodarbinātie vai pašnodarbinātie) un kuru kopējie māsaimniecību ienākumi ir zemāki par 60% no valstī noteikta mediāna ienākuma. Parasti tiek uzskatīts, ka par strādājošiem tiek uzskatīti iedzīvotāji, kuri ir nepārtraukti nodarbināti vai pašnodarbināti vismaz pēdējo 7 mēnešu garumā. Svarīgi arī nošķirt nodarbinātos no pašnodarbinātiem, pirmkārt tāpēc, ka pašnodarbināto skaits ir krietni zemāks, nekā nodarbināto skaits, to nodarbinātības daba ir īpatnēja un ienākumi mazāk uzticami, nekā nodarbināto ienākumi.

Veicot strādājošo nabadzīgo pētījumus, rodas vairāki jautājumi un problēmas:

- Apvienojot 2 līmeņu analīzi – individuālais darba tirgus un kopējie mājsaimniecības ienākumi (atkarībā no mājsaimniecības cilvēku skaita) – pēc būtības apgrūtina situāciju, tā kā citu mājsaimniecības personu darba tirgus statuss var būt izšķirošs (tas pats attiecas arī uz bērnu skaitu mājsaimniecībā);
- Izmantojot gadu kā atskaites periodu darba tirgū un ienākuma pozīciju arī apgrūtina interpretāciju – tie, kuri nav nodarbināti visu gadu var būt nabadzīgi gada garumā pat ja viņi nav nabadzīgi tajā laikā, kad viņi ir nodarbināti. Turklāt 7 mēnešu gara iesaiste darba tirgū ir diezgan objektīva.

Šo un citu iemeslu dēļ šī definīcija traucē identificēt faktorus, kas visvairāk ietekmē strādājošo nabadzību, kuri sevī varētu iekļaut:

- Zemu (it jo īpaši zemu mājsaimniecības) darba intensitāti;
- Neadekvāti zemu darba samaksu;
- Neadekvāti zemu darba samaksas aizvietotājus;
- Liels atkarīgo (apgādājamo) cilvēku (it īpaši bērnu) skaits attiecībā pret ienākumiem (Aidukaite 2004).

Strādājošo nabadzība: izplatība un tendences

Izmantojot Eurostat datus no EU-SILC datu bāzes (indeksi, kas raksturo nabadzības un sociālās iekļaušanas (integrācijas) ir iespējams redzēt strādājošo nabadzības izplatību starp Eiropas Savienības valstīm.

1. tabula

Strādājošo nabadzības līmenis (% no visiem strādājošiem) ES valstīs
2006., 2010. un 2014. gadā

	2006. g.	2010. g.	2014. g.
1	2	3	4
EU 28		8,3	9,6
Belgium	4,1	4,5	4,8
Bulgaria	5,4	7,7	9,2
Czech Republic	3,5	3,7	3,6
Denmark	4,5	6,5	4,9
Germany	5,5	7,2	9,9
Estonia	7,5	6,5	

1	2	3	4
Ireland	6,2	5,5	
Greece	13,8	13,8	13,4
Spain	10,1	10,9	12,5
France	6,0	6,5	8,0
Croatia		6,3	
Italy	9,6	9,4	10,8
Cyprus	7,2	7,3	7,8
Latvia	11,1	9,4	8,1
Lithuania	10,0	12,6	8,3
Luxembourg	10,3	10,6	
Hungary	6,8	5,3	6,4
Malta	4,1	5,9	5,7
Netherlands	4,4	5,1	5,3
Austria	6,4	7,5	7,2
Poland	12,8	11,4	10,6
Portugal	11,2	9,7	10,7
Romania		17,2	19,6
Slovenia	4,8	5,3	6,4
Slovakia	6,3	5,7	5,7
Finland	4,5	3,7	3,7
Sweden	7,4	6,5	7,8
United Kingdom	7,8	6,8	
Norway	6,1	5,2	

Avots: Eurostat datu bāze (In-work at-risk-of-poverty rate... 2015).

Apskatot 1. tabulas datus ir redzams, ka, pirmkārt, 2014. gadā augstākais strādājošo nabadzīgo īpatsvars ir bijis Rumānijā – 19,6%, zemākais īpatsvars – Beļģijā – 4,8%. Latvijā strādājošo nabadzīgo īpatsvars 2014. gadā ir sastādījis 8,1%. Otrkārt, no šiem datiem ir redzama ne tikai strādājošo nabadzības izplatība ES valstīs, bet arī tās tendences – ir valstis, kurās strādājošo nabadzības līmenis samazinājās, piemēram, Latvija, Lietuva, Igaunija (tas, galvenokārt, saistīts ar iestāšanos ES), Grieķija, Somija, bet ir arī tāda, kurās strādājošo nabadzības līmenis ir palielinājies gadu garumā – Nīderlandes, Zviedrija, Vācija, Spānija.

Ir svarīgi atzīmēt, ka nebija objektīvo iemeslu strādājošo nabadzības pieaugumam gadu garumā, neskatoties uz ekonomiskās krīzes sākumu 2008. gadā. Vairākās valstīs, neskatoties uz krīzi, bezdarba līmenis nebija

būtiski palielinājies, arī strādājošie ienākumi ir palikuši daudz maz tādā pašā līmenī, kā pirms krīzes iestāšanos.

Zema darba samaksa: izplatība un tendencies. Ciešā sakara starp zemi apmaksājamo darbu un strādājošo nabadzību skatījumā jāapskatās zemās darba samaksas (algas) tendences un to sakarību ar strādājošo nabadzību.

2. tabula

Strādājošo nabadzības līmenis pilna laika un nepilna laika nodarbinātiem 2014. gadā (% no visiem nodarbinātiem)

	Pilna laika	Nepilna laika		Pilna laika	Nepilna laika
EU 28	7,7	15,7	Lithuania	6,8	24,2
Belgium	3,9	6,2	Hungary	5,2	18,6
Bulgaria	8,1	27,8	Malta	5,1	12,7
Czech Republic	3,3	6,4	Netherlands	4,6	5,0
Denmark	3,5	8,4	Austria	5,6	9,6
Germany	7,5	14,9	Poland	10,0	17,1
Greece	11,9	27,9	Portugal	9,1	31,1
Spain	10,2	22,9	Romania	14,8	62,0
France	6,3	13,4	Slovenia	5,5	13,0
Italy	9,6	16,6	Slovakia	5,2	11,4
Cyprus	6,3	16,2	Finland	3,2	8,5
Latvia	6,8	18,7	Sweden	6,2	12,0

Avots: Eurostat datu bāze (*In-work at-risk-of-poverty rate... 2015*).

Zemās darba samaksas empīriskajos pētījumos tiek pielietotas 2 metodes: viena metode fokusējas uz nodarbināto stundas darba samaksu, otrā, savukārt, koncentrējas uz gada ienākumu tiem, kuri strādāja iepriekšējā gada garumā. Katrai no tam ir sava vērtība, stunda samaksa bieži vien ir saistīta ar atlīdzību par izglītību un prasmēm, bet gada peļņa ir tieši saistīta ar ienākumu gada garumā (kas arī nosaka, vai mājsaimniecība vai indivīds tiek pieskaitīti pie nabadzīgiem).

Tā kā zemie ienākumi tāpēc, ka cilvēks gada garumā nestrādā atšķiras no zemiem ienākumiem zemās nedēļās vai stundas samaksas dēļ, ir svarīgi zināt cik no pēdējā pētāmā gada dienu vai mēnešu bija pavadīti strādājot. Šajā sakarā ES statistikā fokusējas uz pilna gada nodarbinātiem. Tas rada potenciālo risku, ka tie iestājas un iziet no darba tirgum gada laikā (viņi ir arī grupas riskā attiecībā uz zemu darba samaksu un nabadzības iespējām) saņems nenozīmīgo uzmanību. Ir svarīgi no šīm grupām izdalīt

tos, kuri strādā veselu gadu un kuru ienākumi ir zemi, jo viņi ir tie, kuriem ir nepieciešams finanšu atbalsts, plašāks atbalsts no labklājības un darba tirgus politikām.

Apskatot 2. tabulas datus ir redzams, ka nepilna laika nodarbinātiem nabadzības risks ir krietni augstāks, nekā pilna laika nodarbinātiem. Ja, piemēram, Latvijā pilna laika nodarbināto vidū nabadzības risks sastāda 6,8%, tad nepilna laika nodarbinātiem – 18,7%. ir augstāks rādītājs ar vidēji ES – 7,7% un 15,7% atbilstoši. Kamēr lielākā daļa no visiem strādājošiem ir nodarbināti pilnu laiku, liela daļa iedzīvotāju atsevišķās valstīs ir nodarbināta nepilnu laiku, it nozīmē, ka nabadzības un sociālās atstumtības risks viņiem ir augstāks.

Šie cipari parāda, ka zema samaksa ietekmē nozīmīgu pilna laika strādājošo daļu. Jo zemāka ir ienākumi, jo augstāks ir nabadzības risks, ne tikai nenodarbināto, bet arī nodarbināto vidū, it jo īpaši, ja nodarbinātība it tika daļēja – nepilna laika. Zemas darba samaksas pētījumi liecina par to, ka darba tirgus organizācijas un sistēma valstī kopumā, minimālās darba algas noteikšana, algu regulēšana, arodbiedrību ietekme ir svarīgas, ļoti bieži izšķirošs.

Secinājumi

Strādājošo nabadzība ir kļuvusi par vienu no galvenajām problēmām, tajā pašā laikā politikas koncentrējas uz darba tirgus iekļaušanas pakāpes paaugstinājumu. Šis raksts ir parādījis, ka neskatoties uz pēdējo gadu panākumiem, strādājošo nabadzība dažās valstīs paliek vēl joprojām pārāk augsta un tā ir cieši saistīta ar zemu darba samaksu. Strādājošo nabadzības tendences dažādās ES valstīs svārstās, kā arī tā tiek asociēta ne tikai ar zemu darba samaksu, bet arī ar zemu darba intensitāti majsaimniecības līmenī, ar to, cik cilvēku ģimenē ir nodarbināti un kāds ir viņu kopējais ienākumus.

Bibliogrāfija

- Aidukaite, J. (2004) *The Emergence of the Post-Socialist Welfare State. The Case of the Baltic States: Estonia, Latvia and Lithuania*, Stockholm.
- Andrew, H.-J. And Lohmann, H. (2008): *Introduction: The Working Poor in Europe*. In: Andrew, H.-J. And Lohmann, H. (2008): *Introduction: The Working Poor in Europe. Employment, Poverty and Globalization*. Bodmin, Cornwall: Edward Elgar Publishing.
- At-risk-of-poverty rate by poverty threshold and work intensity of the household. Eurostat data base. Accessed: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show>.

- do?dataset=ilc_li06h&lang=en [10.03.2015] retazz, E. and Bonoli (2011): *Worlds of Working Poverty: National Variations in Mechanisms*. In Frazer, N. et. al. (Ed.): *Working Poverty in Europe. A Comparative Approach*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bradshaw J., Bennett, F. and Mayhew, E. (2010) *In-work poverty and labour market segmentation. United Kingdom*. European Commission.
- Economy and Finance. Population and Social Conditions. Eurostat data base. Accessed: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [10.12.2014].
- Income poverty in the European Union (2010): European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Accessed: http://www.eurofound.europa.eu/ewco/surveyreports/EU0703019D/EU0703019D_4.htm [20.03.2015].
- In-work at-risk-of-poverty rate by age and sex. Eurostat data base. Accessed: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tessi250&plugin=1>In-work at-risk-of-poverty rate by education level. Eurostat data base. Accessed: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_iw04&lang=en [11.10.2015].
- In-work at-risk-of-poverty rate by working time. Accessed: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tessi250> Eurostat data base. [11.10.2015].

Workers of Poverty in the Latvia and the European Union

Summary

In this article author is exploring in-work poverty in European countries and in-work poverty in general. Following aspects were examined – the definition of in-work poverty, in-work poverty spread in Europe and European countries and especially macro-level and micro-level factors of in-work poverty. This article starts with a discussion of current debates about in-work poverty and underlying driving forces. It turns to issues of definition and measurement of in-work poverty, which are central to adequate analysis and policy formulation, and then examines the variation across countries and over time of in-work poverty using data from EU-SILC. With low-paid work often seen as a key driver, we look at the empirical evidence first about the extent and nature of low pay, and then at its complex relationship with in-work poverty. This brings out that in-work poverty is strongly associated not so much with low hourly pay per se but rather with single-earnership and low work intensity at the household level, as well as working part-time or part-year or on temporary contract at the individual level. Against this background, the remainder of the paper is devoted to what policy can do to prevent or address in-work poverty, starting with an examination of what an incremental augmentation/modification of the traditional minimum income protection provisions for workers could potentially achieve.

Key words: in-work poverty, income, work intensity, work pay.

DAUGAVPILS NOVADA PAŠVALDĪBAS BUDŽETA ANALĪZE 2009.–2013. GADS

Daugavpils novada pašvaldības budžets ir pašvaldības finanšu sistēmas funkcionālais pamats un tā veidošanas procesa galvenie uzdevumi ir maksimāla visu materiālo un finanšu resursu izzināšana, noteiktiem mērķiem paredzēto izdevumu noteikšana, lai novada pašvaldība varētu veikt likumā “Par pašvaldībām” noteiktās funkcijas, nodrošinot tās pēc iespējas tuvāk novada iedzīvotājiem. Pašvaldību budžets skar tieši vai netieši ikvienu iedzīvotāju, un katram būtu jāzina uz kādiem finansiāliem pamatiem balstās pašvaldību sniegto pakalpojumu apjoms.

Darba mērķis ir izpētīt un izanalizēt Daugavpils novada pašvaldības pamatbudžeta sistēmu laika posmā no 2009. gada līdz 2013. gadam. Pētījuma uzdevumi 1) analizēt Daugavpils novada pašvaldības budžeta ieņēmumu struktūru, dinamiku un veidošanās avotus, 2) analizēt Daugavpils novada pašvaldības pamatbudžeta izdevumu struktūru un dinamiku 3) salīdzināt Daugavpils novada pašvaldības pamatbudžeta rādītājus ar kopējo Latvijas pašvaldības budžetu pamatbudžeta rādītājiem.

Kopumā var secināt, ka Daugavpils novada pašvaldības un Latvijas pašvaldību ieņēmumu dinamika analizējamā laika posmā nav stabila. Daugavpils novada pašvaldībā galvenais ieņēmumu avots ir saņemtie maksājumi jeb transferti, bet Latvijas pašvaldībās galvenais ieņēmumu avots ir nodokļu ieņēmumi. Visā periodā nodokļu ieņēmumi palielinās, attiecīgi transfertu īpatsvars samazinās. Daugavpils novada pašvaldībā nodokļu ieņēmumu īpatsvars laika periodā no 2009. gada līdz 2013. gadam vidēji ir tikai 28%, savukārt Latvijas pašvaldībās – 55%. Daugavpils novadā vairāk kā 70% finanšu līdzekļu tiek novirzīti 4 kategorijām: izglītībai, vispārējiem valdības dienestiem, īpašumu apsaimniekošanai un sociālai aizsardzībai, šie izdevumu posteņi arī ir galvenie Latvijas pašvaldībās. Latvijas pašvaldības un Daugavpils novada pašvaldības lielāko daļu tērē tieši izglītībai. Nākošās lielākās izdevumu grupas ir izdevumi īpašuma apsaimniekošanai un vispārējiem valdības dienestiem, Daugavpils novada pašvaldībā to īpatsvars sastāda vidēji no 14–20%, bet Latvijas pašvaldībās aptuveni no 9–12%.

Atslēgas vārdi: pašvaldību budžets, ieņēmumi, izdevumi.

Veiksmīga pašvaldību funkciju veikšana ir tieši atkarīga no to finansējuma, kuru pašvaldības pārsvarā realizē caur saviem budžetiem. Pašvaldības budžets – tas ir mehānisms, caur kuru pašvaldības var izmantot iegūtos līdzekļus, pārvēršot kvantitāti kvalitātē un nosakot attīstības prioritātes. Pašvaldību budžetu ienākumus veido likumā noteiktie pašvaldību

iekasētie nodokļi, nodevas un citi maksājumi budžetā, kā arī ienākumi no pašvaldības sniegtajiem pakalpojumiem budžeta iestādēm, dividendes, ienākumi no aktīvu realizācijas, dāvinājumi vai ziedojumi. Budžeta izdevumus veido visi maksājumi no budžeta.

2009. gada jūlijā līdz ar pašvaldību vēlēšanām tika realizēta administratīvi teritoriālā reforma, izveidojot 109 novadus un 9 Republikas nozīmes pilsētas (no 2011. gada – 110 novadi un 9 Republikas pilsētas.) Reformas rezultātā tika izveidots arī Daugavpils novads, apvienojot 19 bijušā Daugavpils rajona pagastus. Daugavpils novads Latgales reģionā pēc iedzīvotāju skaita ierindojas otrajā vietā, savukārt pēc teritorijas platības tas ir ceturtais lielākais Latvijā.

Daugavpils novads ir lielpilsētas avanttelpa, kura nodrošina pieejamību Daugavpils pilsētas koncentrētiem resursiem. Tā ir lauku teritorija ap lielpilsētu, un visa novada dzīve norit lauku-pilsētas mijiedarbības procesu ietekmē. Tā ir pierobežas telpa starp Latgales lielāko attīstības centru Daugavpils pilsētu un reģiona lauku teritorijām. Tā ir Latvijas dienvidaustrumu pierobeža, kur saplūst Eiropas Savienības ārējā robeža ar iekšējās robežas zonu. Novada teritorija ir gan pilsētas “zaļā josla”, gan tās ekonomiskais resurss. Tā ir lauku saimniecību, enerģisku uzņēmēju un aktīvu lauku kopienu zeme.

Jaunizveidotā Daugavpils novada pašvaldība savu darbību uzsāka apvienojot visus bijušo Daugavpils rajona pagastu budžetus. Tāpat kā Latvijas pašvaldībās kopumā arī Daugavpils rajona pagastu attīstība sava starpā krietni atšķirās, bija pagasti, kas spēja uzturēt iestādi ar pašu ienākumiem, bet bija arī tādi pagasti, kas galvenokārt tika uzturēti uz dotāciju rēķina. Daugavpils novada pašvaldībai vajadzēja rēķināties arī ar ilgtermiņa kredītiem, kurus pagastu padomes bija spiestas ņemt, lai veiktu Eiropas Savienības atbalstīto projektu līdzfinansēšanu. Mantojumā nāca dažādas iestādes (skolas, sociālās aprūpes iestādes, kultūras nami, sociālie un komunālie dienesti, utt.), kuru uzturēšana prasa līdzekļus, bet jau no kopējā budžeta. Kā jau iepriekš bija minēts, apvienotie pagasti bija ar ļoti dažādiem ienākumiem, tādēļ viena no Daugavpils novada pašvaldības prioritātēm bija izlīdzināt atšķirības starp pašvaldības iestādēm, galvenokārt starp pagastu pārvaldēm. Pirmie mēneši pēc novada izveidošanas bija veltīti juridiskās bāzes sagatavošanai, institūciju veidošanai, amatpersonu iecelšanai, īpašuma un saistību pārņemšanai un darba organizācijas nodrošināšanai.

Uz 2009. gada 31. janvāri novada pašvaldība izveidoja 53 iestādes kā centrālā iestāde ir Daugavpils novada dome, kas atrodas bijušās Dau-

gavpils rajona padomes telpās, Daugavpils pilsētas centrā, tādējādi Daugavpils novada iedzīvotājiem nodrošinot pakalpojumu pieejamību.

Daugavpils novada pašvaldības iestādes 2009. gadā darbojās apstiprinātā budžeta ietvaros, bet 2010. gadā tika pieņemts pirmais Daugavpils novada pašvaldības budžets.

Daugavpils novada pašvaldības budžets ir pašvaldības finanšu sistēmas funkcionālais pamats un tā veidošanas procesa galvenie uzdevumi ir maksimāla visu materiālo un finanšu resursu izziņāšana, noteiktiem mērķiem paredzēto izdevumu noteikšana, lai novada pašvaldība varētu veikt likumā “Par pašvaldībām” noteiktās funkcijas, nodrošinot tās pēc iespējas tuvāk novada iedzīvotājiem. Budžets atspoguļo īstermiņā pašvaldības politiku un prioritātes, izmantojot pašvaldības rīcībā esošos finanšu resursus, kā arī lielā mērā nosaka pašvaldības iestāžu rīcības plānu turpmākajiem gadiem.

1. tabula

Daugavpils novada pašvaldības ieņēmumu struktūra
2009.–2013. gads (tūkst. EUR)

Gads	Nodokļu ieņēmumi	Nenodokļu ieņēmumi	Maksas pakalpojumi u.c. pašu ieņēmumi	Ārvalstu finanšu palīdzība	Transferti	Kopā
2009	5124	278	1931	37	12678	20048
%	25,6	1,4	9,6	0,2	63,2	100
2010	5894	152	1893	37	13140	21116
%	28	0,7	9	0,2	62,1	100
2011	6190	139	2101	17	11971	20418
%	30,3	0,7	10,3	0,1	58,6	100
2012	6954	229	2442	613	13215	23453
%	29,7	1	10,4	2,6	56,3	100
2013	7492	381	2355	1147	15144	26519
%	28,3	1,4	8,9	4,3	57,1	100

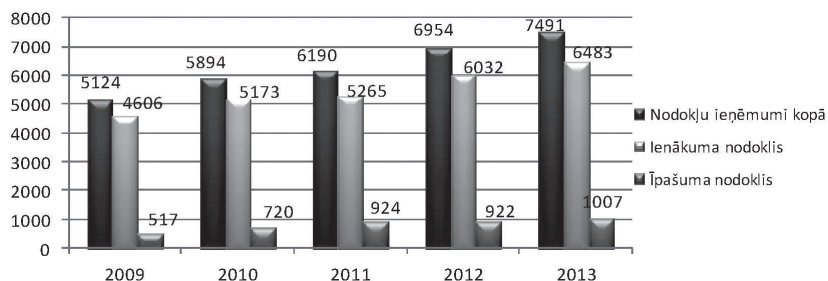
Avots: autora veidots pēc: Daugavpils novada pašvaldības bu.. 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

Analizējamajā laika posmā Latvijas pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumu lielāko apjomu veidoja nodokļu ieņēmumi, kuri katru gadu palielinājās un to īpatsvars pieauga – vidēji 55%, nākamā lielākā ieņēmumu grupa bija transferti – 35%. Maksas pakalpojumi un citi pašu ieņēmumi veidoja 6%, taču nenodokļu ieņēmumi – 2% no pamatbudžeta ieņemu-

miem, savukārt salīdzinoši neliels īpatsvars bija ārvalstu finanšu palīdzības ieņēmumu grupai – tā nepārsniedza procenta desmito daļu.

1. tabulā ir attēlota Daugavpils novada pašvaldības budžeta struktūra. Tāpat kā lielākajā daļā Latvijas pašvaldību, arī Daugavpils novada pašvaldības pamatbudžeta ieņēmumu pieauguma tempi analizējamā laika posmā nav stabili, pa gadiem ir gan ieņēmumu pieaugums gan kritums, taču pozitīva tendence ir vērojama no 2012. gada, kad ieņēmumi salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu sāka palielināties.

Daugavpils novadā ieņēmumu struktūra ir citāda nekā Latvijas pašvaldībās kopumā. Diemžēl Daugavpils novada budžetā lielāko daļu no pamatbudžeta ieņēmumiem veido saņemtie maksājumi jeb transferti, analizējamajā periodā vidēji 60% no pamatbudžeta ieņēmumiem, tas liecina par to, ka pašvaldība saņem dotācijas, jo ar saviem ieņēmumiem patstāvīgi nevar pastāvēt. No visu transfertu ieņēmumu apjoma dotācija no pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fonda vidēji 48%, pārējā daļa ir saņemtie valsts budžeta transferti Eiropas savienības struktūrfondu finansēto projektu īstenošanai un uzturēšanas izdevumu transferti.



1. attēls. Daugavpils novada pašvaldības nodokļu ieņēmumu struktūra 2009.–2013. gads (tūkst. EUR)

Avots: autora veidots pēc: Daugavpils novada pašvaldības bu., 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

Daugavpils novada pašvaldības pamatbudžeta ieņēmumos 2. vietā ierindojas nodokļu ieņēmumi, to īpatsvars laika periodā no 2009. gada līdz 2013. gadam vidēji ir 28%. Nodokļu ieņēmumus pašvaldības budžetā veido ieņēmumi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa un nekustamā īpašuma nodokļa. Nodokļu ieņēmumi stabili paaugstinājās visā apskatāmajā posmā (skat. 1. attēlu), neskatoties uz 2010. gadā lielo bezdarbu un ekonomiskās krīzes iestāšanos visā valstī. Galvenais nodokļu ieņēmumu avots ir ieņē-

mumi iedzīvotāju ienākuma nodokļu, to īpatsvars sastāda 85%, šī tendence vērojama arī kopējos Latvijas pašvaldību budžeta ieņēmumos. Analizējamajā laika posmā ievērojami ir palielinājusies ieņēmumi no nekustamā īpašuma nodokļa, 2009. gadā to īpatsvars bija 11%, bet 2013. gadā salīdzinājumā ar 2009. gadu tie palielinājās gandrīz 2 reizes jeb 13,4% no nodokļu ieņēmumiem.

Pēc iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumiem pašvaldību budžetā var spriest par iedzīvotāju labklājību teritorijā. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu apjomu ietekmē tautsaimniecībā nodarbināto skaits, darba samaksa sabiedriskajā sektorā un privātajā sektorā, apgādībā esošo personu skaits, ar iedzīvotāju ienākuma nodokli neapliekamā minimuma apmērs, kā arī nodokļa atvieglojumi. Latvijā strādājošo vidējā darba samaksa bruto 2009. gadā bija 661 euro, ar katru gadu vidējā alga ir palielinājusies un 2013. gadā tā bija 750 euro, savukārt Daugavpils novadā vidējā darba samaksa ir krietni zemāka, piemēram, pašvaldības struktūrā strādājošo ieņēmumi visā analizējamajā posmā ievērojami nav mainījušies – vidēji 480 euro, bet privātajā sektorā strādājošo darba samaksa ir palielinājusies no 294 euro 2010. gadā līdz 412 euro 2013. gadā. Latvijā kopumā privātajā sektorā nodarbināto bruto ienākumi ir 2 reizes lielāki nekā Daugavpils novadā. Jo vairāk strādājošo savu dzīvesvietu ir deklarējuši kādā pašvaldībā, jo lielāki ir šī nodokļa ieņēmumi šajā pašvaldībā. Iedzīvotāju ienākuma nodokli ieskaita tās pašvaldības budžetā, kurā persona ir deklarējusi savu dzīvesvietu. Vērtējot šī rādītāja izmaiņas laikā jāņem vērā, ka ieņēmumu pieaugums pa gadiem ir saistīts, ne tikai ar iedzīvotāju ienākumu izmaiņām, bet arī ar pašvaldību budžetā ieskaitāmās daļas izmaiņām, kā arī ar nodokļa likmes un apliekamās bāzes izmaiņām. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa sadalījums starp pašvaldības un valsts budžetu 2009. gadā bija attiecīgi 83% 17%, bet tika pieņemts nelabvēlīgs lēmums pašvaldībām attiecībā uz 2010. gadu – likme tika samazināta līdz 80%. 2011. gadā tika panākta vienošanās un pašvaldības budžetā 2011. gadā iedzīvotāju ienākumu nodoklis ienāk 82% apmērā, tajā pašā laikā valsts savā budžetā saņēma 18% no iedzīvotāju ienākuma nodokļa. Tas ir labvēlīgi pašvaldībām, tādējādi palielinās pamatbudžeta ienākumi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa, bet 2012. un 2013. gadā atkal tiek samazināts līdz 80%. Pārējo nodokļu veidu procentuālā daļa pašvaldību budžetos nav mainījusies. Nekustamā īpašuma nodoklis 100% apmērā tiek ieskaitīts tās pašvaldības budžetā, kuras administratīvajā teritorijā atrodas nekustamais īpašums.

Viena no lielākajām Daugavpils novada problēmām ir straujš iedzīvotāju skaita samazinājums, tā, piemēram, 2009. gadā Daugavpils novadā dzīvoja 28730 iedzīvotāji. Katru gadu iedzīvotāju skaits vidēji samazinās par 450 cilvēkiem. Piecu gadu laikā iedzīvotāju skaits ir samazinājies par 1817 cilvēkiem. Ņemot vērā, ka uz doto brīdi Daugavpils novadā ir vairāki pagasti, kur iedzīvotāju skaits ir līdz 650 cilvēkiem, varam secināt, ka šo gadu laikā esam zaudējuši apmēram trīs Nicgales pagastus. Iedzīvotāju skaita samazinājums ir saistīts ne tikai ar augstajiem mirstības un zemaļiem dzimstības rādītājiem, bet arī migrācijas rezultātā.

2. tabula

**Daugavpils novada pašvaldības izdevumu struktūra
atbilstoši funkcionālajām kategorijām
no 2009. gada līdz 2013. gadam (tūkst. EUR)**

	Izglītība	Vispārējie valdības dienēsti	Īpašumu apsaimniekošana	Ekonomiskā darbība	Sociālā aizsardzība	Atpūta kultūra un reliģija	Vides aizsardzība	Veselība	Kopā
2009	7813	4807	3152	1617	1530	1350	291	87	20647
%	37,8	23,4	15,3	7,8	7,4	6,5	1,4	0,4	100
2010	6989	4148	3375	1029	2869	1349	665	64	20488
%	34	20,2	16,8	5	14	6,6	3,2	0,3	100
2011	6421	3961	5083	1432	3265	2073	460	102	22797
%	28,2	17,4	22,3	6,3	14,3	9,1	2	0,4	100
2012	5779	4324	3796	1168	3252	2717	351	63	21459
%	27	20,2	17,7	5,4	15,1	12,7	1,6	0,3	100
2013	6974	4330	4726	2220	3160	2225	517	84	24236
%	28,8	17,9	19,5	9,2	13	9,2	2,1	0,3	100

Avots: autora veidots pēc: Daugavpils novada pašvaldības bu., 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

LR likums “Par pašvaldībām” nosaka, ka pašvaldību autonomā funkcija ir organizēt iedzīvotājiem komunālos pakalpojumus, gādāt par iedzīvotāju izglītību, rūpēties par kultūru, nodrošināt veselības aprūpes pieejamību, nodrošināt iedzīvotājiem sociālo palīdzību, gādāt par savas administratīvās teritorijas labiekārtošanu un sanitāro tīrību, sniegt palīdzību iedzīvotājiem dzīvokļa jautājumu risināšanā, organizēt sabiedriskā transporta

pakalpojumus u.c. Praksē pašvaldības budžeta mērķis ir sadalīt pieejamos finanšu līdzekļus attiecīgajā saimnieciskajā gadā pašvaldību funkciju un uzdevumu izpildei atbilstoši pašvaldības prioritātēm. Budžeta izdevumus veido visi maksājumi no budžeta.

Pašvaldību budžeta izdevumi tiek klasificēti divos veidos, pamatojoties uz Finanšu ministrijas rīkojumiem par valdības funkciju klasifikāciju (pārvalde, sabiedriskā kārtība un drošība, izglītība, veselības aprūpe, sociālā nodrošināšana, dzīvokļu un komunālā saimniecība, brīvais laiks, sports, kultūra u.c.) un budžeta izdevumu ekonomisko klasifikāciju (kārtējie aizdevumi, atalgojumi, maksājumi par precēm un pakalpojumiem, subsīdijas, dotācijas un kapitālie izdevumi: zemes iegāde, investīcijas u.c.).

2009. gada laikā valstī tika īstenota budžeta izdevumu ierobežošanas politika. Uzsākot pašvaldības institūciju struktūru optimizāciju, īpaša uzmanība tika pievērsta darba efektivitātes palielināšanai un izmaksu samazināšanai.

Analizējot 2. tabulu redzams, ka izdevumus ierobežojošā politika tika efektīvi realizēta un izdevumi samazinājās arī 2010. gadā, salīdzinot ar 2009. gadu samazinājās par nepilniem 2%, bet sākot ar 2011. gadu izdevumi strauji palielinājās par 2,3 mil. euro jeb 12%, arī 2012. un 2013. gadā izdevumi turpināja pieaugt katru gadu. Daugavpils novadā vairāk kā 70% finanšu līdzekļu tiek novirzīti 4 kategorijām: izglītībai, vispārējiem valdības dienestiem, īpašumu apsaimniekošanai un sociālai aizsardzībai, šie izdevumu posteņi arī ir galvenie Latvijas pašvaldībās. Daugavpils novada pašvaldībā lielāko daļu tērē izglītībai, 2009. gadā izdevumi izglītībai bija 37% no kopējiem izdevumiem. Izdevumus izglītības sfērai veido izdevumi izglītības iestāžu uzturēšanai, kā arī pedagoģisko darbinieku atalgojumiem. Ārī šajā kategorijā izdevumi samazinājās līdz 2012. gadam, un to īpatsvars arī samazinājās līdz 27% no kopējiem izdevumiem. Arī Latvijas pašvaldībās lielāko daļu jeb 40% no izdevumiem tērē izglītības finansēšanai. Šajā posteņī Latvijas pašvaldību budžetā straujš samazinājums vērojams 2010. gadā, kad salīdzinājumā ar 2009. gadu tie saruka par 149 milj. euro, kā arī ieņēmumu īpatsvars šajā kategorijas ar katru gadu samazinās. Daugavpils novada pašvaldība uztur 20 izglītības iestādes. 2009. gadā tika slēgta Liksnas pamatskola, uz doto brīdi tā ir vienīgā slēgtā skolā pēc administratīvi teritoriālās reformas. Audzēkņu skaits vispārējās izglītības iestādes ar katru gadu samazinās, 2011. gadā Daugavpils novada izglītības iestādes apmeklēja 1942 skolēni, bet 2013. gadā par 321 audzēkņiem mazāk. Savukārt pašvaldības budžeta

izdevumi uz vienu skolēnu palielinās, 2011. gadā 1285,22 euro, bet 2013. gadā 1583,73 euro uz vienu izglītojamo.

Nākošā lielākā grupa ir izdevumi vispārējie valdības dienesti, šajā kategorijā izdevumu dinamika periodā no 2009. gada līdz 2013. gada ir negatīva. Vērojams, ka izdevumi sākot no 2009. gada samazinājās un tikai 2012. gadā sāka nedaudz palielināties, 2011. gada izdevumu apjoms vēl joprojām nav sasniedzis 2009. gada līmeni. Daugavpils novada pašvaldībā 2010. gadā tika piemērots vienotais Daugavpils novada domes deputātu, iestāžu vadītāju un darbinieku atlīdzības sistēmas reglaments, kā rezultātā iestāžu darbinieku atalgojums tika noteikts pēc vienotiem kritērijiem. Tas ir svarīgi, jo novada budžetā izdevumi atlīdzībai sastāda ievērojamu daļu no budžeta izdevumiem, vidēji 45% no kopējiem izdevumiem. Šajā laika posmā krietni tika samazinātas darba algas un sociālās garantijas valsts pārvaldē un pašvaldībās strādājošiem. Šo izdevumu īpatsvars no kopējiem izdevumiem 2009. gadā sastādīja 23%, bet nākošajos gados samazinājās līdz 17%.

Izdevumi dzīvokļu un komunālai saimniecībai ierindojas 3. vietā, tie sastāda aptuveni 18% no izdevumiem. Tos veido dzīvojamo un nedzīvojamo namu apsaimniekošana, izdevumi ūdensapgādei, ielu apgaismošanai. Šī izdevumu kategorija posmā no 2009. gada līdz 2012. gadam palielinājās, straujākais izdevumus palielinājums vērojams 2011. gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu tie palielinājās par 51% jeb 1.7 milj. euro. Tas saistīts ar to, ka Daugavpils novadā 2011. gadā tika realizēts liels skaits ūdenssaimniecības projektu,

Izdevumi sociālai aizsardzībai pieaug, kā arī to īpatsvars palielinās. Straujākais izdevumu pieaugums vērojams 2010. gadā, izdevumi salīdzinājumā ar 2009. gadu palielinājās par 83%. Arī 2011. un 2012. gadā izdevumi turpināja pieaugt. Šajā kategorijā ietilpst izdevumi sociālajiem pabalstiem trūcīgajiem iedzīvotājiem, dzīvokļu pabalsti, garantētā minimālā ienākuma nodrošināšanas pabalsti u.c. Šeit varam saskatīt sakarību, sākoties valsts ekonomiskajai krīzei, strauji pieauga bezdarbs un radās nepieciešamība pieprasīt dažādus pašvaldību pabalstus. Šo izdevumu īpatsvars kopējos pamatbudžeta izdevumos 2009. gadā bija 7.2%, 2010. gadā 14%.

Kopumā var secināt, ka Daugavpils novada pašvaldības un Latvijas pašvaldību ieņēmumi analizējamā laika posmā nav stabili. Daugavpils novada pašvaldībā galvenais ieņēmumu avots ir saņemtie maksājumi jeb transferti, bet Latvijas pašvaldībās galvenais ieņēmumu avots ir nodokļu ieņēmumi. Visā periodā tie palielinās, taču novērojams, ka transfertu

īpatsvars samazinās. Daugavpils novada pašvaldībā nodokļu ieņēmumu īpatsvars laika periodā no 2009. gada līdz 2013. gadam vidēji ir tikai 28%, savukārt Latvijas pašvaldībās vidēji 55%. Daugavpils novadā vairāk kā 70% finanšu līdzekļu tiek novirzīti 4 kategorijām: izglītībai, vispārējiem valdības dienestiem, īpašumu apsaimniekošanai un sociālai aizsardzībai, šie izdevumu posteņi arī ir galvenie Latvijas pašvaldībās. Latvijas pašvaldību un Daugavpils novada pašvaldības lielāko daļu tērē tieši izglītībai. Nākošās lielākās izdevumu grupas ir izdevumi īpašuma apsaimniekošanai un vispārējiem valdības dienestiem, Daugavpils novada pašvaldībā to īpatsvars sastāda vidēji no 14–20%, bet Latvijas pašvaldībās aptuveni no 9–12%.

Bibliogrāfija

Daugavpils novada pašvaldības budžeta gada pārskats 2009, 2010, 2011, 2012, 2013. Pieejams: https://e2.kase.gov.lv/pub5.5_pasv/code/pub.php?module=pub (skat. 05.10.2015.).

Kopsavilkums par pašvaldību pamatbudžeta izpildi 2009., 2010., 2011., 2012., 2013. gadā. Pieejams: <http://www.kase.gov.lv/l/saimnieciska-gada-parskats-par-valsts-budzeta-izpildi-un-pasvaldibu-budzetiem/86> (skat. 05.10.2015.).

Reģionālās attīstības indikatoru modulis (Daugavpils novads). Pieejams: <http://raim.gov.lv/cms/tiki-index.php?page=Pa%C5%A1vald%C4%ABba> (skat. 05.10.2015.).

Analysis of Daugavpils District Municipality Budget 2009–2013

Summary

Daugavpils district municipality budget is a functional basis of municipality financial system and the main objectives of the budgeting process is to maximize the examination of all material and financial resources, to identify the expenditure provided for certain specified objectives in order to permit to exercise functions specified by the Law “On Municipalities” providing them as close as possible to the district population. Municipality budget directly or indirectly affects every citizen, and each should be aware of what financial grounds the services provided by the municipality are based on.

The aim is to explore and analyze the Daugavpils district municipality budget system for the period from 2009 to 2013. The research objectives are the following 1) to analyze the Daugavpils district municipality budget revenue structure, dynamics and sources of formation, 2) to analyze the Daugavpils district municipality basic budget expenditure structure and dynamics 3) to compare Daugavpils district municipality basic budget figures with the total basic budget figures of Latvian municipalities' budgets.

The revenues of Daugavpils district municipality and Latvian municipalities are not stable in the analyzed period, until 2011 the total revenues decreased, but from 2012 onwards the revenues increased moderately. In Daugavpils district municipality the received payments or transfers represent a major source of revenue, it shows that the municipality receives government grants, as with its revenues it cannot exist independently. Over the whole period they increase, but there is a tendency that the ratio of transfers is declining, in 2009 they accounted for 63.2% of total revenue, while in 2013 – 57.1%. Tax revenues represent the next major share of revenues. The tax revenue ratio was an average of 28% in the period from 2009 to 2013. Tax revenue increased steadily over the whole analysed period, despite the high unemployment rates of 2010 and the economic crisis in the country. Whereas the situation in the Latvian municipalities is different, tax revenue is the main source of revenue; its ratio constituted 45% in 2009, while in 2013 – 58%, while the proportion of transfer income falls respectively for 45.8% in 2009, but in 2013 it constituted the third of the total revenue. A significant proportion of Latvian municipalities and Daugavpils district municipality budgets is spent directly on education. The expenditures of property management and general government services represent the next largest groups of expenditures; their share represents an average of 20%.

Key words: municipality budget, revenue, expenditure.

INTRODUCING LIFE CYCLE INVESTMENT STRATEGY IN THE STATE FUNDED PENSION SCHEME IN LATVIA: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Pension system in Latvia is considered to be one of the most sustainable in the world. Nevertheless, due to the fact that the responsibility of pension accumulation completely depends on personal income and decisions made by individuals, question regarding security of the pension capital and the adequacy of pensions more often will return on agenda. People lack adequate financial literacy skills to effectively react to global financial turbulences and to minimize negative consequences caused by the high level of asset management company discretion. Aim of this research is to outline advantages and opportunities of life-cycle investment strategies, at the same time highlighting obstacles which may hinder their introduction in the state funded pension scheme. It was concluded that despite obvious need for a more consumer-oriented default investment option in Latvia, due to high initial implementation and administration costs and lack of interest from the responsible state institutions, it is highly unlikely that life-cycle based default investment option in the state funded pension scheme would be created in the near future.

Key words: state funded pension scheme, pension funds, life-cycle investment strategy, financial literacy.

As of 15 October 2015 there were 1 242 992 members of the scheme (62% of the total population) with the total asset value of 2,26 billion euros (around 10% of the GDP of Latvia). Pension capital currently is being administered by seven asset management companies which offer in total 20 investment plans. Almost 800 000 or around 64% of scheme members have allocated their savings in one of 8 pension plans with aggressive investment policy. 118 000 or 9% have chosen one of four investment plans with balanced investment strategies and more than 331 000 or 27% of scheme members have put their pension savings in one of 8 pension plans with conservative investment policies (Latvijas Centrālās depozitārijs, home page). Once a year each participant has a right to change his or her asset management company and two times a year switch from one investment plan to another by remaining within the same asset management company (Valsts fondēto pensiju likums 17.02.2000.).

Pitfalls in the current pension system

All individuals born after 1 July 1971 are automatically enrolled in the state funded scheme (for those born between 1 July 1951 and 1 July 1971 participation in the scheme is voluntary), therefore it includes around 80% of the working age population, which is double of the average participation rate among the EU memberstates (de Haan, Mulder 2012). It is foreseen that by 2035/2036 participation in the scheme will become completely mandatory (The Economic Policy Committee & Directorate-General for Economic and Financial affairs 2007). Taking into consideration long-term demographic trends in Latvia (gradually ageing society combined with low birth rates and extensive emigration), introduction of a three tier pension system with a mandatory funded pension level can be seen as a needed decision to ensure the sustainability of the whole social security system. Traditional pay-as-you-go (PAYG) system would eventually put a great pressure on the social budget. Therefore making individual savings for future mandatory was a feasible and acceptable alternative to the traditional pension system. Furthermore, by investing part of the savings into various financial instruments, it is possible to multiply the savings to avoid negative consequences caused by inflation and meet the needs of the future pensioners (Allianz Global Investors 2008).

Yet many authors have emphasized that individuals must have good financial literacy skills to successfully apply the instruments designed in the scheme. Also the abundance of choice is not entirely a good thing. Although it gives individuals greater freedom to choose an investment plan which would fall in line with its interests, age, income, risk tolerance level etc, most of the individuals make their decisions by inertia, rule of thumb or mental accounting (Rodriguez-Montemayor 2014).

In 2014 first nationwide financial literacy survey in Latvia was conducted. The average literacy rate in Latvia was evaluated with 20,6 points out of 99. The research revealed that people have the worst knowledge about pension system and its related services. Alarming fact is that 75% of the respondents said that they highly doubt that their accumulated pension will meet their needs and expectations during retirement, yet 82% of the respondents do not make any other savings and will completely rely on their pension income. Although the system demands active involvement not only by choosing age and risk-tolerance relevant pension plan, but also regular follow-up of how the plan is doing and whether it is meeting the expectation of the consumer, 75% of participants do not

follow the results of their chosen pension plan (Finanšu un kapitāla tirgus komisija 2015). Furthermore future pension forecasts are overly optimistic and are not based on actual income rate or pension calculation methodology (Rajevska 2013). As there is no guaranteed return rate, in order to discipline asset management companies, a performance based administration rate was introduced in 2015, yet the discretion level is still rather high, therefore highlighting need for more active involvement and control from the civil society.

Designing default investment option

In most cases, where participation in the state funded pension scheme is mandatory or even voluntary, respective law specifies one fund (or one investment type of fund) as a default investment option. In Latin American countries, e.g., Chile, Peru and Mexico, age-based equity exposure funds are used (see chart No 1).

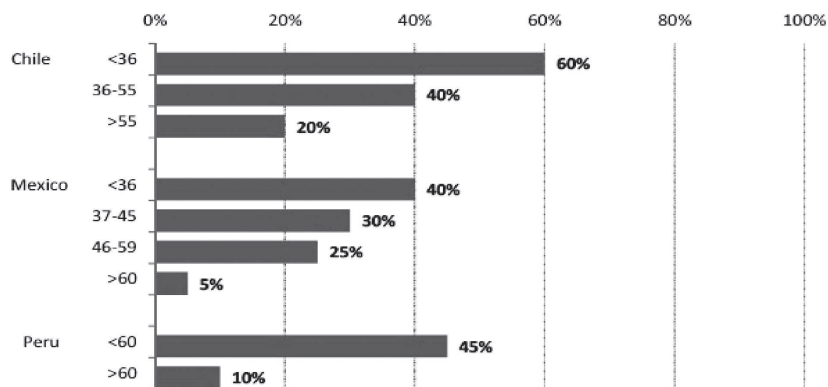


Fig. 1. Quantitative limit on equity in pension funds in Chile, Mexico and Peru

Source: *Rodriguez-Montemayor 2014.*

This means, that pension savings are allocated into funds with lower ceilings on equity as people are approaching retirement (Rodriguez-Montemayor 2014).

In Sweden, where participation in the state funded pension scheme also is mandatory, equity funds until age of 55 are used as the default option. On contrary in countries such as Estonia, Latvia or Slovakia, the

most conservative option is offered as the default fund (Rodriguez-Montemayor 2014). In the case of Latvia, responsible state authorities explain it with the need to safeguard individuals who do not want to choose or are not capable of choosing an appropriate fund from unexpected losses of their savings due to unforeseen financial turbulences (Stāvausis 2015). As a result around 15% of the new members (<25 years old) of the state funded pension scheme are involved in a pension plan with a conservative investment policy. In the Latvian case it means that no investments in equities are allowed (in balanced plans no more than 25% of investments are allowed in equities and in active or aggressive investments plans the share of equities cannot exceed 50%) (Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra 2014).

It is difficult to justify such an approach from the Latvian authorities, taking into consideration that young people, who are at the very beginning of their working careers, have not made significant savings which could be endangered by unexpected financial turbulences in the global markets. Furthermore, even if they would face the consequences of an economic downturn, which would negatively affect pension savings, it would be easy for young people to avoid long-term negative outcomes, as their human capital is still high and they would have another 35–40 years until their retirement. Besides, although conservative pension plans are considered to be almost risk-free, empirical evidence shows that in long-term aggressive pension plans bring higher returns, even if they undergo economic downturn and part of the savings are lost (Stāvausis 2015).

Yet, what is even more alarming, is the fact, that ¼ of 60 years old and 35% of 55 years old members of the state funded pension scheme in Latvia still have allocated their funded pension savings into plans with aggressive investment strategy (Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra 2014). Despite what was previously said about long-term profitability of the pension plans with aggressive investment strategy, it must be understood that after financial downfall they can recover and return to profit only after certain period of time, which people near the retirement age lack. Therefore making investments in such pension plans too risky. Secondly, one must take into consideration the portfolio effect, which means that near the retirement also the savings have reached their highest point. Therefore it is recommended to leverage the risks during the working age by allowing more risky investment at the beginning of working life and gradually decreasing the risk level up to minimum near the retirement age (Towers Watson 2011).

Life-cycle based approach – a needed way ahead

Thaler and Sunstein recommend countries, where sophisticated pension schemes exist, demanding from the society proactive involvement, but the general public has rather low financial literacy skills and therefore being unable or unwilling to make responsible decisions regarding their pension savings, to move towards a libertarian paternalism. By directly communicating with each and every member of the scheme, it is possible to identify an investment strategy suitable for the particular individual. Yet it should be outlined that this approach is time consuming, as it demands consultations with the scheme members (Thaler, Sunstein 2008). However in the Latvian case pension fund managers do not see their clients, do not know, when someone has switched to another pension plan or even has changed the pension plan manager and hence cannot know or find out the underlying factors and reasons for such behaviour.

As a response to low financial literacy skills and growing share of members who choose “not to choose”, in the last decade several countries have improved their pension schemes by creating pension plans which are offering life-cycle based investment strategies. Although raising individual responsibility in personal retirement planning was one of the underlying factors for countries, which decided to switch from defined-benefit to defined-contribution, yet due to high uncertainty risk and the scale of possible negative outcome due to lack of knowledge or involvement, there is a clear need to enhance once again the responsibility of a state. Through life-cycle based investment strategies, countries are trying to balance the risk level throughout the working age as described in the modern portfolio theory, yet at the same time allowing individuals to benefit from the advantages of a state funded pension scheme (Stāvausis 2015).

Introduction of life-cycle investment strategies in Latvia can be seen as a good solution to avoid long-term negative consequences caused by ill-weighted decisions of poor-informed individuals (Rajevska, Stāvausis 2015). However it should be combined with a strategy to raise the overall financial literacy level of the population, which is time consuming process and hence the results would become visible only after some period of time. Representatives of the responsible ministry – the Ministry of Welfare of Latvia – do not see any need to make any changes in the current scheme, as they believe all preconditions for successful operation of the scheme have been provided. Asset management companies in Latvia are

more welcoming towards this idea and believe that there would an interest from the general public for such services, as it would decrease their share of responsibility and lower the need for an active involvement into their pension planning. Yet it is unlikely that such service would become available to Latvian consumers any time soon. Main reasons for that are high initial implementation and higher administration costs, hindering asset management company motivation to offer such service. A possible solution at least for the initial phase would be to create life-cycle investment strategy which would be managed by the State Treasury, which in 2007 due to high lobby from the private asset management companies quit its active participation in state funded pension administration. This way the government would gain access to the so called long money of the funded pension scheme, which then could be used to stimulate local economic growth and at the same time would limit discretion of the private asset management companies.

Bibliography

- Allianz Global Investors (2014) *2014 Pension Sustainability Index*. Pieejams: https://www.allianz.at/v_1396336400000/privatkunden/media-newsroom/news/aktuelle-news/pa-download/20140401studie-pension-sustainability-index.pdf (skat. 01.10.2015).
- De Haan, J., Mulder, W. (2012) *The European Pension Agenda*. Pieejams: http://www.apg.nl/en/pdfs/pension-background-nr1-2012_tcm124-150758.pdf (skat. 01.10.2015).
- Finanšu un kapitāla tirgus komisija (2015) *Latvijas iedzīvotāju finanšu pratība*. (in Latvian) Pieejams: http://klientuskola.lv/images/04.05.02_793.2_Latvijas_iedzivotaju_finansu_pratiba_FKTK_2014.pdf (skat. 01.10.2015).
- Latvijas Centrālais depozitārijs, *Pensiju 2. līmeņa aktuālie dati*. (in Latvian) Pieejams: <http://www.manapensija.lv/lv/pensiju-2-limenis/aktualie-dati/> (skat. 01.10.2015).
- Rajevska, F., Stāvausis, D. (2015) “Improving financial literacy at school: a way to ensure retirement well-being”. In: Pixel, ed. *International Conference The Future of Education 5th Edition. Conference Proceedings*. Padova: libreriauniversitaria.it.
- Rajevska, O. (2013) *Why Pension Expectations of Latvian Residents are Unrealistic?* Pieejams: http://www.evf.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/projekti/evf/konferences/lu72konference/publ_sekt_parvald/Olga_Rajevska.pdf (skat. 01.10.2015).
- Rodriguez-Montemayor, E. (2014) *Investment Choice in Defined-Contribution Pension Schemes: International Experience and Policy Issues*. Pieejams:

- <http://www.insead.edu/facultyresearch/research/doc.cfm?did=55572> (skat. 01.10.2015).
- Stāvausis, D. (2015) *Dzīves cikla investīciju stratēģija kā sociālās cilvēkdrošības instruments Latvijā*. Npublicēts. (in Latvian)
- The Economic Policy Committee & Directorate-General for Economic and Financial affairs (2007) *Pensions Schemes and Projection Models in EU-25 Member States*. Pieejams: http://europa.eu/epc/pdf/pensions_en.pdf (skat. 01.10.2015).
- Towers Watson (2011) *Glide-path design – building a de-risking strategy*. Pieejams: <http://www.towerswatson.com/~media/Pdf/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2010/05/Building-a-De-Risking-Strategy.pdf> (skat. 01.10.2015).
- Valsts fondēto pensiju likums, 17.02.2000., *Latvijas Vēstnesis* [tiešsaiste] Nr. 78/87., 08.03.2000. (in Latvian) Pieejams: www.likumi.lv (skat. 01.10.2015).
- Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra (2014) *Pārskats par valsts fondēto pensiju shēmas darbību 2013. gadā*. (in Latvian) Pieejams: http://www.vsa.lv/media/uploads/UserFiles/pakalpojumi/stradajosajiem/2_pensiju_li%20menis/vfps_2013_gada_parskats.pdf (skat. 01.10.2015).

Dzīves cikla investīciju stratēģijas ieviešana valsts fondēto pensiju shēmā Latvijā: iespējas un izaicinājumi

Kopsavilkums

Latvijas pensiju sistēma tiek uzskatīta par vienu no ilgtspējīgākajām pasaulē. Neraugoties uz to, arvien biežāk politiskajā dienaskārtībā nonāks pensiju pietiekamības un uzkrājumu drošības jautājums. Latvijas iedzīvotājiem trūkst zināšanu un prasmju finanšu jomā, lai individuāli tie būtu spējīgi pasargāt savus uzkrājumus no pasaules finanšu tirgu satricinājumiem, kā arī spētu ierobežot iespējamās negatīvās sekas, ko izraisījusi augstā ieguldījumu pārvaldes sabiedrību rīcības brīvības pakāpe. Šī pētījuma mērķis ir norādīt uz priekšrocībām un iespējām, ko sniegtu dzīves cikla investīciju stratēģiju ieviešana valsts fondēto pensiju shēmā. Tajā pašā laikā tiek norādīti arī galvenie faktori, kas var kavēt šāda pakalpojuma ieviešanu. Pētījumā tika secināts, ka, neraugoties uz nepieciešamību pēc dzīves cikla balstītas standarta investīciju stratēģijas ieviešanas Latvijā, ir maz ticams, ka tuvākajā nākotnē tāda iespēja tiktu piedāvāta Latvijas iedzīvotājiem. To ietekmē gan noraidošā attieksme no atbildīgo valsts institūciju puses, gan arī mazā interese no ieguldījumu pārvaldes sabiedrībām, kas atsaucas uz augstajām ieviešanas un administrēšanas izmaksām šāda veida pakalpojumam.

Atslēgas vārdi: valsts fondēto pensiju shēma, pensiju fondi, dzīves cikla investīciju stratēģija, finanšu pratība.

Виктор Воронов (Россия)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ*

В статье представлен анализ подходов к стратегии реализации социально-экономических реформ страны на основе методов и инструментов стимулирования экономического роста («новой индустриализации»). Рассматриваются причины, почему результаты реформ далеки от возлагаемых на них ожиданий. При этом содержание и выводы статьи утверждают, что в стране имеются все необходимые условия для восстановления и опережающего развития индустриального сектора как локомотива развития России. Однако этому препятствует господство частной собственности и логика максимизации прибыли.

Ключевые слова: новая индустриализация, факторы, стратегии развития, Россия.

Введение

Современная ситуация в стране снова и снова заставляет как простых людей, так и ученых искать ответы на известные вопросы старой российской интеллигенции: «Что делать?» (Н. Чернышевский), «Кто виноват?» (А. Герцен), «Где лучше?» (Ф. Решетников), исходящих из понимания того, что никакая личная драма не может иметь места иначе, как в неразрывной связи с драмою общею. Здесь возникает серьёзная научная проблема: почему понимание со стороны большинства авторитетных представителей научного сообщества (и не только) об устойчивой социально-экономической деградации российского государства не встречает адекватных ситуации действий со стороны публичной законодательной и исполнительной власти по преодолению данного процесса? Почему масштабная неадекватность коренным интересам государства верхнего уровня политического руководства страны становится общедоступным и неприемлемым фактом? В чем глубинная причина такого несоответствия?

Рассмотрим фундаментальные факторы, определяющие развитие России в нынешних условиях.

* Исследование проведено при поддержке Российского научного фонда, проект № 18-00093

Обзор подходов к исследованию новой индустриализации

В обществе есть консолидированное понимание, что основными целями социально-экономического развития нашей страны являются обеспечение высокого качества жизни, создание современных эффективных институтов и сплочения общества на основе исторически выработанных ценностей, поддержание значимой роли России в мире. По мнению конформистского большинства экспертов, эффективная стратегия достижения этих целей должна предусматривать:

- расширение частной инициативы и конкуренции;
- эффективную социальную и промышленную политику;
- налаженное взаимодействие бизнеса, государства и общества;
- сильное (но не чрезмерно сильное) государство;
- повышение качества институтов (защищенность прав собственности, независимость и неподкупность судей, снижение уровня коррупции, укрепление законности, улучшение качества государственного управления);
- обеспечение высокого уровня человеческого капитала;
- создание инновационной экономики (Добреньков, Исправникова 2011).

Однако стратегия реализации реформ наталкивается на два подхода, отражающих позиции умеренно-консервативной либеральной партии власти (В. Путин, «силовики», часть представителей крупного и среднего бизнеса) и радикальной либеральной партии власти (Д. Медведев, часть представителей чиновничества, часть представителей крупного и среднего бизнеса, особенно финансового и сырьевого): при первом подходе предполагается опора на методы и инструменты стимулирования экономического роста («новая индустриализация»), при втором предполагается сосредоточить усилия на совершенствовании институтов («институциональная модернизация»). Например, В. Путин с 2011 года считает наиболее реалистичным сценарием развития страны выверенную, отвечающую вектору общественного развития «накопительную» модель развития». Ее отличительная черта – плавное, без рывков накопление сил для будущих изменений («застой с позитивным трендом»), которое будет происходить с одновременным «переформатированием» социального состава общества. Приоритеты такой модели, которой В. Путин дал название «новая индустриализация»: инновации, развитие конкурентных преимуществ несырьевых отраслей. При этом он определил, что

главной движущей силой такой модели должен стать частный бизнес, а государство лишь создает условия для его работы. Для радикальной либеральной партии власти главными приоритетами остаются институциональные реформы, направленные на улучшение качества институтов, подавление коррупции, устранение административных барьеров, совершенствование человеческого капитала и другое. Если эти задачи будут решены хотя бы частично, то рынок в основном сам справится с задачей быстрого роста (May 2007). Однако сторонники институциональной модернизации недооценивают, по нашему мнению, положение о том, что «сила институтов ещё не всё, не менее важна и их адекватность» (Балацкий 2015). С последним, особенно с финансовыми институтами, можно наблюдать полную неадекватность интересам государства, его экономики и большинству общества. Среди актуальных мероприятий этой партии власти остаются внешние инвестиции и частные капиталовложения для приватизации остатков государственной собственности, с одновременным сокращением государственных бюджетных инвестиций и бюджетного кредитования реального сектора экономики. В связи с этим, стремление радикальных либералов подчинить государство глобальным монополиям также нельзя отнести к адекватным задачам исполнительной власти страны.

Вне партий власти можно выделить также два подхода, выдвигаемых учеными и патриотами страны. Это умеренно-мобилизационная стратегия развития страны (С. Глазьев и его сторонники) и социалистическая стратегия развития (В. Байнёв, В. Ельмеев, В. Кашин и их сторонники).

Программа стратегии С.Ю. Глазьева — это программа действий для власти на ближайшие пять лет по увеличению долгосрочной конкурентоспособности экономики России. Она включает шесть взаимосвязанных предложений по преобразованию экономики: переход к суверенной денежно-кредитной политике, стабилизация курса рубля и дедолларизация экономики, стабилизация цен спроса и предложения, нейтрализация антироссийских санкций (деофшоризация, независимая от Запада система международных банковских расчетов и др.), гармонизация интересов субъектов хозяйственной деятельности, развертывание системы стратегического управления (возрождение долгосрочного планирования в экономике).

Перспективы новой индустриализации России с позиции социалистической стратегии доступно и ясно раскрыты в концептуаль-

ной работах отдельных исследователей (Сокольский 2014). Он рассмотрел причины деиндустриализации страны после 1991 года и сделал правильный вывод о том, что возрождение российской промышленности, то есть «новая индустриализация» в капиталистической России невозможна.

Первые два подхода лежат в плоскости функционального анализа (мозаичный обзор изменений на уровне поверхности явлений, без научного анализа, чем они вызваны, что значат и что/кто за ними стоит). Вторые два – в плоскости причинно-следственного, как поиска взаимосвязей и закономерностей явлений социальной жизни для выработки новых, адекватных изменчивой реальности теории и инструментов познания этой реальности. При этом обоснование любого подхода плодотворно при его согласовании с ресурсными, технологическими и институциональными возможностями и ограничениями.

Методы исследования

Исследование опирается на данные статистики, сравнительный анализ, другие общенаучные методы, а также на понимание того факта, что подходить к событиям и явлениям следует материалистически и оценивать их диалектически, учитывая, что они все связаны между собой и взаимно влияют друг на друга.

Основные результаты исследования

В основе новой индустриализации должно быть восстановление обрабатывающего и перерабатывающего производства. При этом машиностроение (и особенно станкостроение) как фондообразующий сектор экономики должно стать главной базой индустриализации и инновационного развития. От уровня развития машиностроения зависят все важнейшие удельные показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоёмкость, фондоотдача и т.д.), производительность труда в других отраслях народного хозяйства, а также уровень экологической безопасности промышленного производства и обороноспособность государства.

В структуре промышленного производства страны удельный вес машиностроения составляет около 20% (второе место после топливно-энергетического комплекса), что, однако, в 1,5–2,5 раза ниже, чем в промышленно развитых странах, где он достигает 35–50% и более.

Например, падение производства по всем видам металлообрабатывающего оборудования значительно превышает средние показатели по машиностроению – производство этого оборудования снизилось на 85–95%, если считать от уровня 1991 года. Особенно сильное сокращение (на 99%) произошло в выпуске высокопроизводительных автоматизированных видов оборудования: станков с числовым программным управлением (ЧПУ), обрабатывающих центров, гибких производственных систем (ГПС), модулей.

При этом следует отметить, что, например, производство подшипников – важный косвенный показатель развития/деградации машиностроения в государстве (см. табл. 1).

Таблица 1.

**Производство машин и оборудования 1990–2011 г., в %
к уровню 1990 г., показатели 1990 г. даны в натуральных числах**

Наименование	1990	2000	2007	2009	2011
Турбины, млн. квт.	8846	9,7	51,7	60,4	72,2
Подшипники качения, млн. шт.	784	32,8	15,7	5,2	10,3
Металлорежущие станки, шт.	74171	12,0	6,9	2,5	4,4
Кузнечно-прессовые машины, шт.	27302	4,6	9,6	4,6	9,1
Ткацкие станки, шт.	18341	0,5	0,5	0,07	–
Деревообрабатывающие станки, шт.	25439	40,2	20,0	7,0	19,3
Прядильные машины, шт.	1509	0,5	1,7	0,8	2,1
Экскаваторы, шт.	23121	14,6	27,1	6,0	9,3
Бульдозеры, шт.	14131	21,4	23,7	5,1	12,7
Тракторы на колесном ходу, шт.	92600	7,5	8,3	8,5	14,2
Тракторы на гусеничном ходу, шт.	121	10,2	5,2	1,3	1,4
Сельхозтехника: комбайны и пр., тыс. шт.	99363	6,1	8,6	8,0	13,1

Источник: данные Росстата.

В 1991 г. в стране выпускалось 28 тыс. станков с ЧПУ. В настоящее время – чуть больше 100 в год. Например, Ивановский завод тяжелого станкостроения, единственное оставшееся в России предприятие, производящее современные, тяжелые горизонтально расточные станки с ЧПУ и горизонтально обрабатывающие центры (Известия 2014).

Потеряна квалификация многих станкостроителей из-за их переключения на выпуск непрофильной продукции, в основном, для сырьевого сектора (Чуйков 2011).

Вместе с тем, сокращающееся отечественное производство предметов потребления (подразделение «Б»), особенно среднего и высокого технологического уровней, нуждается в средствах труда, то есть в производстве средств производства (подразделение «А»), поэтому на место своих разрушенных средств труда страна стала завозить чужие, работая на экономику других промышленно-развитых стран (см. рис. 1).

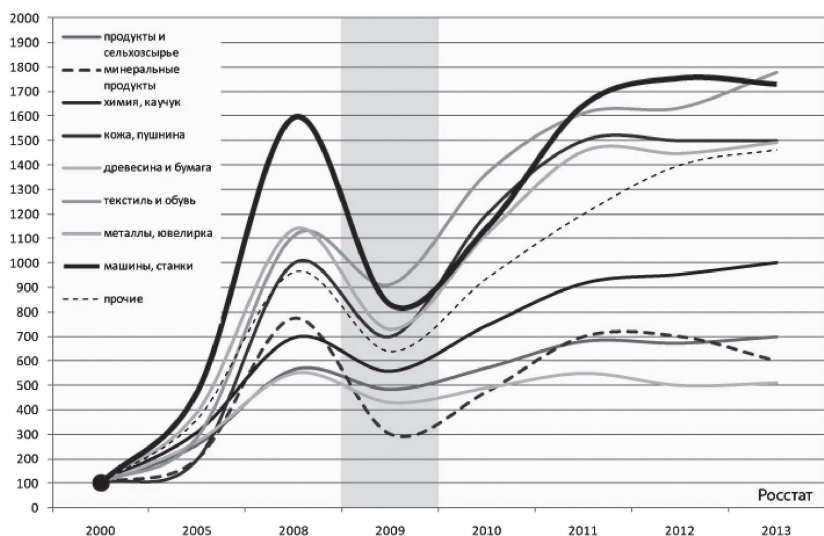


Рис. 1. Товарный импорт из дальнего Зарубежья за 2000–2013 гг. (в % от 2000 г.)

Источник: данные Росстата.

Дискуссия по результатам исследования

Современное международное разделение труда сделало основным критерием для определения места и роли государств в мировой экономике наличие/отсутствие у них подразделения «А» («производство средств производства»). Отсюда, основу экономики ведущих капиталистических стран, входящих в группу ОЭСР, всегда составляет производство средств производства (средств труда), точнее той его части, которая отвечает за производство станков и оборудования. А вот у зависимых (фактически колониальных и полуколониальных)

от них стран все с точностью до наоборот – станков и оборудования для производства каких-либо продуктов они или совсем не производят, или почти не производят, получая нужное им промышленное или сельскохозяйственное оборудование от стран капиталистического господствующего центра и сосредоточены на производстве предметов труда: рабочей силы, природных ресурсов. Экономика таких стран базируется либо на добыче и экспорте сырья в страны капиталистического центра (Россия, ОАЭ, Индия, Ирак, Чили, ЮАР и др.), либо на производстве предметов потребления для этих же стран (Китай, страны ЮВА и др.), либо на оказании им же услуг типа туризма (Мальта, Тунис, Египет и др.). (Сокольский 2014).

Вместе с тем, несмотря на все ресурсные проблемы и трудности, в России имеются все необходимые условия для восстановления и опережающего развития машиностроения. Это, прежде всего, собственные энергетическая и сырьевая базы, развитая коммуникационная сеть, все еще имеющийся достаточный и не до конца утраченный научный, интеллектуальный, кадровый, производственный потенциал. Однако развивать производство средств производства (машиностроения и станкостроения) в России не дает господство частной собственности и логика максимизации прибыли. Так, оптимум доли госсобственности по странам мира – от 40 до 60%. Россия вышла далеко за нижние пределы оптимума (доля госсобственности, по разным данным, не превышает 29%), а поскольку процесс приватизации продолжается, постольку продолжается процесс движения к точке уничтожения государства. Например, к 2012 г. доля основных фондов, находящихся в государственной собственности, сократилась до 18% по сравнению с 82% в частном секторе, а доля работников, занятых в государственных организациях и предприятиях, сократилась до 28,4% (Сулакшин 2012; Хеллевиц 2014).

Частный бизнес не создаст наукоёмкое предприятие в сфере машиностроения или другой отрасли технически и технологически сложной обрабатывающей промышленности, ибо вложения могут окупиться лишь спустя долгие годы, но приватизировать уже созданное государством такое рентабельное предприятие сможет.

Выводы

Основная причина неудач 25-летних реформ в России – игнорирование исторически сложившейся институциональной системы при выработке стратегий экономического развития, совместимую с имеющимися социально-экономическими, социокультурными, политическими и иными возможностями и ограничениями.

В условиях растущего внешнего давления и санкций коллективного Запада на страну, наиболее адекватным ответом на этот внешний цивилизационный вызов может стать стратегия мобилизационного развития на основе возрождения всех секторов экономики (в первую очередь – промышленного и аграрного).

Основным объективным ограничителем стратегии мобилизационного развития страны выступает господство частной собственности и логика максимизации прибыли.

Основным субъективным ограничителем стратегии мобилизационного развития страны выступает последовательно либеральный курс угробления страны её политическим руководством.

Библиография

- Chujkov A. (2014) *ju Jera boltunov. Vlast' sama razrushaet svojo budushhee – otechestvennoe stankostroenie. // Argumenty nedeli, № 44.*
- Ivanov otnes stankostroitel'nyj zavod v Ivanovo k kamennomu veku. // *Izvestija, 2007. 27 ijulja. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://izvestia.ru/news/404991> (data obrashhenija 17.05.2015).*
- Kalabekov I.G. (2010–2014) *Rossijskie reformy v cifrah i faktah. (Izdanie vtoroe, pererabotannoe i dopolnennoe). – M.: RUSAKI.*
- Dobren'kov V.I. (2011) *Ispravnikova N. R. Novyj put' razvitija Rossii: “modernizacija” ili “novaja industrializacija”. M.: MGU.*
- Sokol'skij L. (2014) *Vozmozhna li v Rossii “novaja industrializacija”? [Jelektronnyj resurs] URL: <http://work-way.com/vozmozhna-li-v-rossii-novaya-industrializaciya/> (data obrashhenija 06.09.2014).*
- Mau V. (2008) *Jekonomicheskaja politika 2007 goda: uspehi i riski. // Voprosy jekonomiki. № 2.*
- Balackij E.V. (2015). *Institucional'nye faktory jekonomicheskogo rosta. // Mir Rossii. № 2.*
- Novaja industrializacija v Rossii. (2013) [Jelektronnyj resurs] URL: <http://voprosik.net/novaya-industrializaciya-v-rossii/> (data obrashhenija 16.06.2013).
- Vtoraja industrializacija Rossii. (2011). *Nastol'naja kniga rukovoditelja gosudarstva (osnovy teorii i praktiki osushhestvlenija). / Pod redakcij d.je.n., professora N.A. Potehina. Ekaterinburg: Ural'skij rabochij.*

- Novaja industrializacija v Rossii i tret'ja promyshlennaja revoljucija. (2014) M.: Strategy Partners Group.
- Novaja industrializacija Rossii. (2014). Teoreticheskie i upravlencheskie aspekty. Kollektivnaja monografija. / Pod nauch. red. d.je.n. N. F. Gazizullina. SPb.: NPK "ROST".
- Novaja industrializacija Rossii dlja povyshenija regional'noj konkurentosposobnosti. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.sphinx.su/node/2318> (data obrashhenija 16.09.2014).
- Sulakshin S. (2012). V storonu nulja. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://sulakshin.ru/v-storonu-nulya/> (data obrashhenija 16.09.2015).
- Hellevig J. Putin 2000–2014 gg. Promezhutochnye itogi: diversifikacija, modernizacija i rol' gosudarstva v rossijskoj jekonomike.
- Vitgenshtejnovskij vzgljad na rossijskuju jekonomiku. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.awaragroup.com/upload/awara-study-russian-economy-rus.pdf> (data obrashhenija 18.02.2016).

Socio-Economic Factors of the New Industrialization of Russia: Opportunities and Limitations*

Summary

The article presents the analysis of approaches to the strategy implementation of socio-economic reforms of the country on the basis of methods and tools to stimulate economic growth ("new industrialization"). Discusses the reasons why reforms have been far from their mandated expectations. The content and conclusions of the article argue that the country has all necessary conditions for recovery and accelerated development of the industrial sector as the locomotive of Russia's development. However, this is hampered by the domination of private property and the logic of profit maximization.

Key words: new industrialization, factors, strategy development, Russia.

*The study was conducted with support from the Russian Science Foundation, project No. 15-18-00093

Сергей Игнатьев (Латвия), *Василий Дембовский* (Россия)

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ ЛАТВИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Современная концепция маркетинга территорий может рассматриваться в качестве действенного инструментария достижения целей устойчивого развития территориальных систем, повышения конкурентоспособности ее экономики, гармонизации интересов участников социально-экономических отношений. Целью данной статьи – рассмотреть как на практике используются инструменты и технологии маркетинга территорий в латвийских регионах. В статье раскрываются вопросы, связанные с сущностью маркетинга территорий, инструментами маркетинга, а также отражена текущая ситуация относительно применения маркетинга территорий в латвийских городах. Для написания статьи были использованы следующие методы: контент-анализ информационных сообщений, аналитический. В статье рассмотрены дефиниции маркетинга территорий, предложен ряд новшеств по практическому использованию маркетинга территорий на региональном уровне в Латвии.

Ключевые слова: маркетинг территорий, планирование, субъект территории.

Существующие ныне трактовки маркетинга территории можно разделить на две большие группы. Специалисты, придерживающиеся мнения об экономической природе данной категории, понимают маркетинг территории, как сугубо экономическую процедуру, сводящуюся к рекламе территории (J Van der Meer 1992). Специалисты, придерживающиеся управленческой концепции, видят в маркетинге, прежде всего, инструмент управления территорией (Функе 1998, с. 48–53).

По мнению авторов, категория «маркетинг территории» представляет собой симбиоз категорий – маркетинга и территории. В зависимости от типа территории выделяют следующие виды маркетинга: маркетинг страны, маркетинг государства, маркетинг региона, маркетинг города или муниципальный маркетинг, маркетинг населенных пунктов и т.д. По мнению авторов, данная классификация не является видовым разнообразием, а описывает уровни и масштабы применения концепции маркетинга территорий. Если стратегии маркетинга региона направлены на повышение конкурентоспособности

региона и его инвестиционной привлекательности в глазах внешних инвесторов, например, соседних регионов, то маркетинг страны направлен на формирование благоприятного имиджа страны на международной арене.

Согласно методологическому подходу, по Ф. Котлеру, маркетинг – инструмент стратегического развития территории и наиболее комплексного решения ее проблем (Kotler 1997, с. 451), а под маркетингом территории предлагается понимать все то, что обеспечивает наиболее всестороннюю оценку проблем территории с тем, чтобы выбрать оригинальный путь ее развития (Котлер 2005, с. 15–17).

Панкрухин А.П. выделил три категории – «территориальный маркетинг», «маркетинг территорий», «маркетинг на (внутри) территорий» – и дает им следующие определения:

- территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Может быть представлен как маркетинг территорий или маркетинг на территории;
- маркетинг территорий – маркетинг, рассматривающий в качестве объекта внимания и продвижения территорию в целом, осуществляемый как внутри, так и за ее пределами и нацеленный на создание, развитие, эффективное продвижение и использование конкурентных преимуществ данной территории в ее интересах, в интересах ее внутренних, а также тех внешних субъектов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована;
- маркетинг на (внутри) территории – аспект понимания термина «территориальный маркетинг», обозначающий уровень и конкретные характеристики развития маркетинговых отношений субъектов внутри территории по поводу конкретных товаров и услуг (Панкрухин 2006, с. 23.).

В своей монографии, один из авторов, подробно рассмотрел различные подходы к определению сущности маркетинга территорий (Ignatjevs 2010).

Таким образом, маркетинг территорий представляет собой ряд технических методов, навыков, действий, реализация которых позволит с достаточной степенью успешности «продать», предложить заинтересованным лицам, например, конкретные характеристики территории (удобное месторасположение территории, особые ресурсы, объекты культурного наследия, которые делают территорию более

привлекательной для посещения, и другие характеристики территории).

Территория (регион) становится не просто местом проведения экономических акций, а продавцом товаров и услуг, т. е. равноправным участником рынка. Речь идет о маркетинге территорий как составной части региональной (экономической) политики, которая должна быть направлена на максимальное удовлетворение потребностей целевых групп.

Для того чтобы расширить возможности развития, регионам, городам и самоуправлениям предстоит овладеть специальными навыками, новыми инструментами и технологиями.

Одним из новшеств является стратегическое рыночное планирование. Концепция этого инструмента исходит из того, что будущее какой-либо территории является неопределенным, но на это будущее можно повлиять с помощью спланированных особым способом действий, цель которых состоит в достижении нового состояния территории, удовлетворяющего потребностям рынка. Причем все шире распространяется убеждение в том, что с территорией надо обращаться как с бизнес-структурой, а значит, для нее нужен, как и для производства товаров и услуг, стратегический маркетинговый план. Вот почему стратегическое рыночное планирование должно приобрести характер функциональной деятельности, для осуществления которой требуется создание специальной организационной системы, опирающейся на специальные подразделения территориальных администраций, частно-государственные предприятия, общественные организации и другие структуры. При этом следует учитывать, что для территории, как и для бизнеса, существует принципиальная возможность найти цели и измеримые критерии оценки результатов своего развития. В регионе, например, успех может измеряться расширением базы налогообложения, появлением новых видов бизнеса, притоком жителей, улучшением экологических параметров и т. д.

Прежде чем администрация территории (региона), города, самоуправления займётся непосредственно рыночным планированием, необходимо провести аудит (диагностику) территориальной ситуации, позволяющий выявить ее сильные и слабые стороны, а также прогнозировать возможности территорий и угрозы, с которыми они могут столкнуться в процессе будущего развития. Это необходимо сделать, чтобы отчетливо понять, в каком состоянии находится территория, каковы ее конкурентные преимущества, что она может пред-

ложить основным целевым группам. В ходе диагностики каждая территория должна оценить свою конкурентоспособность, ресурсные возможности территорий-конкурентов, чтобы в дальнейшем выгодно позиционировать себя среди других регионов.

В латвийской действительности существует острая необходимость применения маркетинга территорий в региональном управлении. Это связано не только с фактом малой притягательности региона для туристов, инвесторов, других лиц, способных придать региону новые силы, большую известность, узнаваемость, но и с озабоченностью в связи с оттоком трудовых ресурсов из региона.

Авторы считают, что инструментарий маркетинга территорий в регионе используется недостаточно широко. Для комплексного решения задач сбалансированного регионального развития и роста конкурентоспособности требуется разработка концепции регионального маркетинга, которая позволит скоординировать действия органов власти в направлении повышения конкурентоспособности, а также применить маркетинговый подход в региональном управлении

Проблема, по мнению авторов, заключается также и в том, что все латвийские регионы, за исключением Риги, не имеют своего органа управления и планирования. Города республиканского значения и Рига самостоятельно проводят свою маркетинговую политику, лишь изредка ассоциируя себя с регионом. В результате города республиканского значения тратят средства в соревновании между собой, а малые города, самоуправления не могут составить им конкуренцию, хотя находятся на территории этих регионов. Как исключение, можно отметить город Резекне в привязанности к своему региону — Латгалии. Резекне имеет свой слоган «Город — сердце Латгалии», в новом концертном зале «Gors» открыто посольство Латгалии, и не зря, именно Резекне в нынешней Латвии решено сделать «культурной столицей Латгалии».

И как пример, что малые города не могут или не хотят конкурировать с Резекне, например, Ливаны. Этот городок позиционируют себя как «Ключ к воротам Латгалии», идея есть, продолжения — нет. На сайте самоуправления много туристической информации, но носит она исключительно информативный характер, без продвижения данной территории.

Другой небольшой латгальский городок Лудза, являясь к тому же краевым центром — позиционируют себя как 2 разных субъекта. Один субъект — Лудзенский край, имеет свой герб и гимн, и город Лудза —

имеет отличный от края герб и гимн. Город Лудза имеет свой слоган — «Лудза — старейший город Латвии». Слоган можно рассматривать как пример маркетинговой политики, но дальше слогана дело не движется. Для привлечения туристов, как потребителей, слогана недостаточно. На сайте «www.ludza.lv» в разделе туризм, можно найти лишь карту города и края и контактную информацию.

Еще один небольшой городок Латгалии — Зилупе, так же является краевым центром. Имея очень выгодное географическое положение, город находится в 4 километрах от границы с Россией в непосредственном соприкосновении с трассой республиканского значения А12, по которой проезжает огромное количество туристов из России — самоуправление края не делает никаких действий по привлечению этой категории потребителей в город. Сайт самоуправления, который мог бы служить информационным порталом для различных категорий потребителей территории, носит исключительно номинальный характер. Там нет никакой полезной с точки зрения привлечения потребителей территории информации.

У большинства латвийских городов, имеющих хоть какую-то туристическую привлекательность, имеется свой слоган. К примеру, у Тукумса это — «В Тукумс — за красотой». Данный слоган был придуман ещё в прошлом веке — в 1936 году, но жив до сих пор. Среди интересных коммуникативных решений самоуправления города Тукумс, можно выделить возможность дистанционного общения с самоуправлением. На сайте города есть «кнопка» — «хочешь сделать город лучше — жми», интересное маркетинговое решение.

В большинстве своем латвийские регионы занимаются лишь маркетингом транспортной инфраструктуры, что связано с европейским финансированием. Отчасти можно упомянуть туристический маркетинг, как элемент маркетинга территории, но в большинстве своем это лишь робкие попытки привлечь потребителей.

Зачастую проблемой маркетинга территорий остается отсутствие понимания значимости данной области для развития территории. Так же как фактор не должного внимания к данной проблеме можно упомянуть отсутствие органов управления, которые взяли бы на себя роль отдела по маркетингу.

В определенной степени функции органа маркетинга территории могут взять на себя агентства регионального развития, торгово-промышленные палаты. Еще один путь — последовательное и целена-

правленное превращение информационно-аналитических структур, пресс-центров, отделов по связям с общественностью и иных подразделений региональных администраций в комплексные маркетинговые службы регионов.

Современное общество создает ряд новых возможностей для поиска новых форм и поводов для взаимодействия с ресурсами других территорий. Субъекты маркетинга территорий должны проводить целенаправленную политику по поиску и привлечению к сотрудничеству и взаимному использованию территориальных продуктов другие территории и тем самым формировать свою внешнюю среду. Чем активнее ведут себя субъекты маркетинга территорий по созданию новых каналов и форм коммуникации, тем больше вероятность успешного развития территории.

Все латвийские самоуправления имеют домашние странички в интернете, но многие из них созданы только на государственном языке, информация, размещенная на официальных сайтах самоуправлений, нацелена, в основном, на местное население и инвесторов. Информация для внешних рынков практически отсутствует. При этом даже существующие разделы официальных сайтов зачастую не предоставляют пользователю полной информации по предмету, встречаются вовсе не заполненные разделы. О каких внешних коммуникациях может идти речь?

В качестве рекомендации авторы считают целесообразным, рассматривать структуру основных сайтов города, краевого самоуправления не просто как перечень необходимых, логичных разделов, а с учетом интересов пользователей, осуществлять стратегию продвижения сайтов в Интернет. Под интересами мы понимаем анализ той информации, которая реально востребована – можно использовать статистику-опыт аналогичных ресурсов, анализ поисковых запросов. Анализ стратегии продвижения подразумевает адаптацию структуры к механизмам привлечения посетителей на сайт в виде привязки к востребованным социальным сетям, к информационно-поисковым сайтам.

Как вывод можно считать следующее:

- маркетинг территорий – это направленная, планируемая деятельность, результатом которой, является развитие территории посредством привлечения необходимых ресурсов и удовлетворения интересов и потребностей потенциальных потребителей;

- авторы считают, что латвийские регионы недостаточно эффективно используют маркетинг территорий, в основном вся деятельность сводится к формированию имиджа городов;
- авторы предлагают разработать общую маркетинговую стратегию развития региона, опираясь на маркетинговые стратегии городов, территориально входящих в данный регион на базе единого маркетингового органа территории.

Библиография

- Funke Y. (1998) Metodologiceskie osnovi rasrabotki gorodskoj koncepcii. *Evrograd* № 10. (In Russian)
- J Van der Meer. (1992) *The role of city marketing in urban management*. Rotterdam: EURICUR. Erasmus University.
- Kotler, F., Jatusripitak, S., Maescincee, S. (1997) *The marketing of nations: a strategic approach to building national wealth*. New York: Free Press.
- Kotler, F., Asplund, K., Rein, I., Heider, D. (2005) *Marketing*. SPb: Stockgolmskaja skola ekonomiki. (In Russian)
- Pankruchin A.P. (2006) *Marketing territorij*. SPb: Piter. (In Russian)
- Ignatjevs S. (2010) *Teritorijas mārketings kā reģiona stratēģiskās attīstības faktors*. Zinātniskā monogrāfija. Rēzekne: RA Izdevniecība. (In Latvian)

Territorial Marketing: From Theory to Practice of Latvian Regions

Summary

The modern concept of territorial marketing can be considered as an effective tool to achieve the goals of sustainable regional system development, to improve the competitiveness of its economy, as well as to harmonize the interests of the socio-economic relations of participants. The purpose of this article is to highlight the practical use of marketing tools and techniques in Latvian regions. The article describes the issues related to the essence of territorial marketing, marketing tools, and reflects the current situation regarding the application of territorial marketing in Latvian cities. To write the article the following methods were used: content analysis of news reports, analytical method. The article deals with the definition of territorial marketing; a number of innovations on the territorial marketing practical use at the regional level in Latvia are provided.

Key words: territory marketing, territory subject.

SIA “MS TRANSPORTĒ” FINANŠU ANALĪZE UN TURPMĀKĀS DARBĪBAS PROGNOZES

Uzņēmuma efektīvai saimnieciskajai darbībai ir nepieciešama uzņēmuma pareiza finanšu uzskaites organizācija, tāpēc uzņēmuma vadībai ir svarīgi iegūt savlaicīgu un pilnīgu informāciju par uzņēmuma finansiālo darbību.

Uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīze jeb finanšu analīze ir spēcīgs instruments, kas ļauj iegūt pietiekami objektīvus datus turpmākai interpretācijai. Pamatojoties uz kvalitatīvo finanšu analīzi ir iespējams laikā saskatīt draudus, kas apdraud uzņēmuma finansiālo situāciju, kā arī iespējas to laicīgi uzlabot. Īpaša nozīme ir augstas kvalitātes finanšu analīzei, jo iegūstot, nepatiesu informāciju, pastāv risks pieņemt nepareizu vadības lēmumu par turpmāko darbības stratēģiju.

Atslēgas vārdi: finanšu analīze, finanšu vadība.

Uzņēmuma efektīvai saimnieciskajai darbībai ir nepieciešama uzņēmuma pareiza finanšu uzskaites organizācija, tāpēc uzņēmuma vadībai ir svarīgi iegūt savlaicīgu un pilnīgu informāciju par uzņēmuma finansiālo darbību.

Uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīze jeb finanšu analīze ir spēcīgs instruments, kas ļauj iegūt pietiekami objektīvus datus turpmākai interpretācijai. Pamatojoties uz kvalitatīvo finanšu analīzi ir iespējams laikā saskatīt draudus, kas apdraud uzņēmuma finansiālo situāciju, kā arī iespējas to laicīgi uzlabot. Īpaša nozīme ir augstas kvalitātes finanšu analīzei, jo iegūstot, nepatiesu informāciju, pastāv risks pieņemt nepareizu vadības lēmumu par turpmāko darbības stratēģiju.

Galvenie uzņēmuma finanšu un saimnieciskās darbības analīzes informācijas avoti ir uzņēmuma grāmatvedības (finanšu) pārskati.

Pārskats ir uzņēmuma saimnieciskās darbības faktisko ekonomisko rādītāju apraksts par iepriekšējo laika periodu.

Svarīgāki pārskati ir bilance, peļņas zaudējuma aprēķins. Uz to bāzes pamata veidota uzņēmuma statistika un dinamikas skatījumā novērtēts uzņēmuma finansiālais stāvoklis (*Rurāne, 2005*).

Jebkura uzņēmuma darbība un vadības lēmumu pieņemšana nav iespējama bez tā izpētes, analīzes un izvērtēšanas. Termins “analīze” ir radies no grieķu vārda “analysis”, kas tulkojumā nozīmē “sadalīt, saskal-

dīt”. Jebkura sadalīšana ļauj ieskatīties pētāmā objekta iekšienē, noteikt katra elementa nozīmi. Ar analīzi plašākā nozīmē tiek saprasta spēja iepazīt priekšmetu un apkārtējās vides parādības, pamatojoties uz viena vesela sadalīšanu pa daļām, un to izpētišana visā tā būtībā (*Rurāne, 2005*).

Analīzes galvenais mērķis ir firmas sākotnējā finansiālā stāvokļa un tā tālākas attīstības dinamikas pareizs novērtējums (*Januška, 2002*).

Uzņēmuma darbības ekonomiskajai analīzei ir svarīga loma uzņēmuma vadīšanā. Analīzes uzdevums, no vienas puses, ir noteikt uzņēmuma darbības efektivitāti pārskata periodā un noteikto mērķu sasniegšanu, bet, no otrās puses, noteikt uzņēmuma darbības attīstības iespējamus virzienus esošajā un perspektīvajā periodā, ņemot vērā nepieciešamos materiālus, finansiālos un darbaspēka resursus. Tāpēc analīze ir jāveic mērķtiecīgi, lai izzinātu tādas uzņēmuma iespējas un rezerves, kuras nodrošinātu esošo resursu optimālo izmantošanu (*Rurāne, 1996*).

Veicot finanšu analīzi, jāievēro vairāki svarīgi principi:

1. Nav iespējams novērtēt rezultātus bez to salīdzināšanas;
2. Neprecīzi dati dod nepatiesu rezultātu;
3. Nedrīkst sajaukt nesalīdzināmus rādītājus;
4. Jāņem vērā rādītāju kopsakarības;
5. Jāizdara secinājumi un jāpieņem attiecīgi lēmumi.

Uzņēmuma darbības rezultāts ir atkarīgs no vairākiem faktoriem – sniegtā pakalpojuma kvalitātes, cenas, apjoma, darba ražīguma līmeņa, pašizmaksas u.c. faktoriem. Tāpēc to novērtēšanai ir nepieciešama vairāku rādītāju sistēma, kas aptvertu visas uzņēmuma darbības jomas. Finanšu vadīšanas teorijā un praksē tiek izdalītas četras rādītāju grupas: absolūtie, relatīvie, struktūras un pieauguma (pazeminājuma) rādītāji.

Ekonomiskā analīze nav tikai viena no vadīšana funkcijām, bet arī domāšanas sistēma, kurai nepieciešama noteikta informatīvā bāze. Bez tam ekonomiskās analīzes kvalitāte ir atkarīga no uzņēmumā organizētās finanšu uzskaites līmeņa un pārskatu kvalitātes un tajos ietilpstošo rādītāju patiesuma un ticamības (*Rurāne, 1996*).

Analīzes rādītājiem jābūt salīdzināmiem, atbilstoši konkrētam laika periodam. Piemēram, aktīvu aprites novērtēšanai nedrīkst izmantot bilances rādītājus konkrētā laika momentā (datumā). Tiem jābūt konkrētā laika periodam (gada, ceturkšņa vai mēneša) vidējiem rādītājiem.

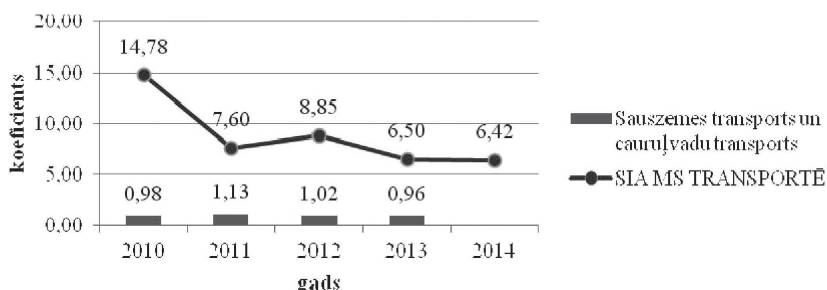
Interpretējot analīzes rezultātus, jāņem vērā to kopsakarības un savstarpējo ietekmi, kā arī iegūto parametru kritiskās robežas.

Darba autore izpētīja uzņēmuma SIA “MS TRANSPORTĒ” finanšu rādītājus un salīdzināja tos ar sauszemes transporta un cauruļvadu transporta finanšu rādītājiem no Centrālā statistikas pārvaldes datu bāzes. Uzņēmuma dati ir ņemti par 2010.–2014. gadu laika periodu, bet Centrālā statistikas pārvaldes datu bāzes dati ir pieejami par 2010.–2013. gadu laiku periodu.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību “MS TRANSPORTĒ” vairāk nekā 15 gadus nodarbojas ar starptautiskiem kravas pārvadājumu pakalpojumiem pa autoceļiem. Kravas pārvadājumi tiek veikti no Latvijas uz Eiropu, lielākoties uz Vāciju, un no Eiropas uz Krieviju.

Svarīgākie sasniegumi uzņēmuma darbības laikā ir tie, ka uzņēmums turpina darbību, neskatoties uz visām grūtībām, kas radušās tā darbības laikā.

Kopējas likviditātes rādītājs parāda uzņēmuma spēju dzēst savas īstermiņa saistības ar tā rīcībā esošajiem apgrozāmajiem līdzekļiem (*Rurāne, 2005*).

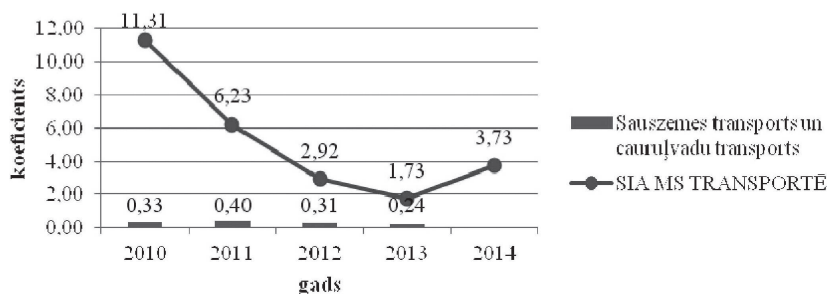


1. attēls. Kopējās likviditātes rādītājs (2010.–2014. g.)

Avots: autores veidots pēc CSB un SIA “MS TRANSPORTĒ” datiem.

Kopējās likviditātes rādītājs (1. attēls) nozarē ir normas robežās (no 1 līdz 2), savukārt uzņēmuma rādītājs pārsniedz normu vairākās reizēs, jo īstermiņa saistību summa, salīdzinājumā ar apgrozāmo līdzekļu summu, ir daudz mazāka. 2011. gadā rādītājs samazinājās, apmēram, par pusi, jo uzņēmums samazināja naudas summu, ieguldot to savā saimnieciskajā darbībā un nauda samazinās ar katru gadu, bet 2012. gadā vērojams rādītāja pieaugums par 1,25, jo pieauga debitoru parādu postenis.

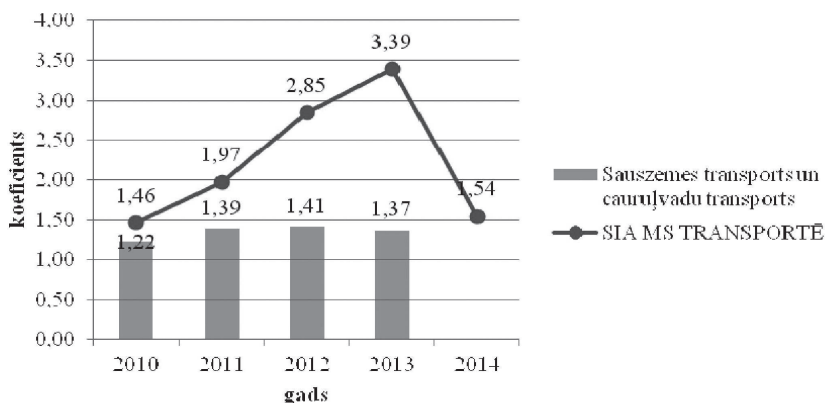
Absolūtas likviditātes koeficients, tas parāda, kādu daļu no īstermiņa saistībām var dzēst ar uzņēmumā rīcībā esošajiem maksāšanas līdzekļiem nekavējoties (*Rurāne, 2005*).



2. attēls. Absolūtās likviditātes rādītājs (2010.–2014. g.)

Avots: autore veidots pēc CSB un SIA “MS TRANSPORTĒ” datiem.

Tāpat kā pirmais analizējamais rādītājs, tā arī absolūtās likviditātes rādītājs (2. attēls) nozarē ir robežās normās visā analizējamajā periodā (līdz 0,3). Savukārt pētāma uzņēmuma rādītājs krasi atšķiras no nozares rādītājiem, pētāmajā periodā tas strauji samazinājās no 11,31 līdz 1,73, kas ir saistīts ar naudas apjoma samazinājumu šajā laika periodā. Uzņēmuma īstermiņa saistības ar katru gadu palika gandrīz nemainīgas, bet naudas summa sāka samazināties, uzņēmums sāka racionālāk izmantot kapitālu un ieguldīt saimnieciskajā darbībā.



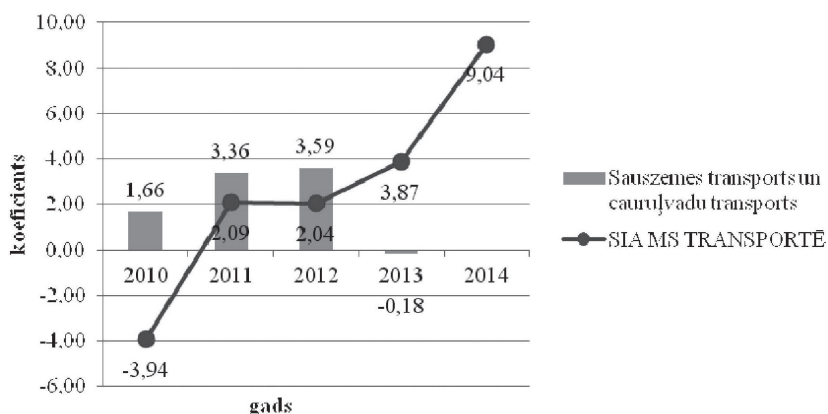
3. attēls. Visu aktīvu aprites rādītājs 2010.–2014. gados, reizēs

Avots: autore veidots pēc CSB un SIA “MS TRANSPORTĒ” datiem.

Visu aktīvu aprites koeficients rāda, cik efektīvi tiek izmantoti aktīvi neto apgrozījuma veidošanai, tas ir cik reizes ir veikts pilns ražošanas un

apgrozības cikls, kurš rada atbilstošu efektu peļņas veidā, vai cik realizētās produkcijas naudas vienību devusi aktīvu naudas vienība. Daži ekonomisti uzskata, ka tam vajadzētu būt ne mazākam par 3 (Rurāne, 1996).

SIA “MS TRANSPORTĒ” aktīvu aprites koeficients visā pētāmajā periodā ir augstāks nekā nozares rādītājs. Uzņēmums efektīvi izmanto savus aktīvus, palielinot neto apgrozījumu. 2012. un 2013. gadā, kas ir tuvs normu robežai. 2014. gadā ir vērojams rādītāja kritums, pieauga aktīvu summa – bija iegādāts jauns pamatlīdzeklis, bet neto apgrozījuma summa palika gandrīz nemainīgas.



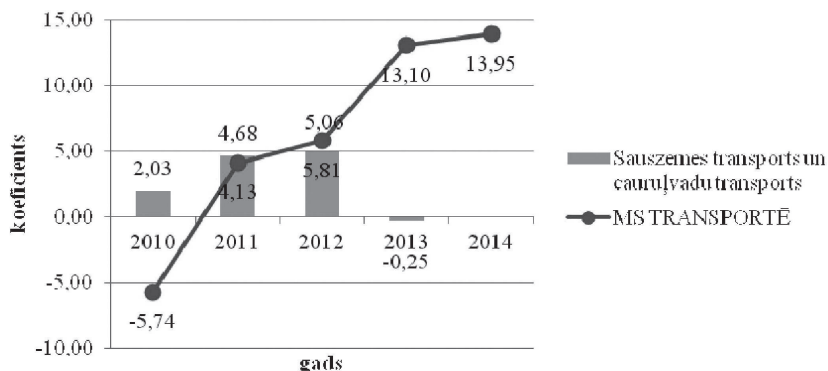
4. attēls. Komerciālās rentabilitātes rādītājs 2010.–2014. gados, %

Avots: autores veidots pēc CSB un SIA “MS TRANSPORTĒ” datiem.

Komerciālā rentabilitāte – rāda, kādu peļņu uzņēmums iegūvis uz neto apgrozījuma vienību (Saksonova, 2006).

Salīdzinot komerciālo rentabilitāti 2010. gadā (4. attēls), nozarē situācija ir labāka nekā uzņēmumā “MS TRANSPORTĒ”, jo uzņēmums no katra ieguldītā eiro neto apgrozījuma zaudēja 3,94 eiro, bet nozare šajā laikā periodā bija rentabla un guva peļņu. 2011. gadā situācija uzlabojās gan nozarē, gan uzņēmumā. Bet 2013. gadā nozarē bija komerciālas rentabilitātes samazinājums līdz -0,18%, uzņēmums šajā laika periodā turpina būt komerciāli rentabls un peļņu nesošs. Bet 2014. gadā šis rādītājs pieauga vēl līdz 9,04.

Ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte – rāda, kādu peļņu uzņēmums iegūvis uz uzņēmuma aktīvu vienību (Saksonova, 2006).



5. attēls. Ekonomiskā rentabilitātes rādītājs (2010.–2014. g., %)

Avots: autores veidots pēc CSB un SIA “MS TRANSPORTE” datiem.

Kā var redzēt 5. attēlā, ekonomiskās rentabilitātes rādītāju grafiks ir līdzīgs komerciālo rādītāju grafikam. Pētāmā uzņēmuma ekonomiskai rentabilitātei jeb ienesīgumam ir augoša tendence, uzņēmums ar katru gadu vairāk pelnīja no katra ieguldītā eiro aktīvos. 2013. gadā, salīdzinājumā ar 2012. gadu, ienesīgums pieauga vairāk nekā 2 reizes.

Secinājumi

1. Analizējot uzņēmuma likviditātes rādītājus, var redzēt, ka uzņēmumam ir augsts šis rādītājs, kas nozīmē, ka tiek neefektīvi izmantoti uzņēmumā esošie apgrozāmie līdzekļi.
2. Visu aktīvu aprites rādītājs parāda, ka uzņēmums efektīvi izmanto savus aktīvus, sasniedzot šī rādītāja normas robežu 2013. gadā, bet nozares rādītājs visā pētāmā periodā ir gandrīz nemainīgs.
3. Komerciālā un ekonomiskā rentabilitāte parāda, ka uzņēmumam bija grūtības peļņas gūšanā 2010. gadā, ko var saistīt ar pēc krīzes laiku, savukārt uzņēmuma vadība prata saplānot savu darbību tā, ka uzņēmums kļuva peļņu nesošs un ar katru gadu tā rentabilitāte pieauga.

Bibliogrāfija

Centrālās statistikas pārvaldes datu bāze. Pieejams: www.csb.gov.lv [skatīts 02.10.2015].

Januška M. (2002) Firmas finansiāli ekonomiskā stāvokļa analīzes metodika Rīga: ZKC SIA “INOVĀCIJA”.

- Rurāne M. (1996) *Uzņēmuma finanšu vadība*, Rīga: Biznesa augstskola Turība.
Rurāne M. (2005) *Finanšu menedžments*, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola.
Saksonova S. (2006) *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes* Rīga: Merkūrijs Lat.

**ООО “MS TRANSPORTĒ” анализ финансового управления и
прогнозирование финансовой деятельности**

Резюме

Для эффективной хозяйственной деятельности необходима правильная организация финансового учета в этом предприятии, поэтому руководству предприятия важно получать своевременную и полную информацию о финансовой деятельности предприятия.

Анализ финансового положения предприятия или финансовый анализ — мощный инструмент, который позволяет получить достаточно объективные данные для будущей интерпретации. На основании качественного финансового анализа существует возможность вовремя увидеть опасности, которые угрожают финансовому состоянию предприятия, а так же возможности улучшить ситуацию. Особое значение имеет высококачественный финансовый анализ, потому что получая ложную информацию, существует риск принятия неправильного решения управления в будущей бизнес стратегии.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое управление.

Andrzej Sołoma, Marcelina Zapotoczna, Artur Wyszyński (Poland)

CREDIT TO THE NON-FINANCIAL SECTOR: EVIDENCE FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPE

The study explored factors that are most likely to affect the total credit to the non-financial sector for selected countries of Central and Eastern Europe region. The study was exploratory in nature.

The results show that fast-growing financial sectors can be very risky for the rest of the economy. Yet, Poland's financial system is not generating excessive credit growth risk. Legal differences and regulatory policies across the countries influencing financial market structure can have an important impact on the availability of financing for younger and smaller firms.

Key words: financial system, small and medium-size enterprises, access to finance, credit.

Introduction

The purpose of this paper is to explore the potential factors that might affect the growth of the credit to the non-financial sector in Central and Eastern Europe (CEE) region. In the CEE countries with bank oriented financial system, universal banks collect deposits from households and companies and use them to grant loans. Stock markets play relatively small role in that system. A developed banking system, with an efficient capital allocation mechanisms in form of loans, is essential in the contemporary market economy. Small- and Medium-sized Enterprises (SMEs) are often referred to as the backbone of the European economy. Yet, they have been found to have less access to external finance than large firms. This paper seeks to examine, on the basis of available statistical data, the development of credits granted to non-financial sector in the selected countries of CEE region.

1. Methods, literature overview

This article starts with the pre-existing literature review in order to examine the potential factors that might affect the growth of the credit to the non-financial sector in Central and Eastern Europe (CEE) region. Research methods cover the comparative analysis of scientific literature documents and reports as well as the statistic data. The statistical data

used in the article has been based on publications and reports of the Bank for International Settlements (BIS) and National Bank of Poland (NBP is the central bank of Poland). The Bank for International Settlements was established in 1930. The BIS is the world's oldest international financial organization. The BIS headquarter is located in Basel, Switzerland. The BIS has over 60 member central banks (including NBP and European Central Bank). The mission of the BIS is to serve central banks in their pursuit of monetary and financial stability, to foster international cooperation in those areas and to act as a bank for central banks.

According to BIS categorization, credit to the private non-financial sector (PNFS) covers the following borrowing sectors: non-financial corporations (both private-owned and public-owned), households and non-profit institutions serving households. In terms of financial instruments, credit covers the core debt i.e. loans, debt securities and currency & deposits. According to BIS classification, credit to the PNFS is provided by domestic banks, all other sectors of the economy and non-residents (*BIS Statistical Bulletin* 2015).

Several factors have contributed to the growth of the credit to the non-financial sector in CEE region: the accession of the CEE countries to the EU, growth of GDP, the quality of institutional framework, globalization and deregulation of the financial system and the internalization of banking. The volume of international banking has grown significantly over recent years as a result of “push” factors of regulation in the home country and the “pull” factors of following the customer (Matthews, Thompson 2005). According to Rozmahel et al. (2013) political stability, quality of institutional framework, maturity and compatibility of informal institutions and initial economic level as the key determinants of the success of the transition and integration process in CEE (Rozmahel, Kouba, Grochová, Najman 2013). Financial system allows people to engage in economic transactions. It is composed of five parts: money, financial instruments, financial markets, financial institutions, and central banks. In their role as financial intermediaries, financial institutions perform important functions such as pooling the resources of small savers, supplying liquidity, providing safekeeping and payment system access, diversifying risk, collecting and processing information in ways that reduce information asymmetries and information costs. According to Cecchetti (2006) indirect finance through financial intermediaries (mostly various sorts of banks and non-bank credit institutions) is much more important than direct finance through the stock and bond market (Cecchetti 2006). On the other

hand, financial markets are global. As a result investors are able to spread risks by diversification into global markets and funds can be transferred from capital-rich to capital-deficient countries. There is also evidence that global markets allow borrowers to raise capital at lower cost even if there are some market imperfections (Heffernan 2005).

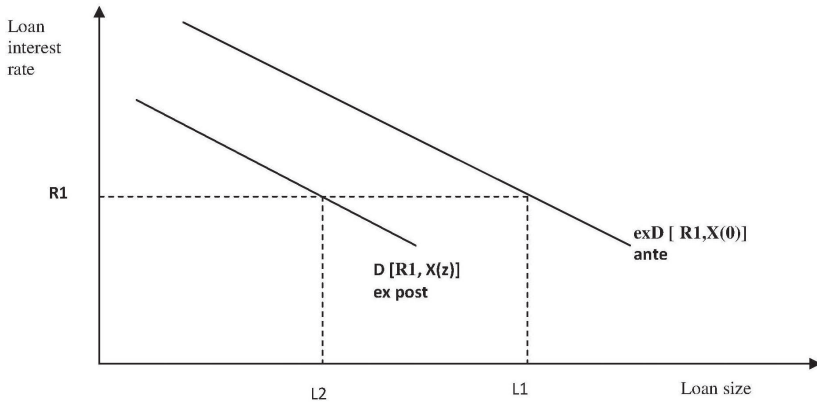


Fig. 1. Loan price misperception

Source: Own research based on Matthews, Thompson 2005. *The economics of banking*. John Wiley & Sons, Chichester.

Research findings by Bijlsma and Dubovik (2014) suggest that a well-functioning financial system helps improve capital allocation and drives economic growth (Bijlsma, Dubovik 2014). Moreover, the growth effect comes through lending to enterprises rather than to households. An important contribution to the theory of credit conditions to Small- and Medium-sized Enterprises (SMEs) is made by Matthews and Thompson (2005). Their approach distinguishes between the effect on the loan size and the loan contract cost (Matthews, Thompson 2005). For a larger loan size the contract includes additional conditions such as detail financial statement reporting and collateral contract on enterprise assets (e.g. collateral of property). Moreover, many of the SMEs do not have audited financial statements that can be required by the bank. The loan officer must be sure that the borrower have the ability to generate enough cash flow to pay out the loan when due, with a comfortable margin for error. These may be the conditions that the borrowers is unwilling to meet and therefore, the result is that the borrower has gone to the bank with desired

loan as shown in Figure 1 of L1 at a perceived loan price of $D= R1, X(0)$ where $X(0)$ means that there are no conditions except for loan repayment at the specified rate $R1$ (Matthews, Thompson 2005). Yet, the borrower chooses a lower loan size which includes condition $X(z)$ as shown as L2. Figure 1 illustrates a credit self-rationing outcome and could be viewed as the assessment of the true price of the loan by borrower.

2. Results and discussion

When expressed as a percentage of GDP, the credit data of BIS can be used to monitor trends in the debt of the non-financial sector and compare them across countries. In the years 2010 through 2014, in terms of the ratio credit to the non-financial sector to GDP, the Czech Republic led the CEE region with 21.7 pp increase (Table 1). In 2014, the ratio value in Poland similarly to other CEE countries remained far below the ratio's average value in the euro area countries (131,2% in Poland against 270.8% in Europe).

Table 1.

**Total credit to the non-financial sector (core debt)
for selected countries, % of GDP**

COUNTRY	2010	2011	2012	2013	2014	Change since end-2009
1	2	3	4	5	6	7
AUSTRALIA	200.5	203.3	210.3	218.5	230.2	31.9
AUSTRIA	236.1	234.4	237.3	233.3	241.8	17.2
BRAZIL	118.2	122.1	130.4	132.8	138.6	27.6
CANADA	254.6	256.3	262.8	263.7	267.0	18.2
CHINA	188.6	188.2	203.4	220.3	234.6	56.7
CZECH REPUBLIC	121.3	125.1	135.9	140.5	138.2	21.7
DENMARK	302.5	310.9	307.2	294.8	296.2	-12.2
FINLAND	219.1	221.0	230.3	237.1	239.3	37.8
FRANCE	252.4	262.4	275.5	274.7	288.2	48.2
GERMANY	199.0	193.9	196.0	192.2	190.7	-3.1
GREECE	246.8	231.0	283.2	300.8	299.3	49.4
HUNGARY	216.9	213.9	207.7	199.8	198.6	-19.1
INDIA	127.0	124.9	126.4	126.7	125.0	-4.2
IRELAND	398.4	423.3	438.3	423.1	410.5	11.4
ITALY	244.2	235.2	255.8	260.7	272.4	35.7

1	2	3	4	5	6	7
JAPAN	351.5	369.1	374.1	382.4	392.7	36.6
KOREA	204.6	210.8	216.3	219.7	228.0	23.9
LUXEMBOURG	448.5	432.8	448.9	436.6	417.6	-76.3
MALAYSIA	169.6	172.0	175.9	183.5	185.8	10.1
MEXICO	57.0	60.0	60.8	66.4	70.4	13.4
NETHERLANDS	306.7	312.5	317.0	310.8	317.4	17.6
NORWAY	256.6	235.7	235.2	239.6	243.5	-3.9
POLAND	127.1	132.6	131.8	134.3	131.2	12.9
PORTUGAL	311.5	315.9	353.1	351.8	347.8	41.8
RUSSIA	68.0	68.9	71.7	80.4	95.4	19.0
SAUDI ARABIA	54.7	44.4	41.5	45.9	50.3	-14.6
SINGAPORE	205.1	215.8	230.3	239.9	242.3	26.4
SPAIN	275.9	282.8	289.0	289.3	292.9	22.8
SWEDEN	276.0	279.8	282.0	284.1	295.5	8.5
SWITZERLAND	227.0	232.9	239.8	243.9	247.3	20.3
TURKEY	95.5	95.8	98.2	106.2	107.7	19.9
UNITED KINGDOM	266.2	275.1	279.2	263.2	271.1	4.1
UNITED STATES	237.3	240.4	240.7	237.0	239.1	1.9
EURO AREA	254.8	254.0	264.9	263.6	270.8	25.4

Source: Own research based on BIS Statistical Bulletin, September 2015. Bank for International Settlements 2015.

It should be noted that in the CEE countries, finance from friends and family play a much more significant role than industrialized countries. There is recognition in the literature that both in the developing and developed countries SMEs have been found to have less access to external finance than large firms (Beck, Demirguc-Kunt 2006). This issue is particularly important because SMEs constitute a significant part of total employment in many countries.

There is a significant body of research examining the impact of the size and growth of the financial system on productivity growth at the level of aggregate economies (*BIS Statistical Bulletin 2015, Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*). Cechetti and Kharroubi (2012), using a sample of 50 advanced and emerging countries over the period 1980–2009, find that financial sector size has an inverted U-shaped effect on productivity growth (Cecchetti, Kharroubi 2012). It means that after exceeding a size threshold, further enlargement of the financial system becomes a drag on productivity growth. Using employment measures,

Cechetti and Kharroubi (2012), argue that when the financial sector represents more than 3.5% of total employment, further increases in financial sector size tend to be detrimental to growth. This result can be explained by the fact is that the financial industry competes with the rest of the economy for scarce resources. There is also evidence that the deficiencies in the functioning of the financial system (e.g. excessive expansion of the banking system) and shortcomings in the supervisory and regulatory framework were one of key contributors to the global financial crisis (*Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*). A financial crisis often stimulates financial system reforms. Moreover, regulatory policies influencing financial market structure can have an important impact on the availability of SME financing.

In 2014, the ECB and the European Commission conducted the Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE). The survey covered the EU-28 Member States (Doove, Gibcus, Kwaak, Smit, Span 2014). The findings of this survey show that only 14% of the EU enterprises financed their operations with internal financing i.e. retained profits or by selling their assets (Doove, Gibcus, Kwaak, Smit, Span 2014). The highest proportion of enterprises utilizing internal financing in 2014, operated in Ireland and Malta (27%). It should be noted that credit availability to enterprises depends on the availability of institutions providing finance to firms and infrastructure that supports financial transactions. The stability of the banking system, which accounts for 68% of assets of financial system in Poland (79.8% in the Czech Republic), is of particular importance for financial system stability (Table 2). In Poland, the financial system can be viewed as a less banking-oriented compare to CEE Region. It is also worth noting that all CEE countries that joined the EU in the 2004–2007 period has established bank-oriented financial systems. Moreover, the NBP assessed in “Financial Stability Report July 2015” that loans to households continued to prevail in Poland, and the share of loans to enterprises was relatively low, with 66% vs. 34%, respectively. According to NBP, the portfolio of foreign currency housing loans currently poses no systemic risk. However, foreign currency housing loans denominated mostly (82% of their value) in the Swiss franc accounted for 10.8% of the banking sector’s assets, 19.4% of claims on the non-financial sector and 46.3% of housing loans to households, representing the equivalent of 9.7% of GDP (*Financial Stability Report July 2015*).

Table 2.

Composition of financial systems in Central and Eastern European countries at the end of 2013, % of value of assets

Distinction	Czech Republic	Hungary	Poland
Credit institutions	79.8	78.6	68.0
Insurance companies	8.0	6.0	8.0
Investment funds	3.9	12.2	9.3
Pension funds	4.7	3.0	14.3
Other financial sector institutions	3.6	0.2	0.4
Total	100.0	100.0	100.0

Source: Own research based on *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r. (2015)*.

Additionally, the results of the NBP survey in cooperation with the Central Statistical Office show that 37.0% of households in Poland has debt, including 12.5% with mortgage loans (*Financial Stability Report July 2015*). The scale of debt in Polish households remain below the Europe-wide average of 43.7% (percentage of indebted households). Poland's financial system is not generating excessive credit growth risk because the growth rate of lending to the non-financial sector has been close to the nominal growth rate of GDP for the last three years (*Financial Stability Report July 2015*).

Conclusion

The results of this study made it possible to formulate the following key findings. First, in the years 2010 through 2014, the following factors have contributed to the growth of the credit to the non-financial sector in CEE region: growth of GDP, the quality of institutional framework, globalization and deregulation of the financial system and the internalization of banking. Second, the research shows that fast-growing financial sectors can be very risky for the rest of the economy. Yet, Poland's financial system is not generating excessive credit growth risk. Third, SMEs access to finance is an important component of competitive business environment and is therefore essential for the development process of firms.

Bibliography

- Beck T., Demirguc-Kunt A. (2006) *Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint*. Journal of Banking & Finance, 30 (2006), p. 2931.
- Bijlsma M., Dubovik A. (2014) *Banks, Financial Markets and Growth in Developed Countries. A survey of the empirical literature*, CPB Discussion Paper, No. 266.
- BIS Statistical Bulletin, September 2015. Bank for International Settlements 2015.
- Cecchetti S. G. (2006) *Money, Banking and Financial Markets*. McGraw-Hill, New York, p. 260 (in USA).
- Cecchetti S.G., Kharroubi E. (2012) *Reassessing the impact of finance on growth*, BIS Working Papers, No. 381.
- Doove S., Gibcus, P., Kwaak T., Smit L. and Span, T. (2014) *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014* European Commission Brussels (in Belgium).
- Financial Stability Report July 2015*. 2015. Narodowy Bank Polski, Warszawa (Retrieved from: <http://www.nbp.pl>), p. 31–50 (in Poland).
- Heffernan S. (2005) *Modern banking* John Wiley& Sons, Chichester, p. 56 (in UK).
- Matthews K. and Thompson J. (2005) *The economics of banking*. John Wiley & Sons, Chichester, p. 7, 125–127.
- Rozmahel P., Kouba L., Grochová L. Najman N. (2013) *Integration of Central and Eastern European Countries: Increasing EU Heterogeneity?* [in:] Work Package 403 MS77 “Research paper on the results of task 403.1 and 403.2” Working Paper no 9. “WWWforEurope” – Framework Programme funded by the European Commission.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.* (2015) Narodowy Bank Polski, Warszawa (Retrieved from: <http://www.nbp.pl>) (in Poland).

Кредиты в нефинансовом секторе: данные Центральной и Восточной Европы

Резюме

В статье исследованы факторы, которые больше всего влияют на общий кредит в нефинансовом секторе в отдельных странах Центральной и Восточной Европы. Исследование содержит ознакомительный характер. Результаты показывают, что быстро растущий финансовый сектор может быть очень рискованным для остальной части экономики. Тем не менее, финансовая система Польши не создает чрезмерного риска роста кредит. Юридические различия и регуляторной политики через страны, влияющих на структуру финансового рынка может иметь важное влияние на доступность финансирования для молодых и небольших фирм.

Ключевые слова: финансовая система, предприятия малого и среднего бизнеса, кредит.

ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Понятие «инновации» возникло в XIX веке, однако впервые как экономическую категорию его ввел Й. Шумпетер в начале XX века. Определение Й. Шумпетера не является исчерпывающим. Различные исследователи определяют данный термин по-разному, трактуя его как систему, процесс, результат, изменение, средство (особый инструмент) и т. д. Цель исследования — рассмотреть имеющиеся дефиниции инноваций и уточнить понятие инноваций в региональном аспекте. В современных исследованиях применяют два подхода в определении инноваций: узкий, который определяет инновации как конечный продукт, и широкий, который расширяет смысловую область понятия инноваций и рассматривает инновации как процесс. В результате анализа литературы, автор, являясь сторонником узкого подхода, в рамках исследования приводит свое видение определения инноваций.

Ключевые слова: инновации, методы определения, инновационная проблематика, инновационную деятельность.

Введение

Инновации существуют много тысяч лет. Наши предки занимались эпохальными, или базисными, инновациями, изменившими лицо общества, продвинувшими его вперед. И это было задолго до того, как сформировалась наука и обособился небольшой слой занимавшихся ею ученых. Поэтому говорить о том, что наука — единственный источник инноваций, было бы опрометчиво. В последние столетия, когда произошел инновационный взрыв индустриальной эпохи, далеко не всегда ученые были инициаторами крупнейших инноваций. Инициаторами инноваций были предприниматели (например, Форд), политические и государственные деятели, архитекторы, художники, музыканты.

Хотя инновационная практика существует много тысячелетий, предметом специального научного изучения инновации стали лишь в XX в.

В формировании и развитии теории инноваций вырисовываются три значимых этапа:

- 10–30-е гг. — формирование фундаментальных основ теории (период базисных инноваций в этой сфере научного познания);

- 40–60-е гг. — развитие и детализация базовых инновационных идей предыдущего периода;
- с середины 70-х гг. — новый теоретический прорыв, связанный с освоением и распространением технологического уклада, волной эпохальных базисных инноваций в период становления постиндустриального общества. Этот период охватит, вероятно, и первые десятилетия XXI в.

Формирование основ теории инноваций происходило в рамках становления общей теории циклов и кризисов, прежде всего в экономической и технологической сферах (Агентство по инновациям и развитию).

Термин «инновация» происходит от латинского «*novatio*», что означает «обновление» (или «изменение»), и приставки «*in*», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «*Innovatio*» — «в направлении изменений». Само понятие «инновации» впервые появилось в научных исследованиях XIX в. (Базилевич, 2006). Как экономическую категорию термин «инновация» ввел в научный оборот австрийский и американский экономист Йозеф Шумпетер в работе «Теория экономического развития» (1911), где он впервые рассмотрел вопросы «новых комбинаций» изменений в развитии и дал полное описание инновационного процесса (Шумпетер, 1995). Стоит отметить, что определение Й. Шумпетера не является исчерпывающим. В экономической литературе существует множество трактовок понятия инновация, что свидетельствует об отсутствии общепризнанной терминологии в этой области (Шишкина, 2014).

Цель исследования — рассмотреть имеющиеся дефиниции инноваций, проанализировать их и уточнить понятие инноваций в региональном аспекте.

Методология

Существует множество определений инноваций, предлагаемых различными авторами. Й. Шумпетер трактует инновации как любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствования решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции, послепродажного обслуживания и т.д. (Климанова, 2014; Шумпетер, 1982).

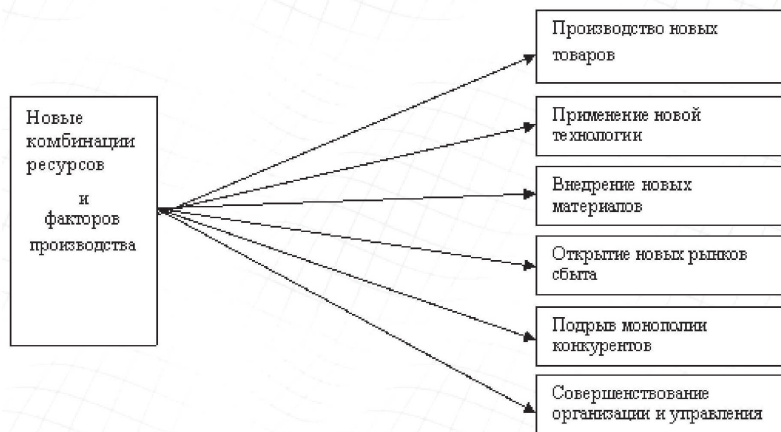


Рис. 1. Нововведения по Шумпетеру

Источник: (Бартенев, 1998).

Основная идея теории, выдвинутой австрийским и американским экономистом Йозефом Шумпетером, состоит в том, что развитие экономики основывается на внедрении новинок, инноваций. По Шумпетеру, инновации есть «использование существующих источников новыми способами». Инновации — это новые продукты, новые технологии, новая организация промышленного производства, открытие новых рынков. Источником развития служат внутренние процессы, новые комбинации производственных факторов на основе инноваций (рис. 1).

Главной фигурой, осуществляющей новые производственные комбинации, является предприниматель, по терминологии Й. Шумпетера — «новатор». Стимулом для предпринимательской деятельности служит прибыль, которая возникает только при внедрении новых производственных комбинаций (Бартенев, 1998).

Эти положения Й. Шумпетер сформулировал еще в 1911 г. Позднее в 30-е годы он ввел понятие «инновация», трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности (Агарков, 2007).

Другой аналогичный вариант этого определения, данный Г. А. Краюхиным и Л. Ф. Щербаковой — осуществление изменений чего-либо нового (Краюхин и др., 1995).

Более точными определениями понятия инновации, предложенными сторонниками подхода Й. Шумпетера и применяемыми с начала второй половины XX столетия, являются определения:

- Ла Пьерре, трактующего инновацию как любое изменение во внутренней структуре хозяйственного организма путем перехода от первоначального в новое состояние;
- П. Витфилда, считающего, что инновация это развитие творческой мысли и ее преобразование в готовый продукт, процесс или систему;
- П. Дракера, определяющего инновацию как особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг;
- К. Найта, видящего в инновации внедрение чего-либо нового по отношению к организации или ее непосредственному окружению и др. (Воронов, 2005).

Дальнейшее развитие инновационная проблематика получает в научно-экономической среде. Среди ее представителей следует отметить таких как Г. Менш, А. Клайхнехт, К. Фримен, Дж. Залтмен, П. Ф. Друкер, Б. Санто, Ла Пьерре, Р. Гремингер, Б. Чакворти. В работах данных исследователей инновации отождествляют с каким-либо технологическим (технической или управленческой) нововведением или новшеством в структуре производства, приносящем экономическую прибыль:

- Г. Менш (Агарков и др., 2011) выделил базисные, улучшающие инновации (способствуют появлению новых отраслей и новых рынков) и «псевдоинновации» – мнимые нововведения (улучшают качество предмета или незначительно изменяют элементы технологического процесса). Весьма актуально положение Менша о том, что между инновациями существует конкуренция за ресурсы, ибо каждый вид инноваций требует определенных затрат труда и капитала;
- П. Ф. Друкер: «...инновация – это разработка и внедрение нового, ранее не существовавшего, с помощью которого старые, известные элементы придают новые очертания экономике данного бизнеса... Сущность инновации скорее концептуального характера, чем технического или научного» (Беляева, 2006);

- Б. Санто: инновация – это такой общественный, технический, экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий (Агарков и др., 2011).

В российской науке дискурс по проблемам инноваций складывается в конце XX века. Учитывая накопленный опыт различных исследований, инновации здесь получают свое осмысление больше в прикладной экономико-научной мысли, в частности менеджменте, социологии организаций и т.д. (Г. А. Краухин, Л. Ф. Шайбакова, В. С. Циренщиков, А. А. Мешков, Ю. С. Яковец, С.Д. Ильенкова, Л. М. Голхберг, С. Ю. Ягудин, С. В. Ильдеменов, В. П. Воробьев, В. И. Громека, И. Т. Балабанов, А. И. Пригожин) (Шишкина, 2014):

- А.И. Пригожин классифицировал инновации в зависимости от типа новшеств (материально-технические и социальные нововведения), механизма осуществления, особенностей инновационного процесса. Он ввел в научный оборот замещающие, отменяющие, открывающие нововведения, ретронововведения, единичные, диффузные, внутриорганизационные, межорганизационные и др. Он разделил понятия «инновация» и «новшество». Новшество, по мнению А.И. Пригожина, – это предмет инновации; новшество и инновация имеют различные жизненные циклы; новшество – это разработка, проектирование, изготовление, использование, устаревание. Инновация же – это зарождение, диффузия, рутинизация (стадия, когда инновация «реализуется в стабильных, постоянно функционирующих элементах соответствующих объектов») (Пригожин, 1989);
- С.Д. Ильенкова в качестве одного из критериев своей классификации обозначает глубину вносимых изменений и выделяет радикальные (базовые), улучшающие и модификационные инновации (Агарков, 2007);
- И.Т. Балабанов в качестве системы классификационных признаков выделяет следующие:
 - целевой признак – дает ответ на вопрос, что является целью инновации: решение немедленной задачи (текущей) или задачи будущего времени (стратегической);
 - внешний признак – указывает на форму реализации инновации;

- структурный признак – определяет групповой состав инноваций как единой сферы экономических интересов государства.

В современной научной литературе, затрагивающей инновационную проблематику можно выделить несколько подходов к дефиниции инновации.

В работах В. В. Прокина, В. П. Петрова, В. Л. Семенова, А. Г. Антипьева инновация выдвигается на передний план и предстает фундаментальным принципом организации общества (Шишкина, 2014).

Й. Ален, Б. Санто, В. И. Громеко, Л. В. Лойко, А. Левинсон, С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич, Д. В. Соколов, А. Б. Титов, М. М. Шабанова, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Р. А. Фатхутдинов и др. инновацию определяют как конечный результат, который связан с усовершенствованием товара или услуги на рынке, улучшением технологического процесса производства или применением нового подхода в решении различных производственных или социальных проблем:

- Ф. Никсон – инновация – это такой общественный, технический, экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий (Агарков и др., 2011);
- Й. Ален – инновацией является внедрение и массовое потребление новых продуктов, процессов или способов поведения (Allen, 1966);
- В. И. Громеко – определяет инновацию в качестве процесса, в ходе которого техническое изобретение или научная идея должны быть доведены до стадии практического применения и давать экономический эффект (Громеко, 1977);
- Р.А. Фатхутдинов – инновация – это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта (Агарков и др., 2011).

Данный подход концентрируется на научно-техническом этапе инновационного процесса и связан с узким пониманием инновации, нередко акцентирующим ее рыночную значимость (Теркина, 2006).

П. Витфилд, В. Н. Соломатенко, Р. Гремингер, Н. В. Волынкина используют более широкий подход, пытаясь расширить смысловую область понятия инновации, и определяют его, как преобразование

творческой мысли в готовый продукт, приращение знания, с его последующей реализацией, реальный прорыв в образе мышления и т.п. (Теркина, 2006):

- Ла Пьерре – любое изменение во внутренней структуре хозяйственного организма путем перехода от первоначального в новое состояние (Воронов, 2005);
- П. Витфилд – инновация это развитие творческой мысли и ее преобразование в готовый продукт, процесс или систему (Воронов, 2005);
- Н. В. Волынкина – вовлечение в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, содержащих новые, в том числе научные, знания с целью удовлетворения общественных потребностей и (или) получения прибыли (Волынкина, 2006);
- В. Н. Соломатенко – под инновациями понимает «приращение и реализацию знаний» (Васильева, 1998).

Ф. Валента, Ю. В. Яковец, Л. Водачек, определяя инновации, делают акцент на то, что главное – это наличие изменений в различных процессах:

- Ф. Валента – приводит классификацию инновационных изменений, включающую несколько уровней (иерархий) разного порядка (Афоничкин, 2007);
- Л. Водачек, О. Водачкова – целевое изменение в функционировании предприятия как системы (Водачек и др., 1989);
- Ю. В. Яковец – качественные изменения в производстве (Яковец, 1988); выделяет четыре вида инноваций с точки зрения циклического развития техники: крупнейшие базисные, крупные инновации, средние инновации, мелкие инновации (Мюллер, 2012).

Заключение

Инновация – это не просто изменение или новшество, а только такое, которое существенно повышает эффективность действующей системы. Существует огромное множество определений инноваций, и каждый автор по-своему видит их суть. Одни исследователи определяют инновации только как результат, другие – как изменение, третьи – как процесс, некоторые авторы видят в понятии инноваций развитие мышления людей и изменение восприятия мира человеком.

В современных исследованиях имеет место два подхода в определении инноваций: узкий, трактующий инновации как конечный продукт, измененный и улучшенный по сравнению с его предшественниками, и широкий, который расширяет смысловую нагрузку понятия инновации и определяет его как реальный прорыв в мышлении людей. Автор каждого приведенного в статье определения инноваций адаптирует его согласно проводимому им исследованию, однако данные дефиниции нельзя в полной мере применить для определения уровня регионального развития, они не соответствуют целям исследования автора данной статьи.

Автор является сторонником узкого подхода. В результате анализа литературы, он в рамках исследования определяет инновации как конечный продукт научно-исследовательской и практической деятельности, который значительно отличается от своих предшественников по своим свойствам, созданный с целью получения экономического, управленческого, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.

Библиография

- Allen J.A. (1966). Scientific innovation and industrial prosperity. – London, P. 31.
- Hugo Hollanders, Funda Celikel Esser. (2007) Measuring innovation efficiency. Amsterdam.
- Innovation Union Scoreboard: <http://ec.europa.eu>. [viewed on 23 February 2016].
- Research and development expenditure. The World Bank data site: <http://www.worldbank.org>. [viewed on 23 February 2016].
- Agarkov S.A., Kuznecova E.S., Grjaznova M.O. (2011) Innovacionnyj menedzhment i gosudarstvennaja innovacionnaja politika. – Izdatel'stvo "Akademija Estestvoznaniya". – Moskva.
- Agentstvo po innovacijam i razvitiju. Dostupen: <http://www.innoros.ru/publications/analytics/12/teorii-innovatsii-formirovanie-i-razvitie> [prosmotren 09.09.2015].
- Afonichkin A. I. (2007) Osnovy menedzhmenta. Sankt-Peterburg.
- Bazilevich V. D. (2006) Neortodaksal'na teorija J. A. Shumpetera // Istorija ekonomichnih uchen': 2 ch. – 3-e izdanie. Kiev, T. 2. S. 320. 575 s.
- Bartenev S. A. (1998) Istorija jekonomicheskikh uchenij v voprosah i otvetah. Uchebno-metodicheskoe posobie. Moskva.
- Beljaeva I. Innovacii v racionalizacii. (2006) Zhurnal "Upravlenie kompaniej" № 2. Moskva.

- Vasil'eva T. N. (1998) Stimulirovanie innovacionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii v uslovijah rynka. Moskva. 178 s.
- Vodachek L., Vodachkov O. (1989) Strategija upravlenija innovacijami. – Moskva: Jekonomika. –212s.
- Volyunkina N.V. (2006) Pravovaja sushhnost' termina “innovacija”. s. 13.
- Voronov N.A. (2005) Issledovanie terminologicheski-klassifikacionnogo aspekta innovacionnoj dejatel'nosti. Vestnik NNGU. Vypusk 1(7). Nizhnij Novgorod. Serija: Jekonomika i finansy. s. 285–295.
- Gromeko V. I. SShA: nauchno-tehnicheskij potencial.(1977) Moskva: Mysl'. S. 37.
- Zhukovskij I.V. (2012) Vlijanie innovacionnoj dejatel'nosti na konkurentosposobnost' jekonomiki strany (na primere Respubliki Belarus') / I.V. Zhukovskij // Chelovek, psihologija, jekonomika, pravo, upravlenie: problemy i perspektivy: materialy XV Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii aspirantov, magistrantov i studentov, g. Minsk, 16 maja 2012 g. / Minskij in-t upravlenija; pod red. kand. ped. nauk V.V. Gedranovich. – Minsk, 2012. – S. 11.
- Klimanova A. P. (2014) Rol' innovacij v obespechenii konkurentosposobnosti predpriyatij mashinostroenija // Molodoj uchenyj. № 3. S. 441–443.
- Krajuhin G.A., Sherbakova L.F. (1995) Innovacii, innovacionnye processy i metody ih regulirovanija: sushhnost' i sodержanie: Lekcija. Gos. inzh.-jekon. akad. 60 s.
- Mezenina N. S. (2012) Innovacija kak rezul'tat i process // Molodoj uchenyj. № 6. S. 189–191.
- Mjuller R.U. (2012) Sushhnost' i klassifikacija innovacij. Sankt-Peterburgskij nacional'nyj issledovatel'skij universitet informacionnyh tehnologij, mehaniki i optiki, Sankt-Peterburg.
- Prigozhin A.I. (1989) Novovvedenija: stimuly i prepjatstvija. M.: Politizdat.
- Terkina A.V. (2006) Innovacija kak socio-kul'turnyj fenomen. Moskva.
- Utkin Je.A., Morozova N.I., Morozova G.I. (1996) Innovacionnyj menedzhment. s. 10.
- Shishkina N.A. (2014) Ponjatie innovacionnogo proekta. Krasnojarsk.
- Shumpeter J. (1995) Kapitalizm, socializm, demokratija – Moskva: Jekonomika, 540 s.
- Shumpeter J. (1982) Teorija jekonomicheskogo razvitija. – Moskva: Progress, 455 s.
- Jakovec Ju.V. (1988) Nauchno-tehnicheskij progress (jekonomika i upravlenie). Moskva: Jekonomika.

The Concept of Innovation in Economic Science

Summary

The concept of “innovation” appeared in the XIX century, but it has been introduced as an economic category by Joseph Schumpeter in the early twentieth century. The definition proposed by J. Schumpeter is not exhaustive. Various researchers define the term differently, treating it as a system, a process, result, change, means (special tool) and so on. The purpose of research – to examine existing definitions of innovation and clarify the concept of innovation in the regional aspect. There are used two approaches to define the innovations: narrow, which defines innovation as the final product, and a wide approach, that extends the meaning of the concept of innovation and considers innovation as a process. The author is a supporter of a narrow approach and he presents his vision of the definition of innovation based on literature review.

Key words: innovation, methods of determination, innovation issues, innovation activity.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Страна, у которой на протяжении более двух столетий была потеряна государственность, на формирование и переход на рыночные отношения нужен был сильный фундамент для проведения социально-экономических процессов прогрессивным путем. Для достижения поставленной цели изучены и проанализированы те особенности, которые есть у Грузии как у посткоммунистического государства. За неимением опыта уродливая социалистическая система вызвала формирование псевдорыночно-экономических отношений в стране. Это поставило проблему коренного реформирования экономики на повестку дня. А здесь координирующую роль должно было исполнить государство безо всякого исторического опыта. Здесь главным был высокий уровень политического и экономического мышления. К этому Грузии оказалась не готова, и процесс реформации произошёл стихийно. Государство доверило развитие трансформационных процессов для формирования рыночным механизмам. Это ослабило роль государства как координатора. Здесь было главным неадекватное понимание тех сложных процессов протекающих в мире, которые встали перед суверенным государством. Хотя суверенное государство и может потерять важную часть традиционных функций, но в то же время оно приобретает новые эксклюзивные функции, в том числе и в социально-экономической сфере.

Предмет исследования: Предметом исследования являются особенности формирования посткоммунистического государства в Грузии.

Цель исследования: Целью исследования является главный определяющий фактор процесса формирования независимого государства в виде своей экономической безопасности.

Новизна: Результаты исследования и аналитические заключения дают пример того, как должно происходить формирование посткоммунистического суверенного государства, такого как Грузия, с точки зрения его перехода на рыночно-экономическую систему. Проведенные исследования и заключения дали возможность формирования отдельных рекомендаций, которые укрепят государство со стороны экономической безопасности. В частности: поставить цель создать программу устойчивого и безопасного развития Грузии; для реального вступления в Евросоюз в стране должны быть созданы реальные социально-экономические условия; в балансировании экономических интересов стран Европы и Азии максимально должна быть использована роль геоэкономического фактора Грузии; больше внимания должно

быть уделено активности реального сектора национальной экономики страны; в современных условиях в развитии будущего мира растет роль Грузии, Кавказа и Центральной Азии, что соответственно повышает безопасность от угроз и рисков. В таких процессах роль Грузии становится важной и она должна смочь не только способствовать выполнению функции моста для проведения разных интересов стран Европы и Азии, но и использовать выгодные условия развития национальной экономики.

Для выполнения такой трудной задачи нужно сильное государство и комплексная программа устойчивого и безопасного развития, сформированная на правильной концептуально-методологической базе согласованной со странами содружества.

Ключевые слова: посткоммунистическое государство, экономическая безопасность, устойчивое и безопасное развитие, макроэкономическая стабилизация, внешние и внутренние угрозы.

Введение

Современные тенденции развития мира создают предпосылки для многих сложных проблем. В этом отношении в особенно сложной ситуации оказались посткоммунистические страны. Неподготовленный переход с планируемой хозяйственности на рыночные отношения вызвал регрессию социально-экономических процессов. Они отстали в развитии не только в отношении передовых на сегодня стран, но и многие из них резко отстали даже от собственного уровня, имеющегося до проведения реформы.

В результате трансформационный кризис на постсоветском пространстве был более глубоким, чем в странах Центральной и Восточной Европы, и привел к тяжелым социально-экономическим последствиям.

В Грузии за прошедший период сформировалась квази рыночная экономическая система, которая и по форме и по содержанию является особенным историческо-экономическим типом, которая возникла и действует на основе отдельных элементов советского социализма, «дикого капитализма», смешанных экономических систем развитых стран и экономических систем развивающихся стран (Читанова, 1999). Это своеобразный конгломерат, а не органически интегрированная система.

Для того, чтобы объективно объяснить причины отставания в социально-экономическом развитии, целесообразно рассмотреть некоторые исторические обстоятельства. Грузия государство центрального Кавказа, у которой в течении 200 лет была утеряна государственность и после распада Советской империи приобрела полити-

ческую независимость, в последствии чего на повестке дня встала проблема фундаментальной реформы экономики. А в экономических реформах функцию объединяющегося звена, как правило, должно выполнять государство. Тем более, в процессе изменения социалистической хозяйственности, которая не имела историческую аналогию. Вместе с тем, весьма сложно искать и найти в арсенале прошлого исторического опыта соответствующие критерии для точного определения роли государства в современных условиях. И мировой опыт подсказывает, что можно брать пример с чужих, но адекватное место и функции государства в реальной ситуации и пространстве должны определяться с учетом исторического опыта страны. А для этого нужно было высокое политическое и экономическое мышление. Грузия не оказалась готовой к этому. Процесс реформирования осуществлялся спонтанно, государство развитие трансформационных процессов доверило формирующим рыночным механизмам («невидимой руке») с надеждой на то, что либерализация сама обеспечит создание рыночных отношений. Такой подход оказался неверным. Фатальную роль сыграла рекомендованная из вне «шоковая терапия». Не были учтены ни особенности социалистического хозяйства, ни стартовая база перехода. Имеется в виду то, что, с одной стороны, единство действующих жестких факторов, обусловленных требованиями глобализации, а с другой – эйфорическое положение населения страны, ложное понимание демократических ценностей, нигилистическое отношение к прошлому обусловили ослабление координирующей роли государства в трансформационных процессах. И это тогда, когда необходимо было ее укреплять.

Здесь роковую роль сыграло неадекватное понимание вставших перед суверенным государством сложностей в мировых политических процессах. Общеизвестно, что с 80-х годов XX в. в мире осуществляется неолиберальная модель глобализации, которая доминирующей важностью считает рыночные механизмы, ограничивает роль суверенного государства, которую она выполняла в конкретном политическо-географическом пространстве в течении тысячелетий.

Исходя из этого, по мнению части экспертов, в будущем роль суверенного государства в развитии стран постепенно будет ограничиваться и что в будущем неизбежно отстранение государства от экономики. Аргументом приводится то, что с расширением глобализации роль суверенного государства обесценилась, что она в будущем не будет иметь основных функций. Экономические рубежи государ-

ства сотрет транснациональный капитал. Принимается во внимание то, что Мировые финансовые рынки ежемесячно перекачивает от страны к стране более 3 триллионов долларов. Из них 70% это деньги, которые государства не могут контролировать (Тураев, 2002, 39).

Следует учитывать ту особенность, что суверенные государства стали отдельными элементами единой мировой системы. В таких условиях, естественно, происходит ограничение их исторической роли. Этому способствует усиление миграционных процессов населения в поиске лучших условий, что вызывает уязвимость целостности государства, как социального организма. В связи с этим надо принимать во внимание такие факторы, как транснациональное насилие, расширение воздействия транснационального феномена в сфере культуры, то, что большинство государств не могут собственным гражданам создать элементарные условия жизни. Все это логически приводит к политической напряженности, что в конечном итоге ослабляет роль государства.

Из вышеизложенного ясно, что идея вымирания суверенного государства в результате процесса углубления глобализации, опирается на довольно значительные аргументы.

Вместе с тем, в мире сформировалась и иная позиция, по которому перспективу вымирания национального государства считают менее реальной. В соответствии с этим положением, развитие глобальных процессов вовсе не означает потерю суверенитета (Тураев, 42).

На наш взгляд, это более приемлемое мнение, так как в процессе глобализации суверенное государство и в правду теряет определенную часть своих традиционных функций, но вместе с тем, приобретает новые эксклюзивные функции, в том числе в социально-экономической сфере. (Читанава, 2001).

Как должно произойти адаптивное изменение национальной социально-экономической системы с требованиями глобализации? Этот процесс во многих странах развивается болезненно. Тем более тогда, когда он рассматривается в контексте разработки мер защиты государственных интересов и национальной безопасности. Анализ общих макроэкономических показателей свидетельствует, что, **с одной стороны**, проблема падение уровня жизни и бедности стоит на предельно опасной грани. Образование и наука характеризуется низким уровнем развития, труд, как особенный фактор развития используется неэффективно. **С другой стороны**, для перехода на новую траекторию роста экономики были созданы такие благоприятные условия, как рыноч-

ный менталитет, доминирующее положение частного сектора, углубление интеграционных процессов, опыт сотрудничества с международными экономическими и финансовыми структурами и др. Несмотря на это, социально-экономическая политика государства в стране пока не может обеспечить целенаправленное ускорение трансформационных процессов. Страна отстала от уровня, имеющего до реформы. Так, например, в 1994 г. был произведен только 27,8% ВВП, 15% промышленного производства до периода реформ, сельскохозяйственное производство уменьшилось в 2 раза, капитальные вложения уменьшились на 97,2 процентных пункта (Читанава, 1997). Ситуация не улучшилась и в последующем периоде: По сравнению с 1990 г. производство ВВП составляло: в 2000г. – 38,1%, 2003 г. – 46,3%, 2007 г. – 65%, 2008 г. – 71,1% (Асатиани, 2010, 31), 2012 г. – 80%. Надо отметить, что к 2008 г. уровень производства ВВП до реформы были преодолены у России, Белоруссии, Казахстана, Туркменистана, Узбекистана, Таджикистана, Армении, Азербайджана. У Латвии, Литвы, Эстонии (Асатиани, 2010, 32).

Состояние экспорт-импорта в стране вызывает наибольшую тревогу. Доля импорта товаров на внутреннем рынке варьируется до 70–80%. Продовольственная безопасность зависит от внешних факторов – от импорта. Ясно просматривается в стране и опасный процесс деиндустриализации, которому способствовали разрушение материально-технической базы отрасли и распад кадрового потенциала.

ВВП на душу населения по положению 2014 г. составляет 3676 долларов США, что является низким показателем. Надо принять во внимание и то, что для стран-конкурентов, входящих в ЕС этот показатель не должен быть ниже 4900 евро.

Все вышесказанное свидетельствует, что государство не оказалось готовым, чтобы избавиться от негативного влияния внешних и внутренних факторов и создавшуюся ситуацию – возможность независимого развития страны – использовать в пользу национально-государственных интересов. Современные тенденции развития в стране объективно выдвигают необходимость рассмотрения проблемы экономической и экологической безопасности страны.

Следует отметить, что в научно-исследовательском институте социально-экономических и региональных проблем в 2003 г. была разработана концепция экономической безопасности и методологические рекомендации для разработки программы экономической безопасности.

Вышеуказанной концепцией экономической безопасности были определены основные особенности и тенденции экономического преобразования: **в сфере недвижимости** — плюрализм форм собственности, выдвижение собственности на знание, на информацию, на интеллектуальный потенциал; **в сфере механизмов развития** — преобразование менеджмента знаний, информации, творческих навыков ключевым фактором развития и эффективности; **в сфере стратегии развития** — осуществление стратегии стабильного и безопасного развития: в сфере мотивации деятельности — наряду с материальным мотивом при развитии выдвижение мотивов приобретения знаний, престижа в обществе, саморазвития; **в сфере структуры экономики** — предпочтительное развитие непромышленного назначения, виртуализация деятельности и мышления, развитие nano экономики; **в сфере ресурсов** — переход на предпочтительное использование возобновляемых Ресурсов, ослабление и постепенное преодоление абсолютной редкости ресурсов; **в сфере конкурентоспособности** — определение роли конкурентоспособности в сфере знаний, просвещения и технологий (Проблемы формирования и функционирования рыночной экономики в Грузии. Т. 7, Тбилиси, 2003).

В соответствии с концепцией главным национальным интересом страны является обеспечение навыков идентичности, самобытности Грузии, свободное и всестороннее развитие каждого гражданина, превращение Грузии в активного субъекта мировой экономики.

К сожалению, не смогли реализовать цели предусмотренные концепцией. Итоги экономического преобразования свидетельствуют, что страна отстала в социально-экономическом развитии. Таким образом, естественно, проблема экономической безопасности потребовала совершенно новый подход.

Вышеуказанные обстоятельства и особенности развития страны требуют объективное объяснение тенденций развития социально-экономической системы Грузии и новое определение адекватных принципов и направлений.

Основное содержание

Современное положение развития общества ставит перед суверенным государством много вызовов. Из общих концептуальных вопросов безопасности следует выделить экономическую и экологическую проблемы, обсуждению которых должна предшествовать анализ

сегодняшних тенденций и особенностей развития страны: Следует отметить, что, в экономике страны, как в объекте прямого воздействия глобализации, не удалось использование собственных потенциальных возможностей для развития на национальной почве. На первом этапе перехода на рыночные отношения (в период реформ) не были подобающе изучены и предусмотрены реальные тенденции экономических систем западных развитых стран. Вместе с тем, не была осмыслена особенность, что западная экономика опиралась и опирается на четко установленную философию индивидуализма. Поэтому утверждение основополагающих принципов предложенной модели перехода на рыночные отношения в посткоммунистическом пространстве прямо, без т.н. исторической паузы, столкнулась с большими препятствиями, что во многом определило безуспешность реформ и их разрушающий характер.

Известно, что переход на рыночную экономику требует проведения множества комплексных мероприятий, чтобы были достигнуты следующие конкретные цели:

Макроэкономическая стабилизация, либерализация цен, либерализация внешней торговли и обеспечение конвертирования национальной валюты по текущим операциям, реформа предприятий, в первую очередь, путем приватизации, создание сети социальной безопасности, основанной на страховании, формирование институционально-правовой структуры рыночной экономики (и в нем финансовой системы рынка) (Lipton, Sachs, 1990).

Следует отметить, что за 25 лет экономической трансформации из указанных целей более или менее достигнуты почти все. В то же время очевидно также, что созданная в Грузии система рыночной экономики, к сожалению, далекая от Западных и, в частности, европейских стандартов. И если страны Восточной Европы и Прибалтики так успешно провели экономические реформы, что сегодня являются членами ЕС, Грузия, к сожалению, входит в группу тех посткоммунистических стран-«аутсайдеров», которые вместо капитализма европейского типа создали т.н. посткоммунистический капитализм (Папава, 2002; Папава 2005а, 2006; Папава, Беридзе, 2005).

Поэтому сегодня стоит проблема повышения эффективности квази рыночной экономической системы. Комплексный анализ развития социально-экономической системы дает возможность, правильно сформировать основные направления повышения эффектив-

ности экономики. На наш взгляд, сегодня перед Грузией стоят задачи: **Политические**, включающие в себя укрепление роли социального и правового государства, социально-политические – ускорение формирования гражданского общества, формирование и эффективное функционирование национальной экономической системы, соответствующей социально-экономического – постиндустриального общества и психологического организационного, из чего следует усиление человеческого фактора и, что главное, обеспечение безопасности человека.

Следует отметить, что уровень социально-экономического развития непосредственно определяет экономическую безопасность страны. Главным фактором безопасности является эффективная экономика. Более конкретно, абсолютный объем ВВП и высокие темпы ее роста. В связи с этим интересно нижеследующая таблица 1, где указаны данные ВВП и ее роста на душу населения.

Таблица 1.*

Динамика реального ВВП Грузии

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (10 мес.)
темп роста (в %)	9,40	12,60	2,40	-3,70	6,20	7,20	6,40	3,40	4,60	2,80
ВВП на душу населения (В \$ США)	1763,5	2314,6	2921,1	2455,2	2623	3230,7	3523,4	3599,6	3676,2	–

Источник: *www.geostat.ge*

Из таблицы видно, что темп роста ВВП страны в 2006–2014 гг. характеризуется неустойчивостью. Самый высокий темп роста зафиксирован в 2007 г. – 12,6%. В 2008 г. составил 2,4%. А в 2009 г. составил минус 3,7%, что было вызвано условиями, созданными из за российской агрессии. В 2010 г. рост составил 6,2%. Это позитивное явление было вызвано большой поддержкой мирового сообщества – Грузия получила помощь примерно в 4,5 млрд. долларов США, в том числе 3 млрд. в виде кредита. В 2012–2014 гг. уже на виду тенденция снижения, что было вызвано ситуацией, созданной после российской агрессии. В 2012–2014 гг. было зафиксировано снижение ВВП. По данным 10 месяцев 2015 г. темп роста значительно упал по сравнению с предыдущим годом и составил 2,8%. Как выше было указано, объем ВВП в 2012 г. составлял только 80% уровня до реформы (1990г.).

Каков показатель роста объема ВВП на душу населения? В 2010 г. этот показатель по сравнению с 2016 г. возрос на 148%. А в 2014 г. — на 208% и составил 3676,2 долларов США. Несмотря на некоторый рост этого макроэкономического показателя, он является низким и значительно отстает от аналогичных показателей посткоммунистических стран Восточной Европы. Так, например, в Латвии рост ВВП в 2006 г. по сравнению с прошлым годом составил 111,9%, а на душу населения — 112,5%. В 2007 г. соответственно, 111,2% и 111,8%, а в 2011 г. — 105,5% (<http://www.csb.gov.lv/en>). Если мы возьмем данные ВВП на душу населения 2009 и 2010 гг., увидим, что в Латвии оно составило 5802 и 5688 долларов США (по данным того же источника). Это превышает аналогичные показатели Грузии соответственно в 2,36 и в 2,16 раза.

Из этих данных ясно, что макроэкономические показатели Латвии в 2 раза и больше превышали экономические параметры Грузии. Это свидетельствовало стабильность социально-экономического развития и экономической безопасности этой страны.

Интересно посмотреть какого динамика реальной ВВП стран бывшего СССР. С высоты двух прошедших десятилетий стало ясным, что например, бывшие советские государства стремились к независимости, «национальной» приватизации, но не имели представления о тех социально-экономических проблемах, с которыми им предстояло столкнуться. В ряде стран кризис оказался слишком глубоким. Как известно, даже сегодня не достигли уровня ВВП предкризисного периода. (см. табл. 2).

Таблица 2.

**Динамика реального ВВП стран бывшего СССР, 1990–2008 г.
(1990 г. =100%)**

1994	1998	2003	2007	2008*	
1	2	3	4	5	6
Азербайджан	47,5	48,9	73,6	162,6	192,8
Армения	49,4	62,0	96,1	156,0	171,6
Беларусь	72,9	80,2	103,3	142,5	152,7
Грузия	27,5	35,5	45,7	65,2	71,1
Казахстан	66,9	61,5	94,5	136,4	143,3
Киргизия	55,4	62,7	77,2	92,0	98,4
Латвия	57,6	66,4	91,7	135,9	140,9
Литва	56,1	69,6	89,8	121,8	129,7

1	2	3	4	5	6
Молдова	40,7	35,8	43,1	54,3	58,2
Россия	64,7	57,5	79,4	105,2	112,3
Таджикистан	43,4	33,9	50,5	129,4	138,5
Туркмения	67,2	55,0	124,1	199,2	218,1
Узбекистан	81,8	88,1	107,7	145,8	157,5
Украина	54,7	41,1	54,6	72,2	76,3
Эстония	67,2	86,5	118,0	167,6	172,7

Источник: Всемирный банк; МВФ; органы национальной статистики.

Стабильное развитие экономики Грузии требует улучшение инвестиционной политики и активизацию государственного подхода к проблеме экономической безопасности.

Основополагающие принципы стратегии экономической безопасности Грузии

Такая малочисленная страна, как Грузия, значительно зависит от многих внешних и внутренних факторов. Потому стране нужна новая экономическая политика, которая основана на единство таких факторов, как рыночное саморегулирование и государственное регулирование экономики; максимизация прибыли и распределение выручки по принципам социальной справедливости; экономическая свобода и институт социального партнерства; открытая экономика и защита интересов отечественного производства (Читанава, 2012).

Экономическая безопасность Грузии выражает способность независимости национальной экономической системы, самобытности, стабильного развития, превенции, избегания или сведения к минимуму внутренних и внешних угроз. Обеспечение этого постоянная и важная обязанность государства.

Принципы экономической безопасности содержат множество требований. Это: Учет исторических задач и угроз в области развития, определение долгосрочных стратегических целей и интересов, совместимость с национальной и международной безопасностью и др.

Под национальными интересами Грузии подразумеваются национальные интересы в области экономики. К этому относятся благосостояние населения и улучшение качества жизни, способ функционирования экономики в расширенном режиме воспроизведения, сохранение единого экономического пространства, достижение вы-

сокого уровня социально-экономической эффективности. Обеспечение конкурентоспособности страны, превращение Грузии в активного субъекта Международной экономики и переход на траекторию стабильного и безопасного развития экономики.

Грузия, как и любая страна, имеет свою стратегическую цель, которая включает в себя сохранение территориальной целостности, укрепление независимости государства, создание и укрепление гражданского общества, обеспечение саморазвития каждого человека и нации основываясь на высокий уровень и качество жизни.

В условиях глобализации каждая страна стоит перед историческими вызовами. Главное избежать основные негативные последствия глобализации. На современном этапе развития, когда страна запускает мировые интеграционные процессы, стали очевидными внутренние и внешние угрозы. Для Грузии из внутренних угроз надо выделить отсталость интеллектуального, образовательного и инновационного потенциала, углубление социальной дифференциации и высокие уровни бедности, безработица, нестабильность энергетического обеспечения страны, низкая инновационная и инвестиционная активность, низкий уровень финансовой безопасности, большой внешний долг, слабость и незащищенность национальной валюты в результате из-за отсутствия конкурентоспособной и привлекательной экономики, низкий уровень социально-экономического развития регионов страны и др.

Из внешних угроз важные – слабое участие страны в международной экономике, в распределении мирового дохода, низкая привлекательность и конкурентоспособность экономики страны на международном рынке, миграция рабочей силы и интеллектуального потенциала, отток капитала, технологическая, менеджментная и институциональная несовместимость с требованиями международных рынков, освоение внутреннего рынка Грузии иностранными фирмами по многим видам продукции широкого потребления, в том числе, сильная зависимость страны на импорт пищевой продукции и энергии.

Превенция этих угроз приоритетный вопрос государственной политики страны как в текущем, так и в долгосрочном периодах. Ясно из анализа, что социально-экономическая отсталость страны очевидна. Созданы источники напряжения и диспропорции, активизированы факторы кризиса, что уменьшает иммунную систему экономической устойчивости. Создан разнообразный спектр внутренних и внешних угроз безопасности страны. Известно, что комплексное управление

экономической безопасности основано на систему показателей, которое одновременно предусматривает предельные индикаторы функциональной безопасности экономики и экономической безопасности.

Индикаторы экономической безопасности определяют необходимость перехода страны на траекторию стабильного и безопасного развития. Эти цифры показывают угрозы экономической безопасности, что в условиях обострения качества угроз может стать серьезной угрозой для социально-экономического развития и народного благополучия. Для избежания этого необходимо принимать превентивные меры.

Индикаторы безопасности разнообразны. Мы считаем, что некоторые из них не следует забывать.

Из основополагающих принципов стабильного и безопасного развития Грузии важнейшая интеллектуальная безопасность. Она многогранная. Это: внедрение технологических инноваций, определение долгосрочной стратегии саморазвития экономики. Иновационное развитие подразумевает закрепление наиболее общих и важнейших результатов общего баланса — знаний, политической, социальной, экономической и экологической балансов.

Прогресс и успехи Грузии зависят от разработки и осуществления глобальной экономической концептуальной инновации. Важный тот фактор, что в условиях традиционной экономики главным являлось производство товара путем основного капитала, а в условиях глобальной экономики главное производство знаний с использованием человеческого капитала, человеческим производством и расширенным воспроизводством. Исходя из этого. Можно заключить, что главными стратегическими приоритетами стабильного и безопасного развития Грузии являются: Достижение интеллектуальной безопасности, реализация важнейших концептуальных инноваций, в ближайшем десятилетии достижение обязательных пороговых величин, необходимых для стабильного развития просвещения и науки, установление экономики знаний и др.

Из индикаторов социально-экономической безопасности одним из важнейших является демографическая безопасность Грузии. В течении последних десятилетий положение резко ухудшилось. Очевидно резкое снижение абсолютного количества населения и темпов роста. Вместе с тем снижается доля Грузии на южном Кавказе и в мировом населении (см. таблицу 3).

Численность населения Грузии

Основные демографические показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения на 1 января (тыс. чел.)	4 401.3	4 394.7	4 382.1	4 385.4	4 436.4	4 469.2	4 497.6	4 483.8	4 490.5	3 729.5
среди них:										
в городе (тыс. чел.)	2 310.4	2 308.9	2 303.8	2 309.1	2 350.5	2 371.3	2 391.7	2 410.8	2 410.8	2 140.4
в селах (тыс. чел.)	2 090.9	2 085.8	2 078.3	2 076.3	2 085.9	2 097.9	2 105.9	2 073.0	2 078.8	1 589.1
Численность рожденных живым	47 795	49 287	56 565	63 377	62 585	58 014	57 031	57 878	60 635	
Численность умерших	42 255	41 178	43 011	46 625	47 864	49 818	49 348	48 553	49 087	
Вероятная продолжительность жизни при рождении	74.3	75.1	74.2	73.6	74.4	74.5	74.7	75.2	72.9	
Рождаемость (на тыс. чел.)	10.9	11.2	12.9	14.4	14.1	12.9	12.7	12.9	16.3	
Смертность (на тыс. чел.)	9.6	9.4	9.8	10.6	10.7	11.1	11.0	10.8	13.2	
Природный рост (на тыс. чел.)	1.3	1.8	3.1	3.8	3.3	1.8	1.7	2.1	3.1	

Источник: www.geostat.ge

Из таблицы видно, что население Грузии в 2006 г. составляло 4,4 млн. человек. Ее динамика тенденцией роста не выделяется. Если сравним с 1989 г., оно составляло 5,4 млн. человек, а по переписи 2015 г. составило 3,7 млн. человек, т. е. за 26 лет население страны уменьшилось на 1,7 млн. человек, что представляет высокую угрозу для малочисленной страны.

Надо отметить, что за 1975–2000 гг. население Армении выросло от 2,8 млн. До 3,8 млн, т.е. на 36%. А население Азербайджана – от 5,7 млн. До 8,7 млн, т.е. на 53%, а Грузии уменьшилось (Geostat.ge).

Интересно, на наш взгляд, динамика аналогичных показателей в такой стране Восточной Европы, как Латвия (см. диаграмму 1).

Как видно по диаграмме, население Латвии после распада Советского Союза уменьшилось на 18%. На сегодняшний день нация стоит перед опасностью демографической катастрофы. После вступления в ЕС из Латвии эмигрировало в разные страны Европы 69 тыс. человек. Как отмечает латвийский экономист Раита Карните, происходит процесс депопуляции страны. По ее же мнению, в течении последних 25 лет население Латвии в абсолютных данных уменьшилось от 2,7 млн. Человек до 1,9 млн (Раита Карните). Из вышесказанного очевидно, что обе страны – Грузия и Латвия, уже стоят перед опасностью стабильного развития, что рано или поздно вызовет использование труда «гастарбайтеров» (беженцев).

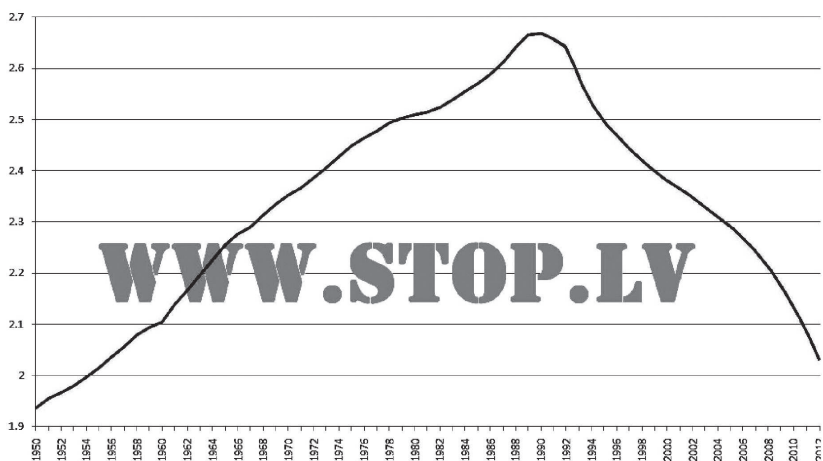


Диаграмма 1. Население Латвии

Источник: www.stop.lv

Для посткоммунистических стран одним из главных индикаторов экономической безопасности страны является сокращение бедности, что является и определяющим показателем уровня жизни. Бедность одна из острейших проблем современной Грузии. Борьба с ним основная цель также и человечества. Из проживающих в Мире 7,3 млрд. человек 2,8 млрд. на существование тратят в день меньше 2 долларов. А 1,2 млрд. – меньше 1 доллара. Из 1000 малолетних детей 6 не

доживают до одного года, а 8 — до 8 лет, из них 9 мальчиков и 14 девочек не могут начать учиться в начальной школе (Читанова, 2003). Уровень бедности особенно низкий в развивающихся странах. Однако, в этом отношении и в Грузии не лучшее положение (см. таблицу 3).

Таблица 4.*

Показатели уровня бедности в Грузии (2007–2014 гг.)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
доля населения, живущего ниже черты бедности (регистрированная бедность) (%)	6.4	8.4	9.9	9.7	9.2	9.7	9.7	11.6

Источник: *Агентство социальных услуг.*

Из таблицы видно, что динамика населения живущего ниже черты бедности характеризуется повышенной тенденцией. Если этот показатель в 2007 г. составлял 6,4%, в 2010 г. — 9,7%, к 2014 г. достиг 11,6%, т.е. повысился на 2,4 процентных пунктов. Такая тенденция создает серьезную угрозу благосостоянию населения Грузии.

Представление об уровне бедности дает анализ семейного дохода (см. таблицу 4).

Таблица 5.*

Распределение среднемесячного объема домашних хозяйств Грузии по доходам 2003–2013 гг. (% от общего числа)

Доходы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
До 500 л.	85.6	83.6	81.1	77.0	73.1	63.3	31.4	55.8	52.3	45.5	37.3
От 500 до 1000 л.	11.5	13.4	15.2	17.7	20.1	25.0	25.2	27.1	27.9	30.6	33.5
От 1000 до 1500 л.	1.8	1.9	2.3	3.1	4.1	8.0	8.0	9.4	10.6	12.8	15.3
Свыше 1500 л.	1.1	1.1	1.5	2.1	2.7	5.4	5.4	7.7	9.2	11.0	13.9

Источник: *Таблица составлена на основе данных Национального бюро статистики Грузии.*

Как видно, неравенство доходов населения снижается, что является положительной тенденцией. Если в 2003 г. доход выше 1500 л. (680\$) было только у 1,1% населения, в 2013 г. этот показатель вырос до 13,9%. Тот факт, что доход 80% населения не превышал 500 л., чет-

ко указывает на низкий уровень жизни населения до 2005 г., а в последующих годах наблюдается тенденция резкого сокращения дифференциации доходов.

Интересные показатели по индексу Джини в Грузии (см. таблицу 5).

Таблица 6.*

Коэффициенты Джини

	По валовым доходам ¹	По валовым денежным доходам ²	По валовым средствам ³	По расхо- дам потре- бления ⁴	По общим денежным затратам ⁵	По общим расходам ⁶
2006	0,45	0,53	0,47	0,40	0,47	0,42
2007	0,46	0,53	0,47	0,41	0,48	0,43
2008	0,45	0,53	0,47	0,41	0,49	0,44
2009	0,46	0,53	0,48	0,42	0,49	0,44
2010	0,46	0,52	0,48	0,43	0,50	0,46
2011	0,46	0,52	0,48	0,42	0,50	0,46
2012	0,43	0,49	0,46	0,41	0,49	0,45
2013	0,42	0,46	0,43	0,40	0,47	0,44
2014	0,41	0,46	0,43	0,40	0,48	0,45

Источник: *www.Geostat.ge*

Из таблицы (6) видно, что самый высокий показатель индекса Джини по валовым доходам в 2007–2011 гг. был – 0,46, а средний индекс составил 0,44, т.е. в 2006–2014 гг. его показатель уменьшился на 7%.

Если просмотрим статистические данные в ранние годы, его показатель самым высоким был в 2003 г. – 0,88 (статистический сборник Грузии «Глобализация и статистика», 2014). Это указывало на высокий уровень дифференциации доходов населения и в населении доходы были распределены неравномерно и высокие доходы получала малая часть. В последние 11 лет индекс Джини уменьшился на 55,5%, тем не менее, по-прежнему высокий.

Интересно сравнить индекс Джини с соответствующими показателями Российской Федерации. В России индекс выглядит так – 1991 г. – 0,26, 1997 г. – 0,37, 2001 г. – 0,40, 2009–2012 – 0,42 (www.cia.sov/library...). Из этого понятно, что тенденция в обеих странах почти одинаковая. А это указывает на то, что в Грузии и в России пока еще высоким является уровень неравномерности доходов населения.

Следует отметить и то, что переход на рыночную экономику во многих посткоммунистических странах распределение доходов сделал слишком неравномерным. Привилегированная часть населения получает высокие доходы, а большая часть общества является бедным.

Одним из показателей структуры доходов населения Грузии представляет население, живущее ниже уровня бедности. Из данных таблицы 6 становится очевидным, что удельный вес населения получателя пособия в течении последних 8 лет имеет тенденцию повышения.

Таблица 7.

Население, живущее ниже черты бедности (тыс. чел.)

	2007	2008	2009	2010	2012	2014
Население, получающее пособие*	279,5	368,4	436,3	430,6	435,9	432,5
Средняя доля годового населения (%)*	6,4	8,4	9,9	9,7	9,7	11,6

Источник: Агентство социальных услуг.

Если в 2007 г. ее удельный вес составлял 6,4%, в 2014 г он составил 11,6%, т.е. количество населения, получающего пособие, возросло на 153 тыс. человек, т.е. на 54,7%. Эта очень опасная тенденция, которая требует надлежащую оценку и проведение эффективных мер.

Из индикаторов экономической безопасности страны надо отметить динамику относительных показателей бедности в 2004–2014 гг. (см. таблицу № 7).

Таблица 8.

Относительные показатели бедности (%)

		2004			2005		
		1	2	3	1	2	3
		город	село	Грузия			
I	Доля населения ниже 60% медиального расхода	23,0	26,2	24,6	22,1	26,0	24,1
II	Доля населения ниже 40% медиального расхода	8,9	12,8	10,9	8,8	11,3	10,1

Продолжение таблицы 8

		2006			2007			2008		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3
I		22,8	23,7	23,3	17,9	24,9	21,3	18,0	26,2	22,1
II		8,1	10,7	9,4	6,5	12,1	9,2	7,0	11,9	9,5

Продолжение таблицы 8

	2009			2010			2011		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
I	17,6	24,3	21,0	18,6	26,7	22,7	18,8	26,9	23,0
II	7,3	10,2	8,8	8,0	11,9	10,0	7,8	12,9	10,4
	2012			2013			2014		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
I	7,5	27,0	22,4	15,4	27,1	21,4	15,1	27,4	21,4
II	6,7	11,7	9,3	6,0	10,7	8,4	5,2	10,7	8,0

Источник: *www.Geostat.ge*

Из данных таблицы очевидно, что относительные показатели бедности в Грузии имеют характер высокой стабильности. Так, доля населения ниже 60% медиального расхода за последние 11 лет снизилась только на 3,2 процентных пунктов, а доля населения ниже 40% — на 2,8 процентных пунктов. Важна динамика этих показателей по городам и селам. Доля населения ниже 60% медиального расхода по населению города из 23% в 2004 г. к 2014 г. уменьшилась на 15,1%, что можно считать положительной тенденцией. Но тот же показатель по населению села соответственно с 26,2% возросла до 27,4%, что явно свидетельствует о росте бедности сельского населения. Из вышесказанного очевидно, что такие процессы указывают на уровень жизни грузинского населения ниже среднего. Здесь очевидно и то, что уровень жизни сельского населения на много ниже городского, что является одним из причин внутренней и внешней миграции в стране. Для предотвращения этой опасности экономическая политика государства должна быть направлена наряду с экономическим и стабильным развитием страны на улучшение бизнес-среды, создание новых рабочих мест и на рост уровня доходов населения.

Одним из болезненных вызовов экономической безопасности можно считать проблему валютной безопасности Грузии. Процесс обесценивания национальной валюты — лари в стране начинается со II половины 2014 г. Причиной этого можно считать укрепление доллара США. Надо отметить, что из-за высокого уровня долларизации экономики, этот процесс более или менее остро отразился на страны с развивающимися рынками (emerging markets) (Roubini N., 2015). Естественно, что исключением не могла стать и Грузия. Одним из главных источников сохранения обменного курса национальной валюты является расходы международных резервов. Но есть факторы и

по сильнее, такие, как рост экономического развития страны, ее экспортного потенциала и инвестиционной привлекательности. Без всего этого запасы не являются неисчерпаемыми и проблемы в конечном счете этим не будут решены.

Для долгосрочного решения проблемы важно именно развитие экономики. В Грузии национальная валюта привязана к доллару США. До конца 2014 г. процесс сохранения курса происходил без существенных колебаний, но в 2015 г. и в начале 2016 г. этот процесс стал необратим. Например, по данным мая 2015 г., официальный обменный курс доллара США составил 2,330 лари, а 31 января 2016 г. – 2,5000 лари, т.е. в течении 8 месяцев лари по отношению к доллару обесценился на 7,3%. Примечательным является и тот факт, что это уже стало предвзятым и необратимым. Этот курс за последние 18 лет (с 1998 г.) является историческим максимумом. Однако, за этот период национальная валюта прошла много этапов как укрепления, так и обесценивания. Первое резкое обесценивание лари произошло из-за трудностей, связанных с дефолтом в российской экономике. А с 2003 г. по лето 2008 г. национальная валюта стабильно укреплялась, что в основном было связано со значительным ростом объема иностранных инвестиций, внешних долгов, денежных переводов и международных грантов. Эти факторы способствовали притоку долларов, а в итоге – курс лари укрепился (Ангуридзе, Догонадзе, Чарая, 2015).

На такую девальвацию национальной валюты действуют множество факторов. Это местные, международные и субъективные факторы. Именно под воздействием этих факторов произошла максимизация девальвации лари, а на сегодня не намечается перспектива ее укрепления. Однако, надо отметить, что, не смотря на такую девальвацию национальной валюты, в Грузии не было валютного кризиса. Оно через каждые 3 месяца колебалось в пределах 17–18%, а кризис начинается тогда, когда валюта за один квартал обесценивается на 25% и больше и к этому добавляется значительное уменьшение валютных резервов (Frankel and Rose, 1996; Shmikova, 2004).

Несмотря на не кризисное состояние, проблема безопасности национальной валюты является актуальной. Можно сказать, что она находится на критическом пределе. Поэтому, на наш взгляд, надо уделить больше внимания поддержке национального производства и активизации реального сектора экономики, что приведет к увеличению спроса на местную валюту и уменьшит чувствительность к внешним шокам.

Выводы

После восстановления государственной независимости в Грузии начался сложнейший процесс перехода к рынку. Несмотря на то что с тех пор прошло 25 лет, в стране сохраняется тяжелое политическое и социально-экономическое положение. Для достижения экономической безопасности требуются долгосрочный период и значительные усилия со стороны государства. Целесообразно разработать сценарии социально-экономического развития страны.

Особенно важна роль Гео-экономических факторов Грузии для сбалансирования экономических интересов европейских и азиатских стран. Она на самом деле формируется, как буферная область, которая может внести эксклюзивный вклад в отношении цивилизаций.

Для обеспечения безопасности Грузии:

1. Одним из главных приоритетов стратегии государство должно считать улучшение коэффициента Джини. Ее показатели в ближайшие годы должны сократиться от 0,41 хотя до 0,35. Это снизит и относительную черту бедности. Резкая дифференциация доходов и расходов населения обусловлена существованием действующей системой экономической модели.
2. Для улучшения этого необходимо проведение государством эффективной социально-экономической политики, что является предпосылкой для уменьшения дифференциации доходов населения и повышения уровня жизни как для городского, так и для сельского населения.
3. Важным является уделить большое внимание поддержке местного производства и активизации реального сектора экономики, что приведет к увеличению спроса на местную валюту и уменьшит чувствительность к внешним шокам.
4. Финансовая политика страны должна относиться с осторожностью к увеличению внешних долгов, что приведет к адекватному росту внутреннего долга. С этой точки зрения должна быть пересмотрена долговая политика, поскольку высокий спрос на национальную валюту с ее стороны подталкивает национальный банк предоставлять коммерческие банкам дополнительную массу национальной валюты, что в свою очередь, будет способствовать девальвации национальной валюты.

5. Целесообразным является разработка Гео-экономической доктрины Грузии, обеспечение повышения доли Грузии в мировых доходах, укрепление позиций в кавказском экономическом пространстве. Углубление интеграции в международном экономическом, финансовом, информационном, технологическом пространстве. Для решения таких сложных задач необходимо крепкое государство и, сформированная на концептуальной и методологической базе комплексная программа стабильного и безопасного развития.
6. Развитие страны должно происходить с точки зрения ключевых факторов мирового прогресса. Важно и то обстоятельство, что возрастает роль Грузии, Кавказа и Центральной Азии в будущем развитии мира. Таким образом, для успешного развития экономики возрастают угрозы и риски безопасности. Грузия должна иметь возможность вместе с реализацией функции моста для разнообразных интересов европейских и азиатских стран последовательное использование благоприятных условий для развития национальной экономики.

Библиография

- Aasatiani R. (2010) Globalisation: economical theory and Georgia, Tbilisi. (In Georgian)
- Angurudze O. Charaia V., Dogonadze I. (2015) Security problems and Modern Challenges of the Georgian National Currency. Tbilisi.
- Grigoriev L., Kondratiev C., Salixov M. Trudnii vixod iz transformacionnogo krizisa (sluchai Gruzii). Jurnal of "Voprosi ekonomiki", N 10, 2008. (In Russian)
- Maglakelidze T. (2002) Economic security. Tbilisi. (In Georgian)
- Papava V. (2002) Post-communist political economy of capitalism and Georgian economy. Tbilisi. (In Georgian)
- Papava V. (2005). Necro-economics: The political economy of post-communist capitalism (lessons from Georgia). New-york, Universe.
- Papava V., Beridze T. (2005). Ocherki politicheskoi ekonomii postkommunisticheskogo kapitalizma (opit gruzii) Moskva, (Delo I Servis). (In Russian)
- Chitanava N. (2012) Metomorfozi I perspektivi Gruzinskoj ekonomiki. Tbilisi. (In Georgian)
- Chitanava N. (1999) Socialno-ekonomicheskie problemi perexodiashego perioda. II chast. Tbilisi. (In Georgian)
- Chitanava N. (1997) Socialno-ekonomicheskie problemi perexodiashego perioda. I chast. Tbilisi. (In Georgian)

- Turaev V. "Globalnie vizovi chelovechestvu". Moscwa. (In Russian)
- TarxniShvili Levan, Gruzia: put k demokratii? Center for Social and Economic Research. Varshava, iun 1997 god.
- Problemi formirovania I funkcionirovania rinochnoi ekonomiki Gruzii (2003). Sbornik nauchnix trudov, Tom VII, Tbilisi. (In Georgia)
- Mejdunarodnaia nauchnaia konferencia "Globalizacia I statistika". (2014). Tbilisi. (In Georgia)
- Chitanava N. (2009) K voprosu formirovania ustoichivogo I bezopasnogo razvitia nacionalnoi ekonomiki. Trudi akademii ekonomicheskix nauk Gruzii. Tom VII. Tbilisi. (In Georgian)
- Chitanava N. (2003) Koncefcia ekonomicheskoi bezobasnosti – osnova formirovania ekonomicheskoi ideologii nacionalnogo gosudarstva. Trudi Instituta Ekonomiki. Tom VII, Tbilisi. (In Georgian)
- Chitanava N. (2001) Socialno-ekonomicheskie problemi perexodiashego perioda. III Chast. Tbilisi. (In Georgian)
- Chaduri N. (2009) Ekonomicheskie opasnosti posle voennogo perioda. Jurnal "Ekonomist", № 4. (In Georgian)
- Roubini N (2015) The Dollar joins the currency wars. project syndicate, 05.01.
- Frankel J. and Rose A., (1996) currency crashes in emerging markets: An empirical treatment. Journal of international economics, vol. 41, N 3/4.
- Lipton D, Sachs J. (1990) Greeting a market economy in eastern Europe: the case of Poland. Brookings papers on economic activity, N 1.
- Papava V. (2006) Economic transition to European on post-communist capitalism? EACES working papers, No. 1, March, <http://www.eaces.net/news/wp-1-06.pds>.
- <http://www.csb.gov.lv/en>.
- Paita Karnite freecity.lv.
- <http://bizzone.infolarticles/13441447059.php>
- www.cio.gov/library.
- Vsemirni bank; MBF.
- www.Geostat.ge

Special Aspect of Formation of the Post-Communist State and Economic Security in Georgia

Summary

Special aspects of Formation of the post-Communist State and economic security in Georgia is the topic of our research. The aim of the present work is spotlighting the main defining factor of the process of formation of the independent states – its economic security. Our country, which was deprived of its statehood during more than two centuries, needed a strong basis for its formation, for shifting to the market relations and leading the social-economic processes by the road of progress. For fulfilling the above mentioned aim, the peculiarities of

Georgia, as a post-communist state are studied and analyzed. The lack of experience and invalid socialist system caused the development of the quasi market relations. All this placed on the agenda the problem of radical reform and the coordinative part was to be played by the state, without any historical experience. The high political and economic cognition was of a paramount importance. Georgia did not appear ready for this and the process of reformation took a spontaneous form.

Our State left the development of the transformational processes to the forming market mechanisms. It weakened the coordinative role of the State. The main thing was an inadequate understanding of the complexity of current world processes facing the sovereign state. A sovereign State may lose a part of the traditional functions, but at the same time it can gain new exclusive functions and among them in the social and economic sphere, as well.

The results and analytical conclusion of the research enable us to understand the mechanisms of the transition to the market economy system of the post-Soviet sovereign State like Georgia. On the basis of the conducted research we can make a recommendation how to strengthen the economic security of the State. Namely, it will be expedient to elaborate sustainable and secure program of development of Georgia by the prospective period; We have to establish real socio-economic conditions for integration of Georgia into the European Union; The role of the geo-economic factor of Georgia must be used in full in achieving the balance between the European and Asian countries; More attention must be given to the activation of real sector of the country's national economy; In the modern period the part of Georgia, Caucasus and Central Asia is becoming more important in the development of the world and this consequently causes threats and risks for security. The role of Georgia increases and it has to acquire the function of a bridge for the versatile interests of European and Asian countries and at the same time use the beneficial conditions of the development of the national economy. In order to fulfill the tasks of such complexity we need a State and adequate conceptual-methodological basis for formation of the complex program for sustainable and secure development being coordinated with the countries of the commonwealth.

Key words: Post Communist State, Economic Security, Sustainable and Safe Development, Macroeconomic Stability, Outer and Inner Threats.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Фундаментальные изменения, происходящие в мировой экономике, усугубленные геополитическим кризисом и санкционной политикой ведущих держав, вносят свои коррективы в экономическую политику Казахстана. В современном мире неотъемлемым условием нормального функционирования смешанной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государства. Характер этого взаимодействия, методы и конкретные формы могут существенно различаться в зависимости от зрелости и национальных особенностей рыночных отношений. При этом государство никогда не бывает свободным от выполнения своих социально ответственных функций, связанных с общенациональными интересами, а бизнес, в свою очередь, всегда остается источником и мотором развития и приращения общественного богатства.

В последние десятилетия в экономике ряда развитых и развивающихся стран активно складывается совершенно особое качество взаимодействия бизнеса и государства, называемое государственно-частным партнерством. Мировая практика, показывает, что одним из альтернативных инструментов обеспечения необходимой финансовой базы для создания, модернизации, содержания и эксплуатации объектов, в условиях ограниченности государственных ресурсов, является механизм государственно-частного партнерства (далее ГЧП).

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, Казахстан, концепции, матрица государственно-частного партнерства, сектор экономики Казахстана.

При использовании механизма ГЧП появляется возможность повышения эффективности взаимовыгодного сотрудничества государства и частного сектора, повышения качества предоставляемых услуг, ускоренной модернизации инфраструктуры, необходимой для диверсификации экономики. При разработке и реализации современных стратегий инновационного развития в развитых странах Запада важное значение отводится созданию организационно-правовых предпосылок для формирования партнерств, объединяющих в различных комбинациях частнопромышленные компании, университеты, правительственные ведомства и независимые научно-исследовательские лаборатории для совместного достижения конкретных

научно-технологических результатов. В последние годы в развивающихся странах вложения частного сектора в инфраструктуру постоянно увеличиваются — участие бизнеса в совместных с государством инфраструктурных проектах приносит неплохие результаты, к примеру, способствует внедрению новых технологий, снижает бюджетную нагрузку, усиливает контроль за четкостью выполнения проектов.

Однако, несмотря на признание этой формы сотрудничества в зарубежных странах одним из важнейших инструментов повышения национальной (и региональной) конкурентоспособности, внедрение механизмов государственно-частного партнерства в казахстанскую практику идет крайне медленно. Нерешенность целого ряда методологических вопросов перехода к партнерским отношениям государства и бизнеса, отсутствие должного опыта такого партнерства, неразвитость законодательной и нормативной базы на всех уровнях, бюрократические препоны сдерживают внедрение государственно-частного партнерства в Казахстане, что обуславливает актуальность исследования данной проблематики.

Законодательная основа применения механизма ГЧП в Казахстане была заложена в 1991 году в части урегулирования взаимоотношений, возникающих по договорам концессий. Государственно-частное партнерство рассматривалось в основном как элемент управления государственными активами. Основными нормативными правовыми актами, регулирующими данные взаимоотношения, были Гражданский кодекс Республики Казахстан от 27 декабря 1994 года, законы Республики Казахстан от 23 декабря 1995 года «О приватизации», от 13 мая 2003 года «Об акционерных обществах», от 21 июля 2007 года «О государственных закупках».

Первая правовая основа, регулирующая государственно-частное партнерство в Казахстане, предлагала инвесторам единственный инструмент — концессию. С этой целью, 23 декабря 1991 года был принят Первый Закон Республики Казахстан «О концессиях», который утратил силу в 1993 году. Он регулировал организационные, экономические и правовые условия предоставления объектов в концессию только иностранным инвесторам на территории Республики Казахстан.

Концессия в первоначальной редакции рассматривалась, как сдача иностранному юридическому или физическому лицу — концессионеру — в аренду имущества, земли, природных ресурсов. Другими словами, концессия определялась через призму договора аренды

(имущественного найма), но одновременно в концессионных отношениях могли присутствовать элементы договоров подряда, страхования, трудового договора.

В настоящее время различные государственные объекты находятся в имущественном найме (аренда нежилых фондов, оборудования, земли) или доверительном управлении на основании заключенных договоров.

«Пионерами» контрактов, в которых употреблялся термин «концессия» стали проекты передачи в управление АО «Интергаз Центральная Азия» газотранспортной системы Казахстана и передача в концессию Шульбинской, Усть-Каменогорской и Бухтарминской гидроэлектростанций (ГЭС).

Ключевые даты для развития государственно-частного партнерства в Казахстане:

- 6 июля 2005 года – заключение первого концессионного соглашения по проекту «Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск»;
- 28 декабря 2005 года – заключение концессионного соглашения по проекту «Строительство межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область»;
- 7 июля 2006 года – принятие Закона Республики Казахстан «О концессиях»;
- 2007 год – заключение договоров концессии по проектам «Пассажирский терминал международного аэропорта Актау», «Железнодорожный участок Ералиево – Курык», «Электрификация железнодорожного участка Макат – Кандыагаш»;
- 2008 год – заключение договоров концессии по проектам «Газотурбинная электростанция в городе Кандыагаше Актюбинской области», «Железнодорожный участок Коргас – Жетыген»;
- 17 июля 2008 года – принятие постановления Правительства Республики Казахстан о создании Казахстанского центра государственно-частного партнерства в форме акционерного общества (Центр ГЧП) (Постановление Правительства Республики Казахстан № 693, 2008);
- 29 июня 2011 года – утверждение Постановлением Правительства Республики Казахстан Программы по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011–2015 годы (Постановление Правительства Республики Казахстан № 731 2011).

Развитие ГЧП в Казахстане условно можно разделить на три этапа, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1. Этапы развития государственно-частного партнерства в Казахстане

Источник: Разработано автором.

На данный момент можно утверждать, что подготовительный этап в Казахстане пройден и идет процесс внедрения ГЧП. Кроме того, осуществление некоторых мероприятий этапа внедрения свидетельствует о начале активной фазы второго этапа, а именно:

- имеется законодательство по вопросам концессии;
- на стадии общественного обсуждения находится проект закона по некоторым вопросам ГЧП, который позволит внедрить в практику новые формы отношений между государством и инвестором;
- создан Казахстанский центр ГЧП как специализированная организация по вопросам концессии;
- осуществляется подготовка и реализация концессионных проектов.

С принятием в 2006 году нового Закона Республики Казахстан «О концессиях» (далее – Закон), появилась возможность передачи права на создание объектов государственной собственности не только иностранным инвесторам, но и юридическим лицам – резидентам Республики Казахстан (Закон Республики Казахстан N 167 2006).

Законом были определены правовые условия концессии, виды государственной поддержки концессионера и регулирование общественных отношений, возникающих в процессе заключения, исполнения и прекращения договоров концессии. Определение концессии исходя из действующего казахстанского законодательства — передача по договору концессии объектов государственной собственности во временное владение и пользование в целях улучшения и эффективной эксплуатации, а также прав на создание (строительство) новых объектов за счет средств концессионера или на условиях софинансирования концедентом с последующей передачей таких объектов государству с предоставлением концессионеру прав владения, пользования для последующей эксплуатации, а также с предоставлением государственной поддержки либо без таковой.

На первый взгляд за истекшие 10 лет проделана значительная работа, но в настоящее время имеются только 3 действующих концессионных проекта: железнодорожная линия «Станция Шар — Усть-Каменогорск», линия электропередачи Северный Казахстан — Актюбинская область и пассажирский терминал аэропорта в городе Актау (см. данные таблицы 1). Также имеются еще 3 проекта, которые прошли стадии разработки и экспертизы документации.

На стадии планирования по схеме концессии находятся более 15 проектов в транспортной и социальной сферах, с общим объемом предполагаемых инвестиций в строительство более 5 млрд. долларов (<http://www.minplan.kz>, 2015), но как показала практика, реальный объем работающих контактов не составил и 10% от запланированной суммы (311,74 млн. долларов или 6,23%). Прогнозируемое распределение проектов ГЧП по регионам и отраслям Казахстана показано в таблице 2. Такая низкая эффективность государственно-частного партнерства в довольно благополучные для экономики Казахстана годы не может не вызывать опасений. Отличительной особенностью Казахстана является то обстоятельство, что ни одна из форм ГЧП (за исключением разве что самых простых) не прописана в действующем законодательстве с надлежащей степенью полноты, которая открывала бы возможность ее широкого применения в практике хозяйственных отношений с участием как государства, так и частного бизнеса.

Концессионные проекты в Казахстане

№ п/п	Наименование проекта	Описание проекта	Срок проекта	Концессионер	Стоимость стр-ва (млн. долларов США)	Статус реализации
1	2	3	4	5	6	7
1	Действующие					
1.1	Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск»	ж/д линия – 150,92 км.	23 года	АО «Досжан темир жолы»	163,19	Объект концессии находится ввременной эксплуатации
1.2	Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область»	ЛЭП – 486,66 км.	17 лет	АО «Батыс транзит»	117,55	Объект концессии находится впостоянной эксплуатации
1.3	Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау	пассажирский терминал	30 лет	«ATM Grup Uluslararası Havalimani Yapım Yatırım ve İşletme LTD.Sti.»	31	Объект концессии находится впостоянной эксплуатации
Итого					311,74	
2	С разработанной документацией					
2.1	Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыгаш Актюбинской области				110,5	Срок начала строительства определенна 2011 год, строительство не начато

1	2	3	4	5	6	7
2.2	Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Ералиево – Курык»				54,3	Срок начала строительства неопределен
2.3	Строительство и эксплуатация комплекса детских садов в г. Караганда				39,05	Срок начала строительства определенна 2012 год, строительство не начато
Итого					203,85	

Источник: Разработано автором.

Таблица 2

Текущее количество проектов ГЧП в Казахстане

Регионы Казахстана	Области															
	Астана	Алматы	Акмолинская	Актюбинская	Алматинская	Атырауская	Восточно-Казахстанская	Жамбылская	Западно-Казахстанская	Карагандинская	Костанайская	Кызылординская	Мангистауская	Павлодарская	Южно-Казахстанская	Северо-Казахстанская
Здравоохранение и предоставление соц. услуг					1					1					1	
Городская инфраструктура	8															
Образование							2			2						
Энергетика				1												
Транспорт (автодороги)					1				1				1			
Транспорт (ЖД)					1		1						3			

Источник: Разработано автором.

В результате в Казахстане до сих пор каждый отдельный проект формата ГЧП пробивает себе дорогу с огромным трудом, требует многочисленных и обременительных согласований на каждом этапе и, при всем при этом, к сожалению, никогда не является безупречным с правовой точки зрения.

Именно отсутствие тщательно прорисованных правовых рамок существенно увеличивает риски проектов в Казахстане, как для частного бизнеса, так и для государства, что является одним из главных тормозов развития этой эффективной формы реализации крупных проектов в Казахстане.

Важным фактором успешного развития ГЧП также является согласованность действий государственных органов при разработке и реализации проектов. В Казахстане как раз такой согласованности пока не существует. Каждое министерство пытается курировать свои проекты и создавать собственные программы. Отсутствие единой системы управления — одна из основных причин, сдерживающих развитие системы ГЧП в Казахстане.

Среди наиболее серьезных препятствий, с которыми инициаторам конкретных проектов ГЧП в Казахстане (как впрочем, и в большинстве стран с переходной экономикой) приходится сталкиваться на различных этапах их реализации, отмечаются следующие, представленные в таблице 3.

Таблица 3.
Проблемы реализации проектов ГЧП в Казахстане за 2005–2014 годы

Внутренние факторы	Внешние факторы
Затянутая по времени действующая система прохождения проектов (см. рис. 2)	Общемировой финансовый кризис 2008–2009 годов
Низкая привлекательность проектов в инфраструктурной сфере (большая территория — 9 в мире, но при этом малая численность населения, всего 2 города с числом жителей более 1 млн. человек, низкий трафик, необходимость обеспечения максимально низкого тарифа для населения)	Сокращение инвестиционных ресурсов и рынков капитала и, как следствие, резкое сокращение притока капитала в развивающуюся страну

Источник: *Разработано автором.*

Как показал проведенный анализ, на подготовку концессионно-проектного уходит минимум 2 года, что негативным образом отражается в первую очередь на желании инвесторов вкладывать свои деньги в такие проекты.



Рисунок 2. Действующая система прохождения концессионных проектов в Казахстане

Источник: Разработано автором.

Отставание Казахстана в этой сфере противоречит мировым тенденциям. В настоящее время в отдельных странах ГЧП составляет до 20% от ВВП. Существует корреляция между уровнем развития страны и отраслью, которая выбирается для привлечения в нее инвестиций с помощью ГЧП.

В государствах «Большой семерки» (G7) больше всего проектов реализовано в сферах здравоохранения (184 из 615) и образования (138 из 615), на третьем месте – автодороги (92 из 615). При этом в каждой из стран G7 имеется своя приоритетная отрасль по использованию ГЧП. В США это автодороги (32 из 36 проектов), в Великобритании – здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии – образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение.

В других развитых странах – Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Израиле, Ирландии, Финляндии, Испании, Португалии, Гре-

ции, Южной Кореи, Сингапуре — на первом месте по числу использования ГЧП находится сфера строительства и реконструкции автодорог (93 проекта), далее, с весьма значительным отрывом, — здравоохранение (29 проектов), образование (23 проекта) и средства размещения (22 проекта).

Приоритетность отраслей здравоохранения и образования в G7 и других развитых странах обусловлена политикой этих государств и высоким уровнем их социально-экономического развития.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой указанные отрасли (за исключением автодорог) не будут приоритетными. Более низкий уровень экономического развития таких стран на первое место выводит транспортную инфраструктуру, а именно строительство и реконструкцию автодорог, портов, железных дорог. В частности, в странах с переходной экономикой (37 из 915 проектов) по применению ГЧП лидируют автодороги, строительство мостов и тоннелей, легкого наземного метро, аэропортов, в развивающихся странах (22 из 915 проектов) — автодороги, а также аэропорты, тюрьмы и водоочистные сооружения. Такое распределение отражает в первую очередь заинтересованность стран в развитии этих отраслей (индивидуальных для каждого типа стран), так как ГЧП позволяет привлечь инвестиции частного сектора, снизить затраты государственного сектора, распределить риски между партнерами.

Что касается Казахстана, то, по мнению экспертов, государственно-частное партнерство применимо в первую очередь в проектах, связанных с коммунальным хозяйством (<http://forbes.kz> 2014).

Исходя из анализа мирового опыта предлагаются матрицы развития потенциального государственно-частного партнерства по основным направлениям в Казахстане (таблицы 4–7), а именно:

- здравоохранение;
- образование;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- транспортная инфраструктура.

Таблица 4.

**Матрица развития потенциального ГЧП
в здравоохранении Казахстана**

Характеристика	Текущая ситуация
<p>1. В целях решения проблем с обеспеченностью больничными койками необходимо обеспечить создание 45000 койко-мест или построить порядка 500 больниц</p> <p>2. Инвестиции на строительство объектов здравоохранения за 2012–2020 годы составят 20 млрд. долл. США</p>	<p>1. Имеются законодательные ограничения на передачу объектов в концессию (организация здравоохранения, осуществляющие деятельность в сфере службы крови, профилактики ВИЧ/СПИД, организации медицины катастроф) (Указ Президента Республики Казахстан № 294 2007)</p> <p>2. Отсутствуют нормативы на расходование бюджетных средств на содержание и текущий ремонт объектов здравоохранения</p>
Применение ГЧП	Необходимые меры
<p>Пилотные проекты по строительству многопрофильных больниц в городах Караганды, Алматы, Кокшетау, Усть-Каменогорск (в настоящее время разрабатываются технико-экономические обоснования потенциальных концессионных проектов)</p>	<p>Установление ключевых показателей эффективности КРІ для Центра ГЧП и глав (акимов) регионов по привлечению частных инвестиций и реализации проектов ГЧП</p>
<p>Виды применимых контрактов ГЧП:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ВТО (строительство – передача – эксплуатация); • ВОТ (строительство – эксплуатация – передача); • ВОО (строительство – владение– эксплуатация) 	<p>Обеспечение координации между Министерством здравоохранения, Центром ГЧП и регионами</p>
<p>Источники возмещения затрат концессионера:</p> <ul style="list-style-type: none"> – компенсация инвестиционных затрат; – компенсация эксплуатационных затрат; – доходы от дополнительных услуг 	<p>Упрощение и ускорение процедуры оформления контрактов</p>

Источник: *Разработано автором.*

Таблица 5.

Матрица развития потенциального ГЧП в образовании Казахстана

Характеристика	Текущая ситуация
<p>1. В целях решения проблем с обеспеченностью школами и дошкольными учреждениями необходимо построить: 245 школ (г. Астана, Алматы, ЮКО, Кызылординская и Мангистауская области) и 2700 детсадов (высокая потребность в городах Астана, Алматы, ЮКО, Кызылординская, Алматинская области)</p> <p>2. Инвестиции на строительство объектов образования ориентировочно составят: 670 млн. долларов США (около 123 школы) и 2650 млн. долларов США (около 1000 детсадов)</p>	<p>1. На стадии реализации концессионный проект «Строительство и эксплуатация комплекса детских садов г. Караганды» и аналогичный для г. Темиртау</p> <p>2. Присутствует сопротивление со стороны Министерства образования и наукиотраслевого министерства по поводу концессии для школ</p>
Применение ГЧП	Необходимые меры
<p>Планируются проекты по строительству:</p> <ul style="list-style-type: none"> • школ 123 школ (в течение 7 лет с 2015 года); • 100 детсадов (25 детсадов на 320 мест каждый ежегодно в течение 2016—2019 г.г.); • строительство общежитий (Общежитие Казахского национального медицинского университета им. С.Д. Асфендиярова) 	<p>Установление ключевых показателей эффективности КРІ для Центра ГЧП и глав (акимов) регионов по привлечению частных инвестиций и реализации проектов ГЧП</p>
<p>Виды применимых контрактов ГЧП:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ВТО (строительство – передача – эксплуатация); • ВОТ (строительство – эксплуатация – передача); • ВОО (строительство – владение– эксплуатация) 	<p>Обеспечение координации между Министерством образования и науки, Центром ГЧП и регионами</p>
<p>Источники возмещения затрат концессионера:</p> <ul style="list-style-type: none"> • компенсация инвестиционных затрат; 	<p>Упрощение и ускорение процедуры оформления контрактов</p>

- компенсация эксплуатационных затрат;
- плата за услуги (детсады и общежития)

Источник: *Разработано автором.*

Таблица 6.

**Матрица развития потенциального ГЧП
в жилищно-коммунальном хозяйстве Казахстана**

Характеристика	Текущая ситуация
<p>1. Водоснабжение – требуется капитальный ремонт или замена 33284 км, а также строительство новых очистных сооружений и сетей на общую сумму 2,3 млрд. долларов США</p> <p>2. Газоснабжение – низкий коэффициент покрытия населенных пунктов сетьюгазоснабжения (9,0% от общего количества населенных пунктов в Казахстане)</p> <p>3. Водоотведение – обеспеченность городского жилищного фонда составляет – 73,4%, сельского – 8,8%</p> <p>4. Теплоснабжение – потери тепловой энергии составляют 14,3% (10 606,9 тыс. Ккал) от общего количества отпущенной тепловой энергии</p> <p>5. Электроснабжение – требуют ремонта 73% распределительных сетей или 145 600 км</p>	<p>1. Концессионные проекты не инициировались</p> <p>2. Имеются законодательные ограничения на передачу объектов в концессию (водохозяйственные сооружения, обеспечивающие водоснабжение городов Казахстана)</p> <p>3. Водоотведение о очистка сточных вод в большинстве городов входит в состав коммунальных предприятий, оказывающих и услуги водоснабжения. Для реализации проектов ГЧП потребуются институциональное преобразование и разделение подобных предприятий (затраты времени)</p> <p>4. Правовая коллизия между законодательством по концессии и регулированию естественных монополий в отношении тарифного регулирования услуг, предоставляемых концессионером</p>
Применение ГЧП	Необходимые меры
<p>Передача в концессию на реконструкцию и последующую эксплуатацию существующих объектов водоотведения (после разделения коммунальных предприятий)</p> <p>Реализация проектов по реконструкции и эксплуатации сетей электроснабжения</p>	<p>Законодательно закрепить установление тарифов на услуги концессионеров только договором концессии (контроль за исполнением в части тарифа – Агентством по регулированию естественных монополий АРЕМ)</p>

Реализация проектов по строительству и эксплуатации сетей газораспределения, теплоснабжения	
Виды применимых контрактов ГЧП:	Установление ключевых показателей эффективности КРП в каждой сфере ЖКХ для Комитета по делам строительства и ЖКХ, Центра ГЧП и глав (акимов) регионов по привлечению частных инвестиций и реализации проектов ГЧП
<ul style="list-style-type: none"> • ВТО (строительство – передача – эксплуатация); • ВОТ (строительство – эксплуатация – передача); • ВОО (строительство – владение – эксплуатация) 	
Источники возмещения затрат концессионера:	Упрощение и ускорение процедуры оформления контрактов
<ul style="list-style-type: none"> • компенсация инвестиционных затрат; • сбор платы с потребителей 	

Источник: *Разработано автором.*

Таблица 7.

Матрица развития потенциального ГЧП в транспортной инфраструктуре Казахстана

Характеристика	Текущая ситуация
1. Низкая интенсивность движения транспортных средств по автодорогам Казахстана 2. Текущая потребность в инвестициях для реконструкции автодорог составляет около 15,1 млрд. долларов США 3. Потенциальные проекты ГЧП: строительство терминалов аэропортов в гг. Атырау и Шымкент (0,11 млрд. долл. США)	1. Имеются законодательные ограничения на передачу объектов в концессию (магистральная железнодорожная сеть, судоходные водные пути) 2. Пилотный проект строительство и эксплуатацию Большой Алматинской кольцевой автодороги (БАКАД)* 3. Имеющийся опыт действия 3 проектов ГЧП 4. Правовая коллизия между законодательством по концессии и регулированию естественных монополий в отношении тарифов на услуги концессионеров
Применение ГЧП	Необходимые меры
Реализация пилотного проекта строительства и эксплуатации БАКАД с применением	Законодательно закрепить установление тарифов на услуги концессионеров только договором концессии

инструментов проектного финансирования	(контроль за исполнением в части тарифа – АРЕМ)
Виды применимых контрактов ГЧП: <ul style="list-style-type: none">• ВТО (строительство – передача – эксплуатация);• ВОТ (строительство – эксплуатация – передача);• ВОО (строительство – владение – эксплуатация);	Установление ключевых показателей эффективности КРІ для Центра ГЧП и глав (акимов) регионов по привлечению частных инвестиций и реализации проектов ГЧП
Источники возмещения затрат концессионера: <ul style="list-style-type: none">• компенсация инвестиционных затрат;• компенсация эксплуатационных затрат (для автодорог);• сбор платы с потребителей;• доходы от дополнительных услуг (АЗС, СТО, кафе, реклама и т.п.)	Упрощение и ускорения процедуры оформления контрактов Реализация пилотного проекта строительства и эксплуатации БАКАД, а также распространение опыта БАКАД на другие проекты

* Алматы – крупнейший город Казахстана. По данным на 1 февраля 2015 население города 1 552 тыс. человек.

Источник: *Разработано автором.*

Также нельзя не отметить, что девальвация национальной валюты в августе 2015 года привела возникновению дополнительных проблем в сфере развития ГЧП в Казахстане:

- уменьшению количества потенциальных инвесторов (волатильность курса тенге сейчас очень высока, что повышает финансовые риски возможных проектов);
- появилась необходимость пересчета стоимости ранее разработанных технико-экономических обоснований концессионных проектов.

Анализ мирового опыта в похожих ситуациях показывает, что необходимо соблюдать оптимальный уровень участия государства, как в организационном, так и в финансовом смысле – государственное финансирование должно составлять не менее 40–50%, но при этом и избегать чрезмерной регламентации концессионной деятельности.

Нельзя не отметить, что в 2015 году активизировалась государственная работа по повышению привлекательности ГЧП проектов в Казахстане.

Во-первых, расширена линейка контрактов ГЧП для более гибкого структурирования проектов. Внедрены свыше 5 основных видов контрактов, еще больше смешанных видов.

Во-вторых, были расширены сферы применения ГЧП путем снятия ограничений на передачу в концессию объектов медицинского назначения, организации среднего общего образования, социальной защиты населения, водоподготовки и водоснабжения. Кроме того, в целях повышения привлекательности ГЧП для инвесторов в соответствии с мировой практикой внедрен новый механизм поддержки реализации ГЧП проектов – «Плата за доступность» для социально значимых, мало окупаемых проектов, таких как строительство и эксплуатация автодорог с низким уровнем трафика, школ, детских садов, больниц, поликлиник. Этот инструмент позволяет государству на срок концессии обеспечить равномерный возврат затрат концессионера на строительство, эксплуатацию и управление таких объектов при условии их качественной эксплуатации. При этом государство оставляет за собой право взимания платы с потребителей. Для инвесторов в рамках социальных обязательств государства введена мера государственной поддержки «гарантия потребления». Для обеспечения финансовой устойчивости проектов ЖКХ на долгосрочный период появилась возможность закрепления стабильного тарифного регулирования в контрактах.

В-третьих, порог вложения концессионером собственных средств в проект ГЧП снижен с 20% до 10% от стоимости объекта концессии. Для повышения привлекательности капиталоемких проектов, таких как БАКАД, для финансирования международными финансовыми институтами и другими инвесторами, с учетом предложений МФК и ЕБРР, законодательно внедрена возможность заключения Прямое соглашения между кредитором, концедентом (государством) и концессионером по концессионным проектам особой значимости, а также возможность обращения в международный арбитраж.

Но, несмотря на положительные сдвиги, необходимо обратить внимание на следующие проблемные вопросы, а также проработать возможные пути их решения:

1. В международной практике взаимоотношения государства и частного сектора при реализации проектов, традиционно относящихся в сферу ответственности государства, закреплены на уровне законодательства стран.

Отсутствие законодательного определения понятия ГЧП приводит к пониманию того, что механизмы ГЧП – это любые договорные и не договорные отношения между государством и частным сектором. В связи с чем, с целью определения границ применения механизмов ГЧП для реализации общественно значимых проектов, возникает необходимость проработки вопроса по законодательному закреплению понятия ГЧП.

2. Международная практика показывает применимость механизмов ГЧП, как в проектах требующих новое строительство и/или реконструкцию, так и в проектах требующих улучшение эффективности управления.

В связи с чем, в рамках законодательства по вопросам концессии требуется проработать следующие вопросы, позволяющие расширение его применения:

- 1) совершенствование процедур конкурса по выбору концессионера, предусматривающие возможность применения двухэтапного конкурса;
- 2) внедрение механизма возмещения не только инвестиционных, но и эксплуатационных расходов частного сектора с возможностью индексации финансовых мер государственной поддержки;
- 3) развитие мер государственной поддержки, направленной на гарантирование минимального объема доходов (определенного объема товаров, работ, услуг), потребляемого государством, предоставление налоговых преференций и таможенных льгот;
- 4) пересмотр правил и подходов формирования тарифов.

3. В международной практике часто используют модели частной финансовой инициативы (далее – ЧФИ). ЧФИ – это контракты по государственным услугам и работам, финансируемые частным сектором, но услуги оплачиваются не потребителями, а государством (например, в проектах по общественному освещению, в больницах, школах государство заключая долгосрочный контракт размещает государственный гарантированный заказ и оплачивает затраты на содержание объекта в зависимости от качества оказываемых услуг).

При этом право собственности и содержания остается у частной стороны. В конце срока контракта государство может продлить контракт (Hodge G. 2006). В связи с чем, в действующем законодательстве по вопросам концессии необходимо рассмотреть возможность внедрения данного вида контракта.

4. Учítывая, что ГЧП как инструмент для реализации инвестиционных проектов находится на стадии развития, необходима проработка вопроса по повышению квалификации государственных служащих и представителей частного сектора.

В связи с чем, необходимо рассмотреть возможность обеспечения подготовки и повышения квалификации государственных служащих путем проведения семинаров, тренингов в области ГЧП.

5. В целях повышения инвестиционной привлекательности проектов ГЧП и увеличения ответственности государства при планировании долгосрочных инвестиционных проектов по механизму ГЧП, для снижения риска возникновения временного лага между возникновением и получением оплаты частным сектором, средств определенных к выплате из бюджета в виде гарантии минимального объема доходов, платы за доступность, необходимо проработать вопрос бюджетного планирования путем выделения «резервного счета» или в рамках статьи «текущие расходы» (Miller J. B. 2000).

6. Для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов с использованием механизма концессии может потребоваться финансовое обеспечение, позволяющее привлечь дополнительные инвестиции.

Возможным решением данного вопроса может стать положительная международная практика использования инструмента проектного финансирования, при котором в лице концессионера может выступать специальная финансовая компания (далее – СФК), создаваемая спонсором(ами) проекта для реализации одного конкретного проекта с использованием механизма ГЧП.

В силу своей гибкости эта форма является эффективным инструментом привлечения средств в условиях нестабильной экономики. Особенность инструмента проектного финансирования заключается в оценке способности проекта стабильно генерировать текущие и будущие денежные потоки, именно эти потоки становятся источником средств для обслуживания и возврата долга и выплаты дохода на капитал, инвестированных в проект.

Для создания условий развития инструмента проектного финансирования для реализации проектов с использованием механизма ГЧП необходимо предусмотреть возможность создания СФК с особым юридическим статусом.

В проектах, реализуемых с использованием механизма ГЧП, государство должно устанавливать необходимые параметры и стандарты передачи объектов государственной собственности по контрактам, определять возможность, механизмы и объемы предоставления мер государственной поддержки и сохранять за собой контрольные функции за состоянием объекта концессии и качеством оказываемых услуг.

В заключение необходимо отметить, что несмотря на то, что механизм ГЧП в развитых и развивающихся странах является базовой конструкцией привлечения внебюджетных инвестиций в развитие социальной инфраструктуры и производства, в Казахстане в силу своей слабой компетентности и низкой готовности, органы государственного управления крайне мало используют механизм ГЧП и по-прежнему опираются на традиционные методы бюджетного финансирования капитальных вложений в объекты общественной инфраструктуры.

Библиография

- Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 17 ijulja 2008 goda № 693 "O sozdanii specializirovannoј organizacii po voprosam koncessii".
- Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 29 ijunja 2011 goda № 731 "Ob utverzhenii Programmy po razvitiju gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Respublike Kazahstan na 2011–2015 gody".
- Zakon Respubliki Kazahstan ot 7 ijulja 2006 goda N 167 "O koncessijah" (s izmenenijami dopolnenijami po sostojaniju na 01.09.2015.).
- Materialy Ministerstva nacional'noj jekonomiki Respubliki Kazahstan, <http://www.minplan.kz> http://forbes.kz/finances/investment/vozmojnosti_gosudarstvennochastnogo_partnerstva_dlya_investorov
- Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 5 marta 2007 goda N 294 "O perechne ob#ektov, ne podlezhashhих peredache v koncessiju" (s izmenenijami dopolnenijami po sostojaniju na 01.09.2015.).
- Hodge G. (2006) Risks in Public-Private Partnerships: shifting, sharing or shirking?. *Asia pacific journal of Public administration*, Nr. 26(2). – s. 157–179.
- Miller J. B. (2000) *Principles of Public and Private Infrastructure Delivery*, Kluwer.

Problems of Development of Public-Private Partnership in Kazakhstan

Summary

In today's difficult economic situation in Kazakhstan a public-private partnership can be a very productive form of cooperation between government and business, as the stability of demand crisis of the state is an essential tool to reduce the risks of investment and confidence of credit institutions.

However, despite the recognition of this form of cooperation in foreign countries one of the most important tools for improving national (and regional) competitiveness, the introduction of public-private partnership in Kazakhstan practice is extremely slow. The unresolved a number of methodological issues of transition to the partnership between the state and business, lack of adequate experience of such a partnership, inadequate legal and regulatory framework at all levels, bureaucratic obstacles impede the implementation of public-private partnership in Kazakhstan.

Key words: public-private partnership, Kazakhstan, concession, concession projects, the matrix of public-private partnerships, sector of economy of Kazakhstan.

АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН МЕЖДУНАРОДНОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Одним из основных условий развития туристической индустрии является стратегическое планирование. Важнейшим этапом при формировании стратегии развития регионального туризма является стратегический и конкурентный анализ. Первый позволяет оценить внешние и внутренние факторы, складывающиеся в пределах исследуемой территории и действие, которых отражается негативным или позитивным образом на развитии туристической индустрии. На основе результатов анализа вырабатываются политика и стратегия развития туризма, а также частные конкурентные стратегии соответствующего региона. Целью статьи является проанализировать сильные и слабые стороны международной туристической привлекательности в Азербайджане и на основе синтеза факторов внешней и внутренней среды выработать комплекс мероприятий по использованию благоприятных факторов туризма в регионе.

Ключевые слова: региональный туризм, факторы туризма.

Важнейшим этапом при формировании стратегии развития регионального туризма является стратегический и конкурентный анализ. Первый позволяет оценить внешние и внутренние факторы, складывающиеся в пределах исследуемой территории и действие, которых отражается негативным или позитивным образом на развитии туристической индустрии.

Вопросы влияния факторов в туристической индустрии исследованы недостаточно, что негативно влияет на развитие туризма в целом и делает вопрос решения данной проблемы весьма актуальным (Гатауллина С., Овчаренко Н., 2014), (Осипова Е. Э., Ширихина Е. Ю., 2011), (Велева С. А., Велев А. И., 2012). На основе результатов стратегического анализа вырабатываются политика и стратегия развития туризма, а также частные конкурентные стратегии соответствующего региона.

С использованием SWOT-анализа определены факторы (как негативные, так и позитивные) внешней и внутренней среды для развития туризма в Азербайджане. Сила их воздействия и их комбинирование определяют конкурентоспособность региональных турпродуктов на внешних рынках. Выявленные сильные стороны и внешние возмож-

ности закладываются в основу конкурентной стратегии развития туризма в регионе и реализуются через перечень мероприятий, направленных на их использование и усиление. На базе этих факторов предлагаются дифференцированные продуктовые стратегии в сфере туризма. Слабые стороны и внешние угрозы рассматриваются в качестве ограничений для развития туризма в регионе. Поэтому для этих факторов ниже предложены механизмы их устранения или сведения их негативного влияния к минимуму.

Таблица 1.1.

**SWOT-анализ международной туристской
привлекательности Азербайджана**

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">• выгодное географическое положение;• относительно развитая транспортная инфраструктура;• богатейшее культурно-историческое наследие;• богатейшее природное наследие:<ul style="list-style-type: none">– на территории Азербайджана и можно увидеть все виды рельефа: и горы, и низменности, и равнины, и впадины,– богатая флора и фауна, наличие Нафталанской нефти, 750 км территорий побережья Каспия могут привлечь туристов;• политическая стабильность;• уровень безопасности в стране;• растут доходы граждан на душу населения;• развитые экономические связи с европейскими странами и регионами	<ul style="list-style-type: none">• недостаточный уровень использования имеющегося туристского потенциала республики;• недостаток и низкое качество туристской инфраструктуры и сервиса;• высокая стоимость проживания, питания, транспорта и иных услуг, предлагаемых туристам, существенно превышающая средневропейский уровень;• препятствия для привлечения инвестиций в туристскую инфраструктуру, состоящие в отсутствии готовых инвестиционных площадок, наличия административных барьеров, невыгодных условий земельной аренды;• сезонность большинства туристских продуктов республики в сочетании с сезонной труднодоступностью ключевых объектов туристского показа;• дефицит квалифицированных кадров, что определяет невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии, сохранение негативных стереотипов восприятия образа Азербайджана;

	<ul style="list-style-type: none">• малая известность республики и ее туристских продуктовых брендов на международных туристских рынках, недостаток турпродуктов соответствующих международным стандартам
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">• развитие экологического, спортивного и иных видов природного, а также культурного и делового туризма в сотрудничестве с иностранными партнерами;• совершенствование нормативного правового регулирования в сфере туризма пользуясь опытом зарубежных стран;• развитие и совершенствование туристской инфраструктуры, в том числе сопутствующих услуг (транспорт, общественное питание, индустрия развлечений и др.) пользуясь опытом зарубежных стран;• создание новых приоритетных туристских центров в сотрудничестве с иностранными партнерами;• разработка международных и межрегиональных туров, за счет встраивания в корпоративные сети;• рекламно-информационное имиджевое продвижение Азербайджана как страны, благоприятной для туризма, на мировом и внутреннем туристских рынках;• повышение качества туристских и сопутствующих услуг пользуясь опытом зарубежных стран;• обеспечение условий для личной безопасности туристов пользуясь опытом зарубежных стран;• создание и продвижение конкурентоспособных продуктовых туристских брендов;	<ul style="list-style-type: none">• макроэкономические риски, связанные с возможностью ухудшения внутренней и внешней конъюнктуры, снижением темпов роста экономики, уровня инвестиционной активности, высокой инфляцией, кризисом банковской системы;• финансовые риски, связанные с возникновением бюджетного дефицита и недостаточным вследствие этого уровнем бюджетного финансирования;• геополитические риски, связанные с военными и террористическими действиями;• международные риски, связанные с ситуацией на международных рынках, курсами валют, степенью взаимной интеграции государств;• техногенные и экологические риски, то есть изменение природно-климатических условий; затопления некоторых низменностей из-за повышения уровня Каспийского моря

- Development of new study programs related to tourism service for employees, which are engaged in tourism industry, in cooperation with foreign partners;
 - Development of Tourism marketing strategy of Azerbaijan
-

Источник: *разработано автором на основе Statistical database of State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan.*

На основе синтеза факторов внешней и внутренней среды с использованием матрицы – SWOT выявлено, что наиболее важными благоприятными факторами внешней и внутренней среды республики, которые необходимо закладывать в основу стратегии повышения конкурентоспособности туризма, являются следующие:

- выгодное географическое положение и развитые экономические связи с европейскими странами и регионами, реализуемые международные проекты и программы;
- возможности увеличения туристских потоков через разработку международных и межрегиональных туров, за счет встраивания в корпоративные сети;
- туристский брендинг, создание и продвижение конкурентоспособных продуктовых туристских брендов.

Наиболее важными негативными факторами развития туризма в Республике Азербайджан, ограничивающими возможности и снижающими конкурентоспособность турпродуктов, являются следующие (Рагимов С.Г., 2008):

- малая известность республики и ее туристских продуктовых брендов на внешних рынках, недостаток турпродуктов, отвечающих международным стандартам и требованиям;
- ярко выраженная сезонность большинства туристских продуктов республики в сочетании с сезонной труднодоступностью ключевых объектов туристского показа;
- неразвитость туристической инфраструктуры и низкий уровень сервиса.

Выделенные наиболее важные благоприятные факторы внешней и внутренней среды республики с точки зрения развития туризма играют исключительно важную роль в нейтрализации или сведении к

минимуму негативного воздействия неблагоприятных факторов внешней и внутренней среды. Причем, отдельные благоприятные факторы могут быть использованы одновременно против целого ряда негативных факторов.

В Таблице 1.2. предложен комплекс мероприятий, позволяющий реализовать на практике выгоды, заложенные в выделенные выше благоприятные факторы развития туризма в Азербайджане, а также получить максимальный эффект от их практического использования. Эти мероприятия могут рассматриваться в качестве приоритетных направлений и мероприятий, закладываемых в основу региональных целевых программ развития туризма. Использование благоприятных факторов, выявленных в ходе SWOT-анализа и их реализация через выполнение мероприятий, приведенных в Таблице 1.2, позволит повысить конкурентоспособность и известность существующих турпродуктов, а главное, создаст условия и инфраструктурную базу для разработки новых турпродуктов и привлечения инвестиций в туризм.

Таблица 1.2.

Мероприятия по использованию благоприятных факторов развития туризма в Азербайджане

Факторы	Комплекс мероприятий
1	2
Выгодное географическое положение (Азербайджан можно назвать уникальной страной, так как в ее пределах встречается много климатических поясов из существующих на планете: от сухого и влажного субтропического до горного)	<ul style="list-style-type: none">• развитие экологического, лечебного, охотничьего туризма;• установления правил въезда в Азербайджанскую Республику, выезда из Азербайджанской Республики и пребывания на территории Азербайджанской Республики с учетом интересов развития туризма;• усиление сотрудничества стран Южного Кавказа и Центральной Азии, направленное на создание единого регионального туристического продукта, снятия всех имеющихся препятствий на пути развития регионального туризма;• участие в туристском трансконтинентальном маршруте Великого Шелкового Пути, осуществляемом под эгидой ВТО в сотрудничестве с ЮНЕСКО

1	2
Возможности увеличения туристских потоков через разработку международных и межрегиональных турпродуктов, за счет встраивания в корпоративные сети	<ul style="list-style-type: none">• содействие участию азербайджанских туристов, туроператоров, турагентов, а также их объединений в различных международных программах;• совершенствование нормативно-правовой базы, которая будет направлена на улучшение отношений в сфере туристской деятельности;• установление налоговых/таможенных льгот большинству туристских операторов и турагентам, которые обеспечивают целый спектр услуг населению на территории Азербайджана, а также привлекают многих иностранных граждан для занятия разными видами туризма;• установление единых правил въезда/выезда иностранных граждан в Азербайджан, а также их пребывания в пределах страны с учетом развития туризма в различных регионах;• обеспечение туристской деятельности квалифицированными кадрами;• выделение прямых бюджетных ассигнований на разработку/дальнейшую реализацию многочисленных государственных целевых программ, которые касаются развития туристской деятельности
Создание и продвижение конкурентоспособных продуктовых туристских брендов	<ul style="list-style-type: none">• разработка и продвижение международных проектов в области брэндинга территории, возрождения традиций;• лицензирование/стандартизация в туризме, сертификация самого туристского продукта;• развитие информационных продуктов по продвижению туров – формирование в Азербайджане «зонтичного» туристского бренда и его продвижение с использованием международных маркетинговых каналов;• четкое позиционирование Азербайджана на внешних туристских рынках;• существенное увеличение «имиджевых» и маркетинговых инвестиций в общей структуре инвестиций в туризм;

1	2
	<ul style="list-style-type: none">• использование корпоративных каналов крупных внешних туристских компаний в целях продвижения туристских брендов;• развитие разных научных исследований в сфере туризма;

Источник: разработано автором на основе *Statistical database of State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan*.

Факторы, влияющие на развитие регионального туризма, многочисленны, разнообразны, имеют разный вес и могут быть подвергнуты различным классификациям. На основании SWOT-анализа туристической отрасли Азербайджана может быть предложен комплекс мероприятий, позволяющий реализовать на практике выгоды, заложенные в выделенные выше благоприятные факторы развития туризма в Азербайджане, а также получить максимальный эффект от их практического использования.

Библиография

- Велева С.А., Велев А.И. (2012). Идентификация основополагающего фактора влияния на туристический рынок Украины. *Экономика и управление № 3.*, 112–116.
- Гатауллина С., Овчаренко Н. (2014). Анализ факторов, влияющих на экономическую эффективность туристской деятельности в регионе (на примере Приморского края). *Науковедение, Выпуск 4 (23)*.
- Осипова Е.Э., Ширихина Е.Ю. (2011). Развитие туристического бизнеса в России и его влияние на социально-экономическое развитие страны. *Российское предпринимательство № 12 Вып. 1 (197)*, 111–115.
- Рагимов С.Г. (2008). Факторы, сдерживающие развитие туризма в Азербайджане. *Туризм и рекреация: проблемы и перспективы. Баку: «Мутарджим»*, 30–33.
- Statistical database of State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, <http://www.stat.gov.az/menu/13/indexen.php>

Azerbaidžānas tūrisma stiprās un vājās puses

Kopsavilkums

Tūrisma industrijas attīstības viens no priekšnosacījumiem ir stratēģiskā plānošana. Reģionālā tūrisma izstrādes stratēģijas nozīmīgākais etaps ir stratēģiskā un konkurences analīze. Pirmā analīze ļauj nodrošināt pētāmās teritorijas ārējos un iekšējos faktoros, kas pozitīvi vai negatīvi ietekmē tūrisma industriju. Pamatojoties uz stratēģiskās analīzes rezultātiem, tiek izstrādāta tūrisma politika un attīstības stratēģija, kā arī atbilstošā reģiona konkurētspējīgas stratēģijas. Raksta mērķis ir izanalizēt tūrisma stāvokli Azerbaidžānas Republikā. Raksta ietvaros autors sastādīja SWOT analīzes matricu, pamatojoties uz reģiona tūrisma sfēras ārējās un iekšējās vides faktoriem.

Atslēgas vārdi: reģionālais tūrisms, tūrisma faktori.

ZIŅAS PAR AUTORIEM

Liene BUTKEVIČA

Daugavpils Universitātes
Sociālo zinātņu fakultātes MSP
“Ekonomika” studente, Latvija
Janina.stasane@du.lv

Aleksejs HILKEVICS

Mg. oec., Ventspils University
College, Latvia
aleksej.hilkevich@gmail.com

Sergejs IGNATJEVS

Asoc. prof., Dr. oec.,
Baltijas Starptautiskā
Akadēmija, Latvija
stranik7@inbox.lv

Galina JACINA

Daugavpils Universitātes
Sociālo zinātņu fakultātes MSP
“Ekonomika” studente, Latvija
galina1991@inbox.lv

Ilona JAKOVLEVA

Daugavpils Universitātes Sociālo
zinātņu fakultātes MSP
“Ekonomika” studente, Latvija
dimona@mail.lv

Jekaterina JEFREMOVA

Rēzeknes Augstskolas
Ekonomikas un pārvaldības
fakultāte, Finanšu vadības
katedra, Latvija
rfn.if@inbox.lv

Ilona KOSJONOKA

Daugavpils Universitātes
Sociālo zinātņu fakultātes MSP
“Ekonomika” studente, Latvija
ilona.kosjonoka@gmail.com

Solvita KOZLOVSKA

Mg. oec., Jēkabpils Agrobiznesa
koledžas lektore, Latvija
Solvita.Kozlovska@jak.lv

Jelena LADIGINA

Daugavpils Universitātes
Sociālo zinātņu fakultāte,
Latvija
jladigina@gmail.com

Iveta MIETULE

Dr. oec., prof.,
Rēzeknes Augstskolas
Ekonomikas un pārvaldības
fakultāte, Finanšu vadības
katedra, Latvija
mietule@inbox.lv

Olita MIGLĀNE

Bc. oec., Latvija
olitamiglane@inbox.lv

Vladislava MOŽAJEVA

Bc. oec.,
Daugavpils Universitāte
vladislava.mozajeva@inbox.lv

Naila MUSAYEVA

Lecturer of Azerbaijan Tourism
and Management University,
Azerbaijan; a PhD student of
Daugavpils University, Latvia
naila_musayeva@mail.ru

Oksana RUŽA

Daugavpils Universitātes Sociālo
zinātņu fakultātes Socioloģijas
un ekonomikas katedras
docente, HSI pētniece, Latvija
oksana.ruza@du.lv

Andrejs SMIRNOVS

Mg. bia., Daugavpils pilsētas dome, Latvija
smirnovs75@inbox.lv

Andrzej SOŁOMA

University of Warmia and Mazury in Olsztyn The Faculty of Economics Department of Finance and Banking, Poland
soloma@uwm.edu.pl

Janīna STAŠĀNE

Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Socioloģijas un ekonomikas katedras docente, Latvija
janina.stasane@du.lv

Didzis STAVAUSIS

Mg. oec., Vidzeme University of Social, Economic and Humanities Research Institute, Latvia
Didzis.stavausis@inbox.lv

Marcelina ZAPOTOCZNA

University of Warmia and Mazury in Olsztyn The Faculty of Economics Department of Finance and Banking, Poland
imz@uwm.edu.pl

Artur WYSZYŃSKI

University of Warmia and Mazury in Olsztyn The Faculty of Economics Department of Finance and Banking, Poland
arturwy@uwm.edu.pl

Inese VILCĀNE

Jēkabpils Agrobiznesa koledža absolvente, Latvija
Vilcane.inese@jak.lv

Виктор ВОРОНОВ

доктор социологических наук, профессор, Институт социологии Российской академии наук, Россия

Евгений ГЛАДЕВИЧ

Mg. oec., студент Даугавпилского Университета Докторской программы «Экономика», Латвия
jevgenijs.gladevics@gmail.com

Василий ДЕМБОВСКИЙ

Дос., Московский государственный машиностроительный университет МАМИ, Россия
Vatsik2006@rambler.ru

Мурман КВАРАЦХЕЛИЯ

доктор экономических наук, профессор Сухумского государственного университета, старший научный сотрудник института экономики им. П. Гугушвили ТГУ им. Ив. Джавахишвили, Грузия
murmankvara@rambler.ru

Анна ШЕВЯКОВА

PhD., Карагандинский университет «Болашак», Республика Казахстан
shevyakova.anna@gmail.com

VISPĀRĪGĀS PRASĪBAS ZINĀTNISKAM RAKSTAM

Raksta apjoms: 6–7 lpp (A4 formātā).

Raksta manuskripts iesniedzams pa elektronisko pastu ikgadeja.konference@du.lv līdz 14.10.2016. Teksts jāsaliek, izmantojot *Times New Roman* šriftu (*MSWord*); burtu lielums – 12 punkti, intervāls starp rindām – 1,5. Teksta attālums no kreisās malas – 3,5 cm, no labās malas – 2,5 cm, no apakšas un no augšas – 2,5 cm. Ja tiek izmantotas speciālās datorprogrammas, tad tās iesniedzamas kopā ar rakstu.

Raksta anotācija: raksta sākumā tūlīt pēc tā nosaukuma jāievieto informatīva anotācija. Anotācijā jānorāda raksta mērķis un uzdevumi, jāformulē pētījuma problēma, jāparāda novitāte un jāsniedz galvenie secinājumi. Atsevišķā rindkopā jānorāda atslēgas vārdi (termini, kas izsaka rakstā aplūkoto jautājumu būtību). Nepieciešams arī šo atslēgas vārdu tulkojums valodā, kurā ir kopsavilkums.

Raksta kopsavilkums: Rakstiem latviešu valodā kopsavilkums jā sagatavo angļu vai krievu valodā; rakstiem angļu valodā jāpievieno kopsavilkums latviešu vai krievu valodā; rakstiem krievu valodā jāpievieno kopsavilkums latviešu vai angļu valodā.

Raksta valoda: literāra, terminoloģiski precīza. Ja autors gatavo rakstu svešvalodā, tad viņam pašam jā rūpējas par raksta teksta valodniecisko rediģēšanu, konsultējoties pie attiecīgās sociālo zinātņu nozares speciālista – valodas nesēja. *Raksti, kuru valoda neatbilst pareizrakstības likumiem, netiks izskatīti un recenzēti.*

Raksta zinātniskais aparāts (atsauces un piezīmes, bibliogrāfija, tabulas, shēmas, diagrammas, grafiki utt.). Atsauces ievietojamas tekstā pēc šāda parauga: (Turner 1990); (Mills 1998); (Bela 1997). Piezīmes un skaidrojumi ievietojami raksta beigās. Tabulas, grafiki, shēmas, diagrammas un citi ilustratīvie materiāli noformējami, norādot materiāla avotu, nepieciešamības gadījumā arī atzīmējot tabulu, grafiku, shēmu izveides (apreķināšanas, datu summēšanas utt.) metodiku. Visiem tādiem materiāliem ir jābūt ar kārtas numuriem un virsrakstiem. Materiāliem jāizveido to elektroniskā versija un jāiesniedz konferences organizatoriem pa e-pastu ikgadeja.konference@du.lv

References (rakstā izmantoto iespieddarbu saraksts) jāveido un jānoformē precīzi pēc šādiem paraugiem:

Monogrāfijām (grāmatām un brošūrām):

Turner, J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

Mills Ch. R. (1998) Sociologischeskoje voobrazhenie. Moskva: Strategiya. (In Russian)

Rakstiem krājumos:

Turner, R. H. (1990) "A Comparative Content Analysis of Biographies." In: Øyen, E., ed. *Comparative Methodology: Theory and Practice in International Social Research*. London, etc.: Sage Publications. pp. 134–150.

Rakstiem žurnālos:

Bela B. (1997) Identitātes daudzveidība Zviedrijas latviešu dzīvesstāstos. *Latvijas Zinātņu Akadēmijas Vestis*, A, 51, Nr. 5/6, 112.–129. lpp. (In Latvian)

Shmitt K. (1992) Ponyatie politicheskogo. *Voprosi sotsiologii*, № 1, str. 37–67. (In Russian)

Rakstiem laikrakstos:

Strazdins I. (1999) Matemātika pasaule un Latvija. *Zinātnes Vestnesis*, 8. marts. (In Latvian)

Materiāliem no interneta:

Soms H. *Vestures informatika: Saturs, struktūra un datu bāze Latgales dati*. (In Latvian) Pieejams: <http://www.dpu.lv/LD/LDpublik.html> (skat. 20.10.2002).

References sakārtojamas autoru uzvārdu vai nosaukumu (ja autors ir institūcija) latīņu alfabēta secībā.

RAKSTI, KURI NEATBILST PRASĪBĀM, NETIKS PUBLICĒTI!

GENERAL REQUIREMENTS FOR THE PAPER

The size of the article: 6–7 ph. (A4 format).

The manuscript of the article is to be submitted by e-mail ikgadeja.konference@du.lv till 14.10.2016. The text should be typed using MS Word *Times New Roman*; the size of letters 12, the interval between lines 1,5. Left margin 3,5 cm; right margin 2 cm; from the top and from the bottom 2,5 cm. If were used special computer programs, they are to be submitted together with the article.

Abstract of the article: in the beginning of the article after title is to be located abstract of the article. In the abstract should be indicated aim, tasks, problem of the research, novelty of the research and main conclusions. The the separate paragraph should be noted key words (terms that reveal the essence of the issues discussed in the article).

Key words should be translated on the language, in which is written abstract of the article.

Summary of the article: for articles in Latvian summary should be prepared in English or Russian; for articles in English summary should be prepared in Latvian or Russian and for articles in Russian summary should be prepared in English or Latvian.

Language of the article: literary, terminologically precise. If the author is preparing the article in a foreign language, the author is responsible for the quality of the language. Author can ask consultation of specialist of relevant social sciences. *Articles in which the language will not follow the rules of spelling, will not be accepted for reviewing.*

Scientific appliance of the article: (references and remarks, bibliography, tabeles, diagrams, charts, graphs and etc.). References in the article should be placed according to this pattern: (Turner 1990); (Миллс 1998); (Bela 1997). Remarks and explanations should be placed at the end of the article. Tables, graphs, diagrams, charts and other illustrative materials in the article should be presented indicating the source of the material and, if necessary, the methods applied to draw up tables, graphs, diagrams, charts (calculation, data summarizing and etc.). All materials should have a number and the title. For these materials should be prepared electronic version, which is to be submitted to Conference Team by e-mail ikgadeja.konference@du.lv

References (the list of sources used in the article) formed and executed in accordance with these samples:

For monographies (books and brochures):

Turner, J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

Mills Ch. R. (1998) Sociologischeskoje voobrazhenie. Moskva: Strategiya. (In Russian)

Collected articles:

Turner, R. H. (1990) "A Comparative Content Analysis of Biographies." In: Øyen, E., ed. *Comparative Methodology: Theory and Practice in International Social Research*. London, etc.: Sage Publications. pp. 134–150.

Articles in journals:

Bela B. (1997) Identitates daudzbarsiba Zviedrijas latviesu dzivesstastos. *Latvijas Zinatnu Akademijas Vestis, A, 51, Nr. 5/6, 112.–129. lpp.* (In Latvian)

Shmitt K. (1992) Ponyatie politicheskogo. *Voprosi sociologii, № 1, str. 37–67.* (In Russian)

Articles in newspapers:

Strazdins I. (1999) Matematiķi pasaule un Latvija. *Zinatnes Vestnesis, 8. marts.* (In Latvian)

Materials from the Internet:

Soms H. *Vestures informatika: Saturs, struktura un datu baze Latgales dati.* (In Latvian) Pieejams: <http://www.dpu.lv/LD/LDpublik.html> (skat. 20.10.2002).

References should be compiled in the Roman alphabet's order according to the authors' names or titles (if the institution is the author).

THE ARTICLES, WHICH DO NOT COMPLY WITH THE GENERAL REQUIREMENTS, WILL NOT BE PUBLISHED!

Maketētāja: **Marina Stočka**



Izdevējdarbības reģistr. apliecība Nr. 2-0197.
Iespests DU Akadēmiskajā apgādā “Saule” —
Vienības iela 13, Daugavpils, LV-5401, Latvija.