

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTE  
SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE  
SOCIĀLO PĒTĪJUMU INSTITŪTS & EKONOMIKAS KATEDRA

# Starpreģionālās ekonomiskās integrācijas attīstības stratēģija ES apstākļos

Starptautiskās zinātniskās konferences materiāli  
2010. gada 3.-4. decembris

## Strategies of interregional economic integration development in the context of the EU

International Scientific Conference materials  
the 3rd and 4th december 2010

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTES  
AKADĒMISKAIS APGĀDS "SAULE"  
2011

Apstiprināts DU SZF Sociālo pētījumu institūta Zinātniskās padomes sēdē 2011. gada 22. augustā, protokols Nr. 11.

Meņšikovs V. (red.) *Starpreģionālās ekonomiskās integrācijas attīstības stratēģija ES apstākļos. Starptautiskās zinātniskās konferences materiāli*. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds "Saule", 2011. 288 lpp.

#### **Redakcijas padomes priekšsēdētājs:**

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

#### **Redakcijas padome:**

Dr. sc. soc., prof. **V. Meņšikovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija) – *redaktors*

Dr. oec., asoc. prof. **E. Jermolajeva** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Dr. habil. oec., prof. **V. Kosiedovskis** (Nikolaja Kopernika Universitāte, Polija)

Dr. habil. oec., prof. **N. Baranovskis** (Rīgas Tehniskā universitāte, Latvija)

Dr. oec., prof. **J. Saulītis** (Rīgas Tehniskā universitāte, Latvija)

Dr. oec., prof. **J. Vankeviča** (Vitebskas Valsts tehnoloģiskā universitāte, Baltkrievija)

Dr. oec., doc. **J. Stašāne** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Dr. sc. soc., Dr. phil., vadošais pētnieks **V. Voronovs** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Dr. oec., pētniece **O. Lavriņenko** (Daugavpils Universitāte, Latvija)

#### **Zinātniskie recenzenti:**

Dr. sc. soc., prof. **V. Meņšikovs**

Dr. oec., asoc. prof. **J. Eglītis**

**Dr.** sc. soc., **Dr.** phil., vadošais pētnieks **V. Voronovs**

**Dr.** oec., pētniece **O. Lavriņenko**

Rakstu krājumā iekļauti Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Starptautiskās zinātniskās konferences (2010. gada 3.-4. decembris) materiāli: augstskolas zinātnieku, doktorantu, kā arī citu Latvijas un ārvalstu sadarbības augstskolu zinātniskie raksti.

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

## SATURS

<b>L. Amantova-Salmane</b> (Latvija)	
Regions - reģionālās attīstības un integrācijas pamatjēdziens.....	7
<b>S. Bąk</b> (Poland)	
The development strategy for Eastern Poland and International cooperation .....	11
<b>L. Bule</b> (Latvija)	
Latvijas pensiju sistēmas darbības novērtējums un tās attīstības perspektīvas.....	17
<b>A. Caplinska</b> (Latvija)	
Aizņēmēja kredītspējas noteikšanas metodes .....	22
<b>I. Dubra</b> (Latvija)	
Promotion of innovation strategy through human capital development .....	35
<b>A. Grīnfilde</b> (Latvija), <b>D. Paula</b> (Latvija)	
Ekonomiskās stabilitātes uztveres makroekonomiskie un mikroekonomiskie aspekti Latvijā .....	41
<b>N. Gržibovska</b> (Latvija)	
Nodokļu ieņēmumu iekasēšana Latvijas valsts budžetā laika perioda no 2004. gada līdz 2009. gadam .....	46
<b>Ž. Ilmete</b> (Latvija), <b>M. Simonova</b> (Latvija)	
Kopējā kompetences līmeņa paaugstināšana projektu vadīšanā - jauna projektu darbu attīstības perspektīva organizācijās .....	51
<b>V. Krasko</b> (Latvija)	
Patērētāju uzvedības faktori Latvijas ekonomikā .....	57
<b>I. Lavrinoviča</b> (Latvija)	
Ienākumu diferenciācijas īpatnības Latvijā 2000. gadā un 2008. gadā .....	64
<b>L. Leitāne</b> (Latvija)	
Atjaunojamo energoresursu izmantošana un ražošana kā reģionālās attīstības instruments .....	74
<b>E. Letinskis</b> (Latvija)	
Biznesa inkubatoru attīstība Latvijā un ārzemēs.....	80
<b>O. Letjušenko</b> (Latvija)	
Investīcijas cilvēkkapitālā Latvijā ekonomiskās krīzes apstākļos.....	84
<b>K. Litaunijs</b> (Latvia)	
Acquiring of illegal funds as ignorance of social norms or deviance.....	88

<b>J. Lonska</b> (Latvija)	
Globalizācijas procesi augstākajā izglītībā pasaulē un Latvijā .....	93
<b>V. Meņšikovs</b> (Latvija)	
Reģiona konkurētspējas izpētes metodoloģija .....	98
<b>N. Mysayeva</b> (Azerbaidžan)	
Development of regional tourism potentials in Azerbaijan .....	107
<b>I. Ostrovska</b> (Latvija), <b>L. Paņina</b> (Latvija)	
Augstākā izglītība kā cilvēkkapitāla veidošanās pamatfaktors Latvijas reģionos .....	111
<b>A. Ozols</b> (Latvia)	
New initiatives in state assistance to micro, small and medium enterprises in South Korea.....	121
<b>S. Partycki</b> (Poland), <b>S. Szajc</b> (Poland)	
Environments for entrepreneurship development .....	129
<b>D. Paula</b> (Latvija)	
Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas vērtējums - pretrunu cēloņi un to novēršanas iespējas.....	132
<b>A. Pikšrytė</b> (Lithuanian), <b>L. Mazylis</b> (Lithuanian), <b>R. Povilaitis</b> (Lithuanian)	
The formation of the European energy policy as implemented for renewable energy sources .....	139
<b>G. Poladova</b> (Azerbaijan)	
Energy security and new energy resources the role of the Caspian region in the energy security of Europe .....	144
<b>D. Puriņa</b> (Latvija)	
Latvijas - Baltkrievijas ekonomiskās attīstības problēmas un risinājumi uzņēmēju skatījumā.....	150
<b>R. Renemanis</b> (Latvija), <b>I. Renemane</b> (Latvija)	
Veselības aprūpes sistēma sociāli ekonomisko izaicinājumu kontekstā.....	156
<b>A. Stankevičs</b> (Latvija)	
Augstākās izglītības efektivitātes izpratne Latvijā.....	163
<b>J. Stašane</b> (Latvija), <b>O. Ruža</b> (Latvija)	
Intelektuālā kapitāla kā organizācijas stratēģiskā resursu pārvaldība.....	167
<b>V. Stūrainis</b> (Latvija)	
Latvijas apdrošināšanas tirgus ekonomiskās lejupslīdes apstākļos.....	174
<b>E. Vanags</b> (Latvija)	
Nodarbinātības modeļi ekonomikas pārejas periodā: Latvijas piemērs .....	178
<b>G. Vanags</b> (Latvija)	
Darba tirgus ietekmējošo faktoru analīze 2004.-2009.g .....	186
<b>P. Zakrzewski</b> (Poland)	

The development of interregional economic cooperation based on the example of Chelm and Kovel .....	192
<b>S. Zelča</b> (Latvija) Pašvaldību budžetu analīze Latvijas reģionos (Latgales reģiona piemērs) .....	196
<b>R. Zelčs</b> (Latvija) Latvijas fondu tirgus integrācijas un attīstības tendences .....	205
<b>A. Байков</b> (Латвия) Договор лизинга как организационно-правовая форма сбыта продукции в маркетинге: правовая природа и юридическая квалификация.....	211
<b>O. Лавриненко</b> (Латвия) Уровень жизни в Латвии, Литве, Эстонии и других регионах Центрально-Восточной Европе в период 2000—2007 гг. ....	224
<b>O. Лавриненко</b> (Латвия), <b>И. Лавринович</b> (Латвия), <b>A. Охотина</b> (Латвия) Исследование доходов жителей Даугавпилса в условиях кризиса .....	232
<b>O. Лавриненко</b> (Латвия), <b>И. Лавринович</b> (Латвия), <b>И. Никифорова</b> (Латвия) Обзор методов исследования уровня дифференциации и концентрации денежных доходов населения.....	237
<b>V. Матвейчук</b> (Польша), <b>M. Горустович</b> (Польша) Стратегия развития транспортной инфраструктуры Северо-Восточного региона Европы .....	249
<b>O. Ружа</b> (Латвия), <b>V. Воронов</b> (Латвия) Факторы, влияющие на оценку жилой недвижимости в Риге .....	258
<b>Я. Рыбак</b> (Польша), <b>V. Шаповал</b> (Украина) Проблемы и перспективы трансграничного сотрудничества Польши и Украины .....	266
<b>O. Степанова</b> (Латвия), <b>M. Кожевникова</b> (Латвия) Последствия повышения ставки налога на добавленную стоимость в Латвии в условиях кризиса.....	275
<b>O. Степанова</b> (Латвия) Исследование методов анализа финансового состояния предприятия и их применимости в условиях рыночной экономики Латвии .....	279
<b>Ziņas par autoriem</b> .....	286

## REĢIONS – REĢIONĀLĀS ATTĪSTĪBAS UN INTEGRĀCIJAS PAMATJĒDZIENS

Lai sasniegtu raksta mērķi – raksturot jēdzienu „reģions”, ir izvirzīti vairāki uzdevumi: noteikt jēdziena „reģions” ietekmējošās zinātnes nozares, izveidot reģionu klasifikāciju un apskatīt reģionu dzīves cikla fāzes. Pētījuma novitāte ir autora izstrādātā reģionu klasifikācija. Jebkurā zinātnē ir ļoti svarīgi skaidri noteikt pamatjēdzienus – matemātikā tas ir skaitļa jēdziens, fizikā – matērijas un enerģijas jēdzieni, bet reģionālajā politikā reģiona jēdziens. Reģiona zinātniskā jēdziena pamats un fiziskā forma ir teritorija. Pēc Eiropas Savienības dibināšanas ir novērota tendence, ka samazinās atsevišķu valstu, bet pieaug reģionu nozīme. Reģiona jēdziens ir ļoti plašs. Tas mainās atkarībā no mērķiem, interesēm un no tā, caur kādas zinātnes prizmu aplūko šo jēdzienu. Apskatot pieejamo literatūru, var secināt, ka nav vienota jēdziena „reģions” skaidrojuma. Reģiona jēdziena definēšanā zinātnē sākas ar noteiktu faktoru izvēli un izdalīšanu no kopējā veseluma. Katra zinātne izdala savu reģiona veidojošo faktoru. Tāpēc katrā atsevišķā zinātnē jēdzienu „reģions” var definēt atšķirīgi. Reģionālās politikas teorija atzīst reģionu par patstāvīgiem ekonomisko interešu nesējiem un aktīvi nodarbojas ar šī jēdziena pētīšanu, nosakot tā attīstību un lomas pieaugumu globālajā ekonomikas telpā.

**Atslēgas vārdi:** reģions, reģionu klasifikācija, reģionu dzīves cikls.

Vārds „reģions” ir radies no latīņu valodas (*regio*) un nozīmē „apgabals, novads”. Reģiona jēdziena izpratne var un mēdz būt ļoti paša, tā var mainīties arī atkarībā no sabiedrības priekšstatiem. Vispārējā praksē ir pieņemts, ka par **reģionu** var saukt jebkuru lielu Zemes virsmas daļu, kas pēc fiziski ģeogrāfiskām īpašībām vai cilvēka darbības rakstura ir atšķirīga no apkārtējām daļām (Goodall, 1987). Reģions pēc kādām izvēlētām pazīmēm ir raksturojams kā iekšēji viendabīga telpa.

Amerikāņu zinātnieki J. Martins un E. Džeimss (Martin, James, 2005) uzskata, ka reģions ir neatņemama teritorijas daļa, kas atšķiras ar viendabīgumu, bet kurai nav noteiktu robežu (Alehins, 2007). Reģionus mēdz uzlūkot kā lielas ģeogrāfiskas telpas daļas, kuras tiek raksturotas ar iekšēju viendabību gan dabas apstākļu nosacījumos, gan galvenokārt kultūras, saimnieciskajos un politiskajos procesos. Reģions ir liels ģeogrāfisks apgabals, kuru var izdalīt no apkārtējiem apgabaliem pēc dažādām funkcionālām pazīmēm.

Latvijas reģionālās attīstības politikas koncepcijā (1996) reģions ir definēts kā relatīvi viendabīga Latvijas teritorijas daļa (pagastu un pilsētu kopa, rajons vai rajonu kopa), kuru vieno noteikta pazīme vai kopīga problēma.

Reģionu jūtot, saprotot vai izzinot mainās arī dažādas sapratnes par to. Apskatot pieejamo literatūru, var izdalīt morfoloģisko pieeju (Sauer, 1925; Grano, 1929), funkcionālo pieeju (Hartsone, 1939) un konvencionālo jeb priekšstatu pieeju (Williams, Smith, 1982; Zelinsky 1980; Watson, 1971; Meining, 1972; Alehins, 2007). Jauna pieeja reģiona jēdziena skaidrojumā rodas kontekstuālajā ģeogrāfijā. Giddens (1997) reģionu skaidro kā procesu, kas ir mainīgo un patstāvīgo elementu attiecības jeb izmaiņas laikā. Savukārt Alehins (2007) uzskata, ka reģions vienlaicīgi ir jāapskata gan kā nacionālās ekonomikas elements, gan kā valsts sociālās organizācijas elements.

Sākot ar 1998. gadu ir parādījies jauns jēdziens – reģionalizācija, kas tiek lietots, lai uzsvērtu reģionu nozīmes palielināšanos globālajā mērogā un lai raksturotu reģionu kā jauna teritoriālā dalījuma veidošanu nacionālajā mērogā (Lagendijk, 2003). Reģionalizācijas galvenais mērķis ir efektīva reģionālā politika. Ņemot vērā to, ka reģionalizācija ir saistīta ar decentralizāciju, efektivizāciju un modernizāciju, šis jēdziens ir cieši saistīts ar administratīvi teritoriālo reformu.

Ģeogrāfijas zinātnē jēdziens – reģions tiek skaidrots kā samērā liela teritorija (gan sauszemes, gan ūdens), kurai ir noteikts centrs, ap kuru reģions veidojas. Reģiona jēdziena skaidrojumu un attīstību ietekmē arī politikas un juridiskās zinātnes, jo valstī reģioni tiek noteikti ar politisku lēmumu un tik pieņemti dažādi likumi, kas veido reģionu juridisko bāzi. Reģionu esamību kādā noteiktā teritorijā ietekmē arī vēstures, kultūras un socioloģiskie faktori. Katrai teritorijai ir sava vēsture ar tai raksturīgo kultūru un etnosu. Reģiona neatņemama sastāvdaļa ir ekonomikas zinātne, kas ir šī pētījuma pamatā. Ekonomikas zinātnē jēdziena – reģions skaidrojums ir plašāks, salīdzinot ar to, kā tas tiek skaidrots reģionālajā ekonomikā. Ekonomikas zinātnē reģions ir liela valsts teritorija ar

līdzīgiem dabas apstākļiem un raksturīgu noteiktas tautsaimniecības nozares attīstību, kas pamatota ar reģionā esošajiem resursiem un tehniski – tehnoloģisko un sociālo infrastruktūru.

Pētot jēdzienu – reģions, ir jāizšķir divi principiāli atšķirīgi jēdzieni – ekonomiskais reģions vai reģiona ekonomika. Jautājums ir par to, kurš no šiem jēdzieniem labāk atspoguļo reģionālās ekonomikas būtību. Autore uzskata, ka galvenais, bet ne vienīgais, reģionālās ekonomikas izpētes objekts ir ekonomiskais reģions, jo to var precīzi definēt kā valsts ekonomiskās teritorijas atsevišķu daļu. Šai teritorijas daļai ir sava noteikta specifika un tā iekļaujas kopējā valsts ekonomiskajā vidē. Ekonomiskā reģiona viena no galvenajām raksturojošām īpašībām ir reģiona saimnieciskās darbības specializācija.

Apskatot pieejamo literatūru, ir jāatzīmē, ka ar reģiona jēdzienu saistītie jautājumi nav izslēgti no zinātnieku darba kārtības. Ir veikti vairāki pētījumi, kas pierāda, ka reģionu attīstība, kuras pamatā ir starpnozaru zināšanu pārnese, ir dinamiskas, integrētas un attīstītas ekonomikas pamatā.

Džeikobs (Jackobs, 1969) savā teorijā pierādīja, ka urbanizētie reģioni (kuri izveidojušies ap lielām pilsētām) ir vairāk piemēroti jaunu ideju radīšanai un nodrošina pieredzi, kas veicina inovācijas. Savukārt Durantons un Puga (Duranton, Puga, 2001) deva savu ieguldījumu definējot, tā saucamo, prototipu reģionu (prototypical region) jeb specializētu industriālu aglomerāciju. Zinātnieki pamato, ka jauns produkts, kas parasti tiek radīts urbanizētos reģionos, masu ražošanai tiek pārnesti uz prototipu reģioniem (industriālajām aglomerācijām), jo tajos izmaksas ir zemākas salīdzinot ar urbanizētiem reģioniem.

Arī reģioni, kas ir starp urbanizētajiem reģioniem un industriālajām aglomerācijām, ir zinātnieku uzmanības centrā. Piemēram, Krugmans (Krugman, 1991) ir izveidojis perifērijas serdes (centra) modeli (core-peripheral model), kurā centrs ir dinamiski attīstītais reģions un perifērija ir stagnējošs reģions. Šis modelis paredz, ka perifērijas reģioni iegūst no blakus esošajiem dinamiskajiem reģioniem, jo no tiem tiek pārnestas zināšanas un tehnoloģijas. Tādējādi, Krugmans uzskata, ir nepieciešams izveidot politiku, kuras mērķis ir stimulēt dinamiskos reģionus, jo vēlāk, pēc kāda laika, attīstīsies arī stagnējošie reģioni.

Pastāv dažāda veida reģionu klasifikācija, kas ir atkarīga no tā, kādu pazīmi izmanto par pamatu. Apskatot pieejamo zinātnisko literatūru, autore iesaka izmantot četras pazīmes veidojot reģionu klasifikācijas grupas.

1. klasifikācijas grupa – par pamatu ņemot kādas kopīgas pazīmes. Reģionālajā ekonomikā par šādām pazīmēm visbiežāk izmanto – reģiona iekšzemes kopprodukta apjomu, nodarbinātības un bezdarba rādītājus, iedzīvotāju skaita dinamiku u.c.
2. klasifikācijas grupa – par pamatu ņemot sarežģītu dažādu ekonomisko rādītāju apkopojumu. Veidojot šādu rādītāju analīzi var noteikt, piemēram, investīcijām labvēlīgākus vai mazāk labvēlīgākus (nelabvēlīgus) reģionus.
3. klasifikācijas grupa – par pamatu ņemot reģionālās attīstības raksturīgākās problēmas. Nosacīti var izdalīt šādus reģionu tipus:
  - Depresīvie reģioni – pēc ekonomiskām, politiskām, sociālām vai ekoloģiskām problēmām pārstāj darboties iekšējie stimuli turpmākai reģiona attīstībai.
  - Stagnējoši reģioni – vērojami ļoti zemi vai pat nulles reģiona izaugsmes tempi.
  - Atpalikušie reģioni – tradicionāli zems dzīves līmenis salīdzinot ar lielāko daļu citu reģionu.
  - Krīzes reģioni – pakļauti postošām dažāda veida katastrofām (dabas apstākļu, ekoloģiskām, tehnoloģiskām, sociālām) un tajos ir iznīcināta lielākā daļa infrastruktūras.
4. klasifikācijas grupa – par pamatu ņemot reģionu izaugsmes potenciālu. Var izdalīt, piemēram, inovāciju reģionus, augsto tehnoloģiju reģionus, klasteru reģionus.

2008. gadā tika izstrādāta reģionu dzīves cikla teorija (Audretsch, Falck, Feldman, Heblich, 2008). Teorijas pamatā ir reģionu dzīves cikla fāžu iedalījums, kas ir atkarīgs no uz zināšanas balstītas uzņēmējdarbības attīstības un to komercializācijas veida. Zinātnieki ir izdalījuši piecas reģionu dzīves cikla fāzes.

1. Uzņēmējdarbības sākuma fāze – reģionā pārsvarā ir uzņēmumi, kas tikai sāk savu darbību (start-ups). Reģioni ir ekonomiski daudzveidīgi un tajos darbojas dažādas privātas un publiskas

pētījumu un izstrādes laboratorijas, kur tiek radītas dažādas inovatīvas idejas. Reģionā ir attīstīta saikne starp pētniecības centriem un uzņēmumiem. Aktīvi notiek tehnoloģiju pārnese no zinātnes uz ražošanu. Uzņēmējdarbības vidē ir radīta tāda atmosfēra, kurā vairāki intelektuāli izgudrojumi un inovācijas gaida, kad tos pielietos jaunveidojamie uzņēmumi.

2. Nākamajai fāzei ir raksturīga inovāciju pielietošana, jo uzņēmumi pieņem inovācijas un attīsta uz zināšanām balstītu ražošanu ar augstu pievienoto vērtību. Tad, kad produkts ir ieviests ražošanā, process kļūst specializēts, ražošana tiek nodota industriālajām aglomerācijām. Blakus lieliem uzņēmumiem, kas nodarbojas ar produktu ražošanu, veidojas mazie un vidējie uzņēmumi, kas pamatā nodarbojas ar pētniecības darbu un visu, kas saistīts ar produkta sagatavošanu ražošanai lielos apmēros.
3. Trešajā fāzē jaunie uzņēmumi ir atraduši savu produkta mērķa tirgu. Ražotāji ir spējīgi piedāvāt sarežģītus, pircēju vajadzībām pielāgotus, produktus un risinājumus. Reģionam ir raksturīga cieša mazo un vidējo uzņēmumu sadarbība.
4. Pēdējā fāzē notiek strukturālas izmaiņas un vairāk nav iespējamās turpmākās inovācijas. Esošās zināšanas ir izmantotas, bet ir jaunu, atbilstošu zināšanu trūkums, kas kavē turpmāko konkurētspējīgu industriju attīstību. Tādējādi tiek kavēta arī jaunu uzņēmumu rašanās. Tomēr, pamatojoties uz iepriekšējo zināšanu pamata, var tikt atsākta vismaz neliela, bet tomēr dinamiska attīstība. Lai no jauna panāktu attīstību un atkal pārietu uz cikla pirmo fāzi, esošās uzņēmējdarbības pieredze ir jāpaplašina un jāpapildina ar jaunākajiem zinātnes pētījumiem nozarē.

Pēc autores domām, šim pētījumam ir liela nozīme reģionālās attīstības politikas attīstībā, jo ir analizētas likumsakarības, kuras ņemot vērā, var panākt reģionu nepārtrauktu izaugsmi, pārejot jaunā reģionu cikla fāzē. Šis pētījums pierāda izglītības un zinātnes attīstības nozīmi reģionu līdzsvarotai un nepārtrauktai attīstībai. Šīs zināšanas var plaši pielietot reģionālās politikas praktiķi, jo šī teorija ļauj veicināt reģiona izaugsmi, atbilstoši katra reģiona izaugsmes fāzei. Papildus ir jāpiezīmē, ka vislabāk atbilstošus lēmumus var pieņemt reģionos uz vietas – reģiona politikas veidotāji pašā reģionā, jo situācija mainās strauji un arī risinājumi ir neieciešami pietiekoši ātri.

Laika gaitā paplašinās arī jēdziens „reģionālas atšķirības”. Tagad tam ir plašāka nozīme, jo ar to tiek saprastas ne tikai ienākumu uz vienu iedzīvotāju, bezdarba un citu ekonomisko rādītāju atšķirības, bet arī vides, infrastruktūras, izglītības pieejamības, veselības aprūpes kvalitātes atšķirības.

Rezumējot var teikt, ka reģionālās politikas teorija atzīst reģionus par patstāvīgiem ekonomisko interešu nesējiem un aktīvi nodarbojas ar šī jēdziena pētīšanu, nosakot tā attīstību un lomas pieaugumu globālajā ekonomikā telpā. Ekonomiskais reģions ir valsts teritorijas daļa ar specifisku ekonomiku un ekonomisko specializāciju.

### Bibliogrāfija

1. Alehin, E. (2007) *Regionalnoja ekonomika I upravlenije*. Penza.
2. Audretsch, D., Falck, O., Feldman, M., Heblich, S. (2008) The Lifecycle of Regions. *CEPR Discussion Paper* 6757.
3. Duranton, G., Puga, D. (2001) Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products, *American Economic Review*. Pp. 1454–1477.
4. Giddens, A. (1997) *Sociology (3rd edition)*. Polity Press: Cambridge.
5. Goodall, B. (1987) *City region*. In Goodall, B. *Dictionary of Human Geography*. London: Penguin Books.
6. Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. New York: Random House.
7. Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
8. Lagendijk, A. Regionalisation in Europe. Stories, institutions and boundaries. <http://dare.uibn.kun.nl/bitstream/2066/47122/1/47122.pdf> (2010.20.10.)
9. Latvijas reģionālās attīstības politikas koncepcija. [www.rapl.gov.lv/uploads/filedir/.../reg\\_pol\\_pamatnostadnes1.doc](http://www.rapl.gov.lv/uploads/filedir/.../reg_pol_pamatnostadnes1.doc) (2010.20.10.)



## Summary

For the achieving the aim of the paper – to characterise concept “region”, there are nominated a number of tasks: to distinguish the sciences that impact concept “region”, to develop classification of regions and to analyse the regions lifecycle phases. The novelty of the paper is classification of regions that is worked out by the author. In every science it is very important to define the basic concepts (in mathematics – number concept, in physics – the concept of substance and energy, but in regional policy science – concept of region). The base of the concept “region” is physical form and territory. After the founding of European Union there is tendency that the role of the countries decreases, but the role of the regions increases. The concept “region” is very wide. It is changing depending on aims, favours and the science prism from which this concept is viewed. There is no unitary concept “region” definition in the available literature. The definition of concept “region” in the science begins with the choosing the factors. Each science defines its own region formative factors. Therefore in each science can be own definition of concept “region”. The theory of regional policy acknowledged “region” as a constant economic interest’s navigator and define the development and role increasing of the regions in the global economic space.

**Key words:** region, regions classification, regions live cycle.

## **THE DEVELOPMENT STRATEGY FOR EASTERN POLAND AND INTERNATIONAL COOPERATION**

The main purpose of this article is to show how important is international cooperation in the development of Eastern Poland. On the basis of the “Strategy of Socio-Economic Development of Eastern Poland until 2020” I tried to show that it also included the impact of international relations on the development of the eastern provinces. It is very important because it can affect the promotion of the regions, and thus the inflow of foreign capital.

**Key words:** Socio-economic development, Eastern Poland, International Cooperation.

People in Poland have been preparing to take action towards reducing the differences between the Eastern and the Western regions. It took a lot of time before the appropriate steps to improve the situation of the Eastern regions have been taken. The driving force was the accession of Poland to the European Union. Today these actions are specified in the form of “Strategy for Socio-Economic Development of Eastern Poland until 2020” that will allow for measurable effects of development activities.

The development strategy for the Eastern Poland Voivodships (Lubelskie, Podlaskie, Podkarpackie, Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie) leads to a discussion on the development of this part of the country. This makes it possible to start operation of public action aimed at socio-economic development of the area. State financial assistance is essential for the success of a larger project aimed at elimination of the economic gap between the Eastern voivodships from the rest of the country. To improve living conditions in Eastern Poland we should also seize the opportunities arising from the membership of the European Union. For this reason, it is a long and very complex process, which requires joint action of bodies at various levels, organizations and institutions, and the application of wide range of modern regional policy instruments.

### **Factors of Eastern Poland**

Five voivodships are referred to as Eastern Poland – Podkarpackie, Świętokrzyskie, Podlaskie, Lubelskie and Warmińsko-Mazurskie. These are the poorest and least developed regions in comparison with the rest of the country. The area of five voivodships of Eastern Poland covers 99.045 square kilometres. (Wioletta Czemieli-Grzybowska, PhD, 2007, p. 3). Four voivodships of Eastern Poland are the border voivodships. They border with Russia, Lithuania, Belarus, Ukraine and Slovakia. The natural growth area as a whole is negative and takes a slow exodus to other voivodships. In 2000–2004, the population of Eastern Poland decreased by 173,000 people. The population of Eastern Poland is the country’s most ethnically and culturally diverse. Minorities living here retain their culture, customs and religions. Eastern Poland is also distinguished by the richness of local traditions and heritage of the past, expressed in a large number of monuments and heritage sites.



Picture 1. **Voivodships covered by the programme**  
**“Strategy for Socio-Economic Development of Eastern Poland until 2020”**

Source: [www.wirtualnemedi.pl](http://www.wirtualnemedi.pl)

“The people of Eastern Poland were born mostly in the area. Most of these people, living since birth in their village are in Podkarpackie and Lubelskie, and the fewest in Warmińsko-Mazurskie (slightly below the national average). One factor that clearly distinguishes Eastern Poland from other regions of the country is much higher and a negative migration balance. (...) The main direction of migration from Lubelskie is the Mazovia region. The Podkarpackie residents move primarily to Mazovia and Małopolska. Mazovia voivodship is also the most important place for the migration of people from Warmia-Mazury, Podlaskie and Świętokrzyskie, however it has to be noted that a significant direction of migration from Warmia and Mazury to Pomerania and from Świętokrzyskie to Malopolska. Most migrant workers are persons aged 20–44 years and 5–14 years, which means that whole families migrate. For the overall result of the migration, the international migration for permanent residence is of minor importance. Migration balance is also negative in case of migration for temporary residence permit” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 22).

The worst general living conditions are in Warmińsko-Mazurskie and Świętokrzyskie. Other Eastern Poland regions are ranked in the middle, and the residents of Podlasie are in the relatively better situation – the 6th place in Poland. “Lubelskie and Podkarpackie occupy the middle of the rankings. The rank of Podlaskie voivodship is relatively the best in terms of life components such as: participation in culture, health and material wealth. Lubelskie achieves good results in the assessment of participation in culture, food, housing and material wealth. In Podkarpackie we should appreciate children’s educational opportunities and in Świętokrzyskie – the participation in culture. In the weakest region – Warmińsko-Mazurskie – living conditions are relatively the highest what concerns the participation in culture and housing. Generally, voivodships of Eastern Poland achieve high marks for cultural factors and not for wealth” (Czapiński 2007, p. 164).

The most important manifestation of the economic problems of Eastern Poland regions is low productivity. “Warmińsko-mazurskie reaches the value of output per working of 90% of the average national value. Podkarpackie, Podlaskie and Świętokrzyskie achieve very similar rates, and Lubelskie clearly deviates to the detriment of the whole group. Five Eastern Poland provinces occupy the last place in the country because of the value of industrial output per 1 inhabitant” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 29).

Overall Eastern Poland companies are less innovative when compared to the national competition, with the exception of Podkarpackie voivodship, which occupies the fourth place in the expenditures incurred on research and development activities in the industry. The share of other

voivodships is quite low (Lubelskie) and marginal (warmińsko-mazurskie). “Also, the investment is lower than required by the restructuring. The average share of industry in investment outlays in Poland is 34.5%. Just above this value there are Świętokrzyskie, Podkarpackie and Warmińsko-Mazurskie. (...) In the Eastern Poland voivodships only in few cases the share of individual sectors in the investment is slightly higher than the average national share (in Lubelskie and Świętokrzyskie it applies to the construction industry)” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 32)

### **The objectives of Strategy for Socio-Economic Development of Eastern Poland until 2020**

The development strategy of Eastern Poland varies between voivodships, but the goal is the same – improving the competitiveness of these regions on the national arena. The main problem is the low rate of urbanization, poor accessibility, low population income, migration, a large share of agriculture in the economy, the lack of innovative enterprises, etc. On the other hand, Eastern Poland creates opportunities associated with the development of organic farming, sustainable development and high human potential.

The main objective of the regional strategy is basically the same, but descriptions and directions for its implementation are different. All voivodships set themselves the task of catching up in development, creating good living conditions and exploiting opportunities offered to them by available resources and opportunities that arise from the membership of Poland in the European Union. The primary emphasis is put on the need to avoid increasing disparities in relation to the strongest regions, as this will cause further marginalization of Poland and Eastern Europe. The factor that determines the development conditions is the border character of these areas, which at the same time is the border of the whole European Union. Although this factor is differently presented in the strategies, it can assist in achieving the agreed goals and can be a facilitator of development (Ministry of Regional Development, 2008, p. 18).

“The strategic objective of state policy in 2007–2020 is to increase the level of economic, social and territorial cohesion throughout Eastern Poland and each of its voivodships in the enlarged European Union with regard to the principle of sustainable development. The earlier diagnosis of the situation revealed that the main source of development problems is a very low level of cohesion of Eastern Poland in all three dimensions: economic, social and territorial. (...) The long-term growth rate of gross domestic product in the European Union is about 2.5%, while in Poland, close to 5%. In Poland the strategic objective is to stabilize in the coming years the long-term GDP growth rate at the level close to 5%. As it is not possible in the coming years that Eastern Poland grew faster than the rest of the country, we should seek to ensure that the average annual economic growth of Eastern Poland was much higher than 2.5% and closer to 5%. (...) Social cohesion is synthetically characterized by two indicators – the unemployment rate and employment rate. (...) Both of these gauges in Poland are on the least preferred level among the 25 member states of the European Union. Therefore, activities related to the sanitation of the labour market will apply to all Polish regions. In Poland, Warmińsko-Mazurskie is characterized with particularly adverse indicators of social cohesion. (...) The level of Eastern Poland territorial cohesion is the lowest in the continental European Union. (...) A very low level of spatial accessibility is one of the barriers of socio-economic development of this area and limits citizens from many possibilities offered by modern market economy. This affects negatively the location of foreign direct investments made in new places, but also reduces the effectiveness of the local economic sector. This unfavorable situation concerns the rail, road, and aviation accessibility. Therefore, high-quality Trans-European transportation networks should be brought to this area as soon as possible binding Eastern Poland with the rest of the country and the Community. (Ministry of Regional Development, 2008, p. 50)

### **Development of international cooperation**

International cooperation is an important element of socio-economic development of Eastern Poland. It affects the flow of experience between regions from different countries, and therefore it supports the efforts to improve the quality of functioning of government institutions, to facilitate the

development of tourism infrastructure, to coordinate the two sides of the border. It leads to cultural and educational development of the region, and it is a tool for promotion (Kolodziejski, Szmiąg 2004, p. 3). All these functions of the regional international cooperation contribute to economic development.

Until 2007, the instruments of the EU cooperation with countries in Eastern Europe were limited in scope and nature. The situation changed after 2007, when a new European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI) was introduced. It enabled the stimulation of the cross-border cooperation with the seventeen countries of Eastern Europe and the Mediterranean area. "Poland will participate in the implementation of two cross-border cooperation programmes within the ENPI: Poland-Belarus-Ukraine and Poland-Lithuania and Kaliningrad Region of the Russian Federation. The programmes are part of the ENPI and are designed to contribute to the strengthening good-neighbourliness relations with partner countries of the European Union. CBC programs will be implemented in accordance with uniform procedures applicable to the structural funds, both by member countries of the Community and the partner countries. The Cross-Border Cooperation within ENPI will address the following priority issues:

1. economic and social development,
2. tackle common challenges, including the environmental protection, natural and cultural heritage,
3. facilitate cross-border traffic and security at the borders,
4. cooperation of local communities" (Ministry of Regional Development, 2008, p. 75).

### **Development of international cooperation in the major cities of Eastern Polish regions**

The largest, centrally located cities in the voivodships are: Białystok (Podlaskie voivodship), Kielce (Świętokrzyskie voivodship), Lublin (Lubelskie voivodship), Olsztyn (Warmińsko-Mazurskie voivodship) and Rzeszów (Podkarpackie voivodship). The major role in shaping international relations is played by: Białystok, Lublin and Rzeszów. "Białystok is a place of concentration of the Orthodox faith and the relationship with Belarus and Lithuania, it can be the tourist center for the North-East (Białowieża Forest, Biebrza Marshes, the Grabarka Mountain). (...) Lublin is crucial in shaping relations with Ukraine, improved road infrastructure linking the major tourist attractions of the region with Lublin can strengthen its role as the tourist center of international importance (tourist resources of the region: district of Kazimierz Dolny on the Vistula, Roztocze, Zamość, Janów Podlaski, Lublin), it should continue to develop a cluster of healthy food and specialized research in the field of biofuels. Rzeszów plays an important role in international relations, it has a chance to promote complementary action on cross-cultural collaboration with the regions of Ukraine and Slovakia. It is also the center of the Aviation Valley, which focuses aviation companies, research centers and pilots' training centers (Ministry of Regional Development 2008, p. 67).

### **Border and the development of voivodships**

The eastern and north-eastern Polish border, excluding the section of about 100 km, which forms the border with Lithuania, is also the European Union border with the Russian Federation, Belarus and Ukraine. An important point for the development policy of Eastern Poland is to build security and good economic and social relations with those countries. From the viewpoint of the entire European Union the main transport corridors running through Eastern Poland and communication and trade routes in the direction of the Eurasian and within the European Union in the north-south direction are particularly important (the Ministry of Regional Development, 2008, p. 40).

The most important factor, apart from procedural reasons, that adversely affects the intensification of transport is border crossings and infrastructure (number and capacity of border crossings). The development strategy of Eastern Poland emphasizes the importance of modernization of existing border crossings, making it possible to improve the flow of capital and people in both directions if, of course, such activity is demonstrated by foreign partners. We should strive to expand and build new road and bridge crossings on the eastern border with Ukraine and Belarus, and possibly recreate the local road crossings on the border with the Kaliningrad Oblast.

The evaluation of the Polish border in the East and in the North-East as a barrier for penetration of ideas and cooperation is not justified. “Our attention, however, is drawn by the concentration of traffic at several border crossings. Border traffic hub Medica-Korczowa-Przemysl has almost 29% share of all the traffic on the eastern border. Taking into consideration the border traffic in Dorohusk, Hrebennym and Kroscienko, it appears that only these four hubs concentrate altogether more than 53% of all cross-border traffic. Two most important border hubs with Belarus (Terespol-Kukuryki and Kuźnica) have slightly more than 21% share, while the border crossing in Bezledy (with Russia) only 5.2%” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 40).

Taking into account the border character of Eastern Poland, we ought to mention the international connections. In order to make the best use of the location of the voivodships we need to ensure that the border is not a restriction of economic and social contacts. “The cooperation between border regions in Europe has rich heritage and long history. The wide range of problems and opportunities on both sides of the borders of European countries makes cross-border cooperation an indispensable factor in stimulating regional and local development. The biggest achievement of this cooperation is when it is implemented at various levels and in various forms, but is primarily based on local and regional resources and potential. In the case of Eastern Poland the conditions for developing a broad regional and local cooperation are:

- (1) historical – resulting from the fact that the development of these areas is the result of common cultural heritage,
- (2) political – where the cross-border cooperation is an important factor in stabilizing and directing development,
- (3) economic – promoting the economic frontier regions, and
- (4) social – where the goal is to form the relations in the community” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 74).

### **Foreign capital**

Eastern Poland is considered to be an area of low investment attractiveness. Although some municipalities in large part attract investors to the region, we can also find foreign corporations, but in the whole country there are few of them. “Voivodships of Eastern Poland occupy the last five places in the ranking based on the number of entities with foreign participation. Slightly better situation is in the case of the invested capital per capita (according to the companies registered offices.) Although Podlaskie, Lubelskie and Warmińsko-Mazurskie occupy the last places in the country, the situation with Podkarpackie is a little better (10<sup>th</sup> place), and the best situation is in the case of Świętokrzyskie – the 6th place. The dynamics of foreign investment in the Eastern Poland voivodships in 2000–2006 was very different. In Podlaskie and Lubelskie we note the lower level of foreign investments in 2006 in contrast to the situation in 2000. The highest relative growth was reached by Świętokrzyskie and Warmińsko-Mazurskie.

Foreign capital uses local and regional resources through:

- Location and areas of interest in the existing strong regional economy (the aviation industry, food processing, furniture making, production of tires, etc.);
- Interest in low labour costs – despite the fact that employment in companies with foreign capital per capita in the Eastern Poland voivodships is the lowest in the country, particularly it is low in Podlasie and Lubelskie;
- Located mainly in major economic centres of the region (regional capital and district centres);
- Located in special economic zones” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 33).

“The capital of other countries was not invested in any Eastern Poland voivodship at the highest level in the country and the most active investors in Poland display, at best, the average involvement in Eastern Poland. This means that regardless the origin of the capital, the Eastern Poland voivodships are rated as unattractive. Taking into account three countries from which most of the capital was invested in various voivodships, the most common is the Dutch (in all voivodships except Warmińsko-Mazurskie and Podkarpackie) and German (with the exception of Podkarpackie) capital. French investors occupy the first place in the Podlasie region, the second in Podkarpackie and

Świętokrzyskie, and the third in the Lubelskie region. The Americans have significant capital invested only in Podkarpackie, and significantly lower capital ranked among the top three investors in the Lubelskie region. Additionally, Belgian capital is important in Eastern Poland (third place in Świętokrzyskie)” (Ministry of Regional Development, 2008, p. 67)

### Bibliography

1. dr Czemiel-Grzybowska, W. (2007) *Polish Eastern development strategy a diversity of inter-regional*, Białystok
2. prof. Czapiński, J. (2007) *Social Diagnosis 2007*. Warsaw: VizjaPress&IT.
3. The Ministry of Regional Development, *National Development Strategy 2007–2015*, Warsaw 2006 <http://bip.mrr.gov.pl/>
4. The Ministry of Regional Development, *Operational Programme Development of Eastern Poland 2007–2013*, <http://www.polskawschodnia.gov.pl> Warsaw (11.07.2006)
5. The Ministry of Regional Development, *Strategy for Socio-Economic Development of Eastern Poland until 2020*, Warsaw 2008
6. [www.wirtualnemedial.pl](http://www.wirtualnemedial.pl) (02.08.2010)

### Summary

In the “Strategy for Socio-Economic Development of Eastern Poland until 2020” many aspects of improving communication in the development of innovative economy have been covered. Strong emphasis is placed on relations with neighboring countries. It emphasizes the importance of the position of voivodships covered by the programme. Location of the border makes it possible to establish effective cooperation, and thereby increase the interest in the region among domestic and foreign tourists. Eastern Poland has much to offer: scenic natural features, culture, highly developed business lines that have achieved success not only at the domestic level, but also at the international. The latter in return may result in greater investor interest in the region of modern environment-friendly industries that use human and institutional capacity

Great potential of Eastern Poland cannot be fully utilized without the proper marketing of the whole region and individual voivodships. Therefore, we should put a clear emphasis on the development of regional marketing, which will promote the area for potential investors, tourists and the public. It is also important to promote this area in the domestic market. Thoughtful and thorough promotional campaign can significantly contribute to focusing the attention on Eastern Poland. This is an area with high potential – social and economical. With the help of the European Union, as well as revenues from the national capital of Eastern Poland, we can successfully gain consistency and correspondence to the Western and Central Poland.

### Резюме

В “Стратегии социально-экономического развития Восточной Польши до 2020 года” были покрыты многие аспекты улучшения коммуникации в развитии инновационной экономики. Сильный акцент делается на отношениях с соседними странами. Он подчеркивает важность позиции провинций, охваченных программой. Расположение границ позволяет наладить эффективное сотрудничество, и тем самым повысить интерес в области отечественных и зарубежных туристов. Восточной Польше есть что предложить из живописных природных особенностей, культурных отраслей после высокоразвитой экономикой, которые добились успеха не только внутри страны, но и на международном уровне. Что может привести к большему интересу инвесторов в области современных экологически чистых отраслей, которые используют человеческий и институциональный потенциал.

Большой потенциал Восточной Польши не может быть полностью использован без надлежащего маркетинга региона в целом и отдельных провинций. Поэтому он должен иметь ярко выраженный акцент на развитие регионального маркетинга, для продвижения области для потенциальных инвесторов, туристов и общественности. Важно также содействовать этой области внутреннего рынка. Вдумчивая и тщательная рекламная кампания может значительно способствовать вниманию к Восточной Польше. Это район с высоким потенциалом – социальным и экономическим. С помощью Европейского союза, а также доходов от национального капитала Восточной Польши, можно успешно усилить согласованность и соответствие между Западной и Центральной Польшей.

## LATVIJAS PENSIJU SISTĒMAS DARBĪBAS NOVĒRTĒJUMS UN TĀS ATTĪSTĪBAS PERSPEKTĪVAS

Pilnvērtīga ekonomiskā integrācija nav iespējama bez dažādu valstu iedzīvotāju labklājības līmeņa izlīdzināšanas. Valsts pensiju sistēmas stāvoklim ir nozīmīga ietekme ne tikai uz ienākumu līmeni, bet arī uz ekonomiskiem procesiem valstī un motivāciju maksāt nodokļus.

Pētījuma mērķis ir Latvijas pensiju sistēmas stāvokļa un tās attīstības perspektīvu novērtējums. Atšķirībā no citiem pētījumiem par attiecīgo tēmu, mērķa sasniegšanai tika analizēti ne tikai sistēmas darbības rādītāji, bet arī tika veikta aptauja ar mērķi novērtēt sistēmas dalībnieku informētību par fondēto pensiju sistēmas darbību un attieksmi pret to.

Autora veiktās aptaujas rezultāti pierāda sistēmas dalībnieku neinformētību un intereses par sistēmas darbības efektivitāti neesamību. Pētījumā tiek izdarīti secinājumi par iepriekš minētās parādības cēloņiem un piedāvāti priekšlikumi problēmas risināšanai.

**Atslēgas vārdi:** pensiju sistēma, fondētās pensijas, privātie līdzekļu pārvaldītāji.

Pilnvērtīga integrācija nav iespējama bez labklājības līmeņa izlīdzināšanas dažādās valstīs. Šajā procesā valsts pensiju sistēmai ir ļoti nozīmīga loma (R. Holzmann, Towards a Coordinated Pension System in Europe: Rationale and Potential Structure).

Latvijas pensiju sistēmas reformēšana tika pabeigta jau 2001. gadā, tomēr arī pēc tā sistēmas noteikumi tiek pakļauti biežai korekcijai. Pēc reformas uzsākšanas pagāja praktiski 20 gadi, ir pietiekoši daudz datu sistēmas darbības novērtējumam. Pēc autora viedokļa, sistēmas darbību raksturo ne tikai skaitliskie rādītāji, bet arī tās dalībnieku attieksme pret to. Latvijā veiktajos pētījumos, piemēram, E. Voļska „Pensiju sistēmas pilnveidošanas problēmas Latvija” un citos, dalībnieku attieksme pret sistēmu netiek izskatīta kā darbības efektivitāti noteicošs faktors.

Pamatrādītāju analīze ļauj secināt, ka LR pensiju sistēmas finanšu stāvoklis ir ļoti atkarīgs no sociālekonomiskiem procesiem valstī. Kopš veidošanas brīža sistēmas finanšu stāvoklis vairākkārt pārdzīvoja izaugsmi un lejupslīdi, kopumā tas veido sabiedrības viedokli par sistēmas nestabilitāti un šaubas par sistēmas darbības efektivitāti nākotnē.

Jau 1995. gadā sociālās apdrošināšanas budžetam bija līdzekļu pārpalikums un 1997. gada beigās uzkrātā budžeta rezerve sasniedza 28 milj. latu. 1998. gadā veiktie grozījumi likumā „Par valsts pensijām” un vienlaikus Krievijas krīzes radītās sekas Latvijas tautsaimniecībā noveda līdz tam, ka jau 1998. gadā un turpmāk budžeta ieņēmumi un uzkrātā rezerve bija nepietiekama izdevumu segšanai. Līdz 2001. gadam sociālās apdrošināšanas budžets bija ar deficītu un, lai nodrošinātu sociālās apdrošināšanas pakalpojumu izmaksu, 1999.–2002. gadā tika veikts aizņēmums no valsts pamatbudžeta, uz 2003. gada 1. janvāri tas bija 82 milj. latu, tai skaitā, valsts pensiju speciālā budžeta aizņēmums – 66,5 milj. lati (MK 03.12.2008. rīkojums Nr768 Par koncepciju “Par valsts sociālās apdrošināšanas finanšu resursu pārvaldīšanu līdz 2012. gadam). Pensiju izmaksu samazināšanai tika ieviesti izmaksājamās pensijas apmēra ierobežojumi tiem pensionāriem, kas strādāja – Ls 60 līdz 2001. gada 31. decembrim un Ls 90 pēc 2002. gada 1. janvāra.

2002. gadā ekonomiskā izaugsme, pensionēšanas vecuma paaugstināšana, kā arī darbospējīgā vecuma iedzīvotāju skaita pieaugums, veicināja pārpalikuma veidošanos budžetā, no 2003. gada tika uzsākta budžeta parāda saistību kārtošana, kas tika pabeigta 2007. gadā. Iepriekšminētie faktori veicināja optimistisko prognožu izstrādi arī jau lejupslīdes laikā. 1. tabulā tiek atspoguļotas Labklājības Ministrijas 2008. gada augusta budžeta bāzes projekta dati 2009.–2011. gadam.



**LR Sociālās apdrošināšanas speciālā budžeta rādītāji 2009.–2011. gadā (milj. lati)**

	2009	2010	2011
Ieņēmumi	1 782,1	1 933,1	2 152,9
Izdevumi	1 561,8	1 693,5	1 827,3
Finansiālā gada bilance	220,3	239,6	325,6

**Avots:** MK rīkojums Nr. 768

Faktiskie rādītāji liecina par to, ka 2009. gadā speciālā budžeta ieņēmumi bija 1,3 miljardi latu, bet izdevumi – 1,5 miljardi latu, līdz ar to izveidojies finansiālais deficīts – 212,7 miljoni latu (Pārskati par valsts kopbudžeta izpildi). Vecuma pensijas patērē lielāku daļu no sociālajām iemaksām, tāpēc kļūst par nozīmīgāku cēloni deficītam. 2009. gadā uz pensiju speciālo budžetu pienācās 62% no negatīvās finansiālās bilances (VSAA dati par budžetu). Tas pamatoja kārtējo nepopulāro valdības lēmumu par visu pensiju samazināšanu par 10%, pensiju samazināšanu strādājošiem pensionāriem par 70% un pensiju apmēra indeksācijas atcelšanu.

2010. gada deviņos mēnešos valsts speciālā budžeta ieņēmumi bija 862.8 miljoni latu, izdevumi – 1.156 miljardi latu, tādējādi veidojot finansiālo deficītu 293.5 miljonu latu apmērā (Pārskati par valsts kopbudžeta izpildi). Plānots, ka speciālā budžeta deficīts 2010. gadā sasniegs 354,6 miljonus latu (<http://www.ekonomika.lv>), apmēram 80% no tā var pamatot ar pensiju budžeta negatīvu finansiālo bilanci.

Pensiju finansēšana sagādā nopietnas problēmas sociālās apdrošināšanas finansēm, bet neskatoties uz to, vecuma pensijas vidējais apmērs ir tradicionāli zemāks par iztikas minimumu (sk. 2. tabula). Tabulā var ieraudzīt arī to, ka pie relatīvi neliela vidējā pensijas apmēra, tā pieaugums bija ievērojams, līdz 27% 2008. gadā.

**LR iedzīvotāju naudas ieņēmumi 2005.–2009. gadā (vidēji mēnesī, latos)**

	2005	2006	2007	2008	2009
Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa bruto	246	302	398	479	461
Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa neto	176	216	286	350	324
Vecuma pensiju vidējais apmērs	81	96	111	141	163
Vecuma pensijas vidējā apmēra pieaugums, % pret iepriekšējo gadu	–	18,5	15,6	27	15,6
Viena iedzīvotāja pilna iztikas minimuma preču un pakalpojumu groza vērtība	105	117	133	160	168

**Avots:** autora veidotā tabula, datu avots: Centrālā statistikas biroja dati, <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/iedzivotaji-galvenie-raditaji-30260.html>

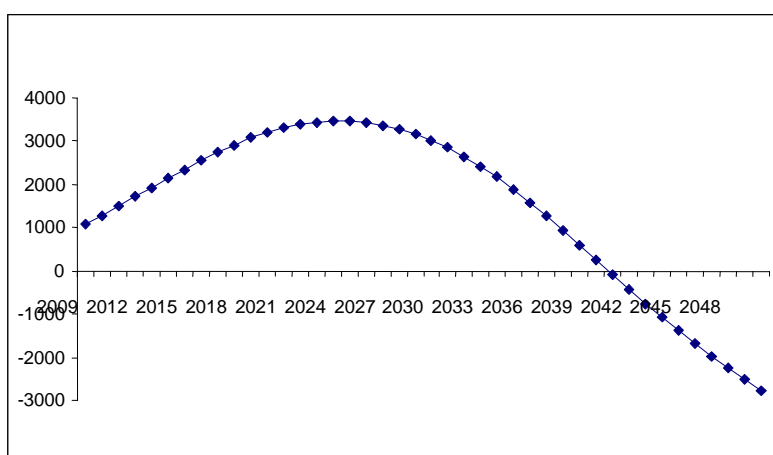
Pensiju kapitāla uzkrāšana pirmajā pensiju sistēmas līmenī notiek kopš 1996. gada, tāpēc autors uzskata, ka šobrīd tā apmērs jau reāli ietekmē jaunpiešķirto pensiju apmēru, 2010. gadā tas atrodas 210 latu robežās (VSAA dati par statistiku). Pakāpeniski paliks arvien mazāk to iedzīvotāju, kuriem stāžs veidojās līdz 1996. gadam, ar to pieaugs uzkrātā pensiju kapitāla īpatsvars un piešķiramas pensijas apmēra atkarība no personas reālā ienākumu līmeņa. Šobrīd pensijas aprēķināšanā tiek izmantoti nosacīti rādītāji, kuri ne vienmēr atspoguļo faktiskus ienākumus, tāpēc valstij ir vairāk iespēju manipulēt ar pensiju apmēriem. Piemēram, lai aprēķinātu kapitālu, ko persona varēja uzkrāt līdz 1996. gadam, ja valstī eksistētu esošā sistēma, par pamatu tiek izmantoti personas ienākumi no 1996. līdz 1999. gadam, kad ekonomiskā situācija valstī bija relatīvi slikta un vidējo ienākumu līmenis ļoti zems. Pēc autora domām, šis mehānisms ļauj samazināt pensijas apmēru.

Nākotnē pensijas apmērs būs atkarīgs tikai no reāli veiktām iemaksām, maksātājam uzkrāsies tiesības saņemt konkrētu naudas summu, tāpēc valstij ir jāizstrādā nopietna rīcības programma attiecībā uz pensiju finansējumu ilgtermiņā, kura, atšķirībā no iepriekšējām, ietvers ne tikai demogrāfisko rādītāju ietekmes analīzi un prognozēšanu, bet arī saistīs pensiju sistēmas finanses ar pasaules sociālekonomiskiem procesiem.

Sociālās apdrošināšanas budžetā ieskaitīto iemaksu pārpalikums, kas veidojas demogrāfiski un ekonomiski labvēlīgos gados, tiek uzkrāts sociālās apdrošināšanas budžeta kontā un uz 2008. gada 1. augustu sasniedza 914,2 milj. latu, kur valsts pensiju speciālā budžeta uzkrājums bija 679,5 milj. 2007. gadā uzkrājumus sāka novirzīt zema riska ieguldījumos (Pārskati par valsts kopbudžeta izpildi).

Negatīvi sociālekonomiskie procesi izraisīja speciālā budžeta uzkrātās finanšu rezerves strauju samazināšanos. Uz 2009. gada 1. janvāri tā bija 951,1 miljons latu, uz 2010. gada 1. janvāri – 737,8 miljoni latu, uz 2010. gada 31. oktobri – 437,9 miljoni latu, bet 2010. gada beigās ir gaidāms speciālā budžeta finanšu rezerves samazinājums līdz 409,8 miljoniem latu. Tā kā negatīva speciālā budžeta bilance ir prognozējama arī turpmākajos gados, speciālā budžeta uzkrājums nespēs segt jau 2011. gada pakalpojumu izmaksas (<http://zinas.nra.lv/>).

Vēl 2008. gada augustā Labklājības ministrija prognozēja, ka nākamo 15–20 gadu laikā sociālās apdrošināšanas budžetā sagaidāma pozitīva fiskālā bilance, kas veicinās budžeta līdzekļu rezervju palielināšanos (MK 03.12.2008. rīkojums Nr768 Par koncepciju “Par valsts sociālās apdrošināšanas finanšu resursu pārvaldīšanu līdz 2012. gadam”). Sociālās apdrošināšanas rezervju 2008. gada koncepcijas prognozes ir atspoguļotas 1. attēlā.



1. attēls. **Sociālās apdrošināšanas rezerves**  
(Labklājības ministrijas sociālās apdrošināšanas budžeta modeļa prognozes)

Viss iepriekšminētais liecina par to, ka kaut vai cik ticamas prognozēšanas neesamība un pārāk optimistiskās prognozes padara sistēmu ļoti neizturīgu pret negatīviem sociālekonomiskiem procesiem un ļauj izmantot to īstermiņa politiskās lojalitātes nodrošināšanai. Pensiju un piemaksu palielināšanai seko to samazināšana un atcelšana, saistīta ne tikai ar krīzi, bet galvenokārt ar to, ka šādam pieaugumam nav ilgtermiņa finansējuma avota.

Pensiju apmēra palielināšanai nākotnē, 2001. gadā Latvijā bija ieviesta fondēto pensiju sistēma, kurā iedzīvotāju sociālās iemaksas tiek novirzītas investīciju plānos un veido īsto kapitālu. Pagaidām tas kapitāls netiek pieskaitīts pie pensijām, jo dalībnieku maksimālais vecums bija ierobežots un topošiem pensionāriem nebija atļauts piedalīties sistēmā.

Plānu ienesīgums ir mainīgs un būtiski atšķiras dažādiem līdzekļu pārvaldītājiem. Uz 01.12.2010. sabiedrībām, kuras uzsāka darbību jau 2003. gadā ienesīgums kopš darbības uzsākšanas ir no 3,82% līdz 5,21% konservatīvajiem plāniem, no 3,88% līdz 4,67% sabalansētajiem plāniem un no 3,35% līdz 6,31% aktīvajiem plāniem (FKTK statistika par fondēto pensiju shēmas līdzekļu pārvaldīšanu). Šādi ienesīguma līmeņi nekompensē inflācijas iedarbību. Tik zems ienesīguma līmenis ir izskaidrojams ar krīzes ietekmi, bet jāņem vērā to, ka krīzes mūsdienās notiek periodiski un tādos periodos pensiju uzkrājumi zaudē savu vērtību. 2008. gadā Swedbankas pensiju plāna „Dinamika” ienesīgums sasniedza -24,5%, tas noveda pie daļas cenas samazināšanas līdz 0,99 LVL, kas ir par 1 santīmu mazāk, nekā bija sākotnēja daļu vērtība sistēmas veidošanas brīdī (Valsts fondēto pensiju shēmas līdzekļu ieguldījumu plāna „Dinamika” 2008. gada pārskats). Ja personai nāktos pensionēties tieši 2008. gadā, tā nevarētu dabūt pat par daļību iemaksāto summu.

Vērts atzīmēt, ka pēc iemaksu likmes samazināšanas fondēto pensiju sistēmā līdz 2%, līdzekļu pārvaldītāji sāka strādāt efektīvāk, atsevišķiem pārvaldītājiem ienesīgums 2010. gada 6 mēnešos sasniedza 14,7%. Pirmskrīzes ienesīguma rādītāji parasti atradās 3% robežās (FKTK statistika par fondēto pensiju shēmas līdzekļu pārvaldīšanu). Pēc autora viedokļa, negatīva valsts attieksme pret 2. pensiju sistēmas līmeni un tās tieksme samazināt finansējumu fondēto pensiju sistēmai, stimulēja līdzekļu pārvaldītājus strādāt efektīvāk, lai valsts nepieņemtu lēmumu par sistēmas līdzekļu pārņemšanu savā rīcībā.

Pēc autora viedokļa, iepriekš minētie sistēmas darbības negatīvi aspekti, veido tās dalībnieku attiecīgu attieksmi pret to. Autora veiktā aptauja ļāva secināt, ka iedzīvotāju interese par pensiju sistēmas svarīgākiem rādītājiem ir relatīvi neizteikta. Autors veica aptauju un uz raksta noformēšanas brīdī pabeidza 150 anketu apstrādi, tika konstatēts, ka 40% nevar pareizi noteikt sociālās apdrošināšanas iemaksu likmi, 99% nevar pareizi noteikt, cik procentu iet pensiju apdrošināšanai, 26% nevarēja nosaukt sava līdzekļu pārvaldītāja firmu un 96% nezināja sava līdzekļu pārvaldītāja ienesīgumu. Aptaujā piedalījās cilvēki ar nodokļu maksāšanas stāžu no 3 mēnešiem līdz 21 gadiem, vecumā no 19 līdz 37 gadiem.

Pētījuma dati ļauj secināt, ka:

1. LR pensiju sistēmas finanšu stāvokli ietekmē ne tikai sociālekonomiskie procesi valstī, bet arī politiskie, kad iedzīvotāju lojalitātes nodrošināšanai tiek pieņemti lēmumi par pabalstu apmēru pacelšanu bez ilgtermiņa finansiālā nodrošinājuma, kas savukārt noved pie rezervju izsmelšanas, sociālo iemaksu likmes samazināšanu fondēto pensiju sistēmai, tādejādi apdraud speciālo budžetu nākotnes stabilitāti un neveicina uzticības veidošanu sistēmai kopumā;
2. Valdības lēmumi attiecībā uz pensiju apmēra ierobežošanu bieži nav pārdomāti, tiek apstrīdēti Satversmes Tiesā, tiek atcelti un noved pie vel lielākiem neparedzētiem izdevumiem;
3. Labklājības ministrijas projekti un prognozes bieži ir pārāk optimistiski un nav orientēti uz esošo problēmu risināšanu un to cēloņu likvidēšanu, analizējot LM 2008. gada koncepciju „Par valsts sociālās apdrošināšanas finanšu resursu pārvaldīšanu līdz 2012. gadam”, var ieraudzīt, ka izstrādātāji attālināja finanšu problēmas uz 2040. gadu (skat. 1. attēlu);
4. Valsts fondēto pensiju sistēmas darbības efektivitāte ir apstrīdama, pat pārvaldītājiem, kuri strādā jau kopš 2003. gada ienesīguma likmes nekompensē inflācijas iedarbību, tajā pat laikā līdzekļu pārvaldītājam atlīdzība pienākas neatkarīgi no darbības rezultātiem;
5. Intereses un masveida kontroles neesamība no dalībnieku puses nemotivē līdzekļu pārvaldītājus sasniegt augstākus rezultātus.

Pamatojoties uz pētījumā veikto analīzi autors piedāvā:

1. Atrast iespējas turpināt veidot rezerves ārkārtējiem gadījumiem un demogrāfisko svārstību kompensēšanai, ņemot vērā to valstu pieredzi, kurā šāda veida rezerves jau tika veidotas agrāk, kā arī piesaistot rezervju veidošanai ne tikai valsts obligātās sociālās apdrošināšanas iemaksas, bet arī citus nodokļus, t.i. atsakoties no sociālās apdrošināšanas pašfinansēšanas principa un tās kreditēšanas;
2. Palielināt minimālās pensijas un piemaksas tikai gadījumā, ja tam pastāv nopietns ilgtermiņa nodrošinājums;
3. Fondēto pensiju sistēmai ir potenciāls, tāpēc valstij ir jāizstrādā programma, kā var motivēt līdzekļu pārvaldītājus izmantot savu potenciālu, obligāti iekļaujot tajā mehānismus, kuri pieradinās dalībniekus novērot un kontrolēt savus pensiju uzkrājumus.

### **Bibliogrāfija**

1. Centrālā statistikas biroja dati, <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/iedzivotaji-galvenie-raditaji-30260.html>,(2010.09.12.)
2. FKTK statistika par valsts fondēto pensiju shēmas līdzekļu pārvaldīšanu, <http://www.fktk.lv/lv/statistika>, (2010.09.12.).

3. Holzmann R. Towards a Coordinated Pension System in Europe: Rationale and Potential Structure (Pension Reform: Issues and Prospects for Non-Financial Defined Contribution (NDC) Schemes), The World Bank, 2003, 225p.
4. MK 03.12.2008. rīkojums Nr768 Par koncepciju "Par valsts sociālās apdrošināšanas finanšu resursu pārvaldīšanu līdz 2012. gadam", <http://www.likumi.lv/doc.php?id=184791>, (2010.10.12.)
5. „Palielina sociālā budžeta ieskaitījuma daļu pensiju kabata samazinot naudu”, <http://www.ekonomika.lv/palielina-sociala-budzeta-ieskaitijuma-dalu-pensiju-kabata-samazinot-naudu-citas/> (2010.20.10.).
6. Pārskati par valsts kopbudžeta izpildi, [http://www.kase.gov.lv/?object\\_id=83](http://www.kase.gov.lv/?object_id=83), (2010.09.12.).
7. „Valdība lemj par piemaksu pie pensijām pārņemšanu uz pamatbudžetu”, <http://zinas.nra.lv/latvija/35658-valdiba-lemj-par-piemaksu-pie-pensijam-parnesanu-uz-pamatbudzetu.htm>, (2010.20.10.).
8. Valsts fondēto pensiju shēmas līdzekļu ieguldījumu plāna „Dinamika” 2008. gada pārskats, [http://www.pension.lv/pdf/ip02/Dinamika\\_2008.pdf](http://www.pension.lv/pdf/ip02/Dinamika_2008.pdf), (2010.20.10.).
9. Volskis, E. *Pensiju sistēmas pilnveidošanas problēmas Latvijā* (Promocijas darbs), <https://luis.lanet.lv/pls/pub/luj.fprnt?l=1&fn=F8620/Edgars%20Volskis%202008.pdf>, (01.10.2010.)
10. VSAA dati par budžetu, <http://www.vsaa.lv/vsaa/content/?lng=lv&cat=650>, (2010.09.12.).
11. VSAA dati par statistiku, <http://www.vsaa.lv/vsaa/content/?lng=lv&cat=651>, (2010.09.12.).

### Summary

Complete economic integration is not possible without wealth equalization among people in different countries. Public pension system has a significant impact not only on income but also on economic development of the country and motivation to pay taxes.

The aim of the research is to evaluate Latvian pension system status and its prospects for development assessment. As distinct from other researches of the same subject, for achieving the aim not only the system's performance has been analyzed, but also a survey has been organized to assess the awareness of participants of the funded pension system and their attitude to it.

Author's poll shows the absence of awareness and interest for system's efficiency among its participants. The conclusions on the above-mentioned causes have been drawn and proposals for solving the problem have been offered in the research.

**Keywords:** pension system, funded pensions, private asset managers.

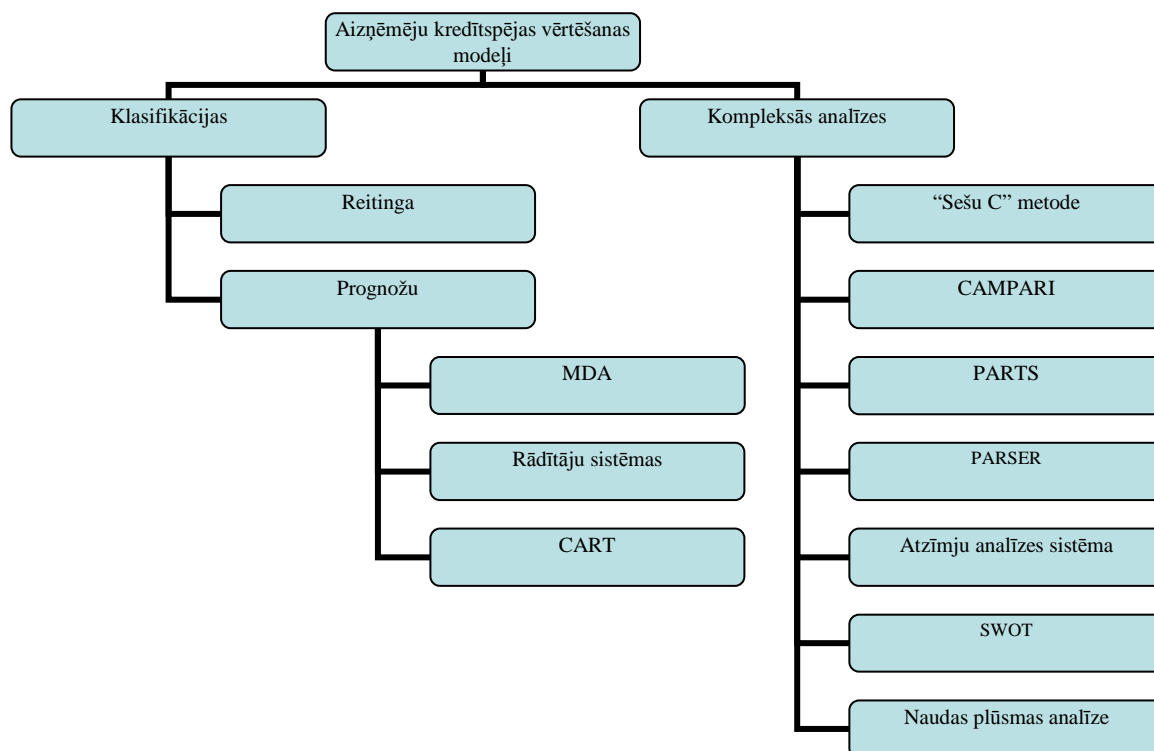
## AIZŅĒMĒJA KREDĪTSPĒJAS NOTEIKŠANAS METODEDES

Viens no svarīgākajiem nosacījumiem komercbanku (arī pašu aizņēmēju) stabilai funkcionēšanai ir efektīva dažādu risku, starp kuriem galvenais ir kredītrisks, vadīšana. Pie tam galvenais akcents tiek likts uz aizņēmēja gatavību un spēju izpildīt kredītsaistības pilnā apmērā un noteiktā laikā. Kredīta piešķiršana dod gaidīto rezultātu tikai tad, ja lēmums pieņemts, objektīvi izvērtējot aizņēmēja kredītspēju.

Pašlaik Latvijā (arī pasaulē) nav vienotas un standartizētas aizņēmēja kredītspējas novērtēšanas sistēmas, komercbankas izmanto daudz dažādu kredītspējas novērtēšanas metožu. Metožu daudzveidības galvenie iemesli ir saistīti ar dažādām pieejām – uzticības līmeni, kredītspējas faktoru novērtēšanas kvantitatīvajām un kvalitatīvajām metodēm, daudzveidīgu instrumentu izmantošanu kredītspējas novērtēšanai, kā arī novērtēšanas rezultātu atspoguļošanas formu. Komercbankas attīstot aizņēmēju kredītspējas novērtēšanu, sākušas pilnveidot reitingu metodes, kuras ļauj novērtēt uzņēmuma finanšu stāvokli ar noteiktu rādītāju palīdzību un iedalīt uzņēmumu noteiktā kredītriska grupā. Pasaules banku praksē iekšējo reitingu aprēķiniem izmanto vairākas atšķirīgas metodes un modeļus. Vienota metodika nav izstrādāta, atšķirīgs ir izmantojamo rādītāju skaits un sastāvs, kā arī kvantitatīvo un kvalitatīvo rādītāju izmantošana. Ekspertu pieeja balstās uz aizņēmēja finanšu analīzi un ekspertu veiktajiem vērtējumiem. Svarīgākais pieejas trūkums ir subjektīvu faktoru ietekme uz uzņēmuma kredītspējas novērtēšanu. Raksta mērķis apzināt un salīdzināt tās aizņēmēja kredītspējas noteikšanas metodes, kas varētu būt aktuālas Latvijas tirgus apstākļiem.

**Atslēgas vārdi:** aizņēmējs (borrower), aizdevējs (lender), kredītspēja (creditworthiness), metodes (methods).

Aizņēmēja kredītspēja ir atkarīga no daudziem faktoriem un nebūt nav vienkārši novērtēt un aprēķināt katru no tiem. Klasiskajā kredītspējas analīzē komercbankas tradicionāli izmanto tādas rādītājus kā lietišķā reputācija, kapitāla līmenis, finanšu sviras līmenis, rentabilitātes svārstības, nodrošinājums. Lielākā daļa praksē aprēķināmo kredītspējas rādītāju balstās uz aizvadītā posma datiem vai kādu noteiktu pārskata datumu, tomēr tajā pat laikā šos datus ietekmē inflācija. Ir sarežģīti skaitliski noteikt un novērtēt tādu faktoru kā, piemēram, aizņēmēja morālā seja un reputācija. Turklāt tiek pielietotas daudzas šī uzdevuma atrisināšanas metodes un modeļi, kas nevis izslēdz, bet gan papildina cits citu, padarot kredītspējas novērtējumu vairāk atbilstošu īstenībai.



1. attēls. Aizņēmēju kredītspējas novērtēšanas modeļu klasifikācija

Avots: Autores papildināts I. Višņakova modelis.

Klasifikācijas modeļi dod iespēju iedalīt aizņēmējus klasēs, prognožu modeļi tos diferencē atkarībā no bankrota iespējamības, reitinga modeļi iedala aizņēmējus klasēs atkarībā no kategorijas, kas tiek noteikta ar aprēķināmo finanšu koeficientu un tiem piešķirto nozīmīguma līmeņu palīdzību. Uzņēmuma bilance ir aktuāla jebkuru vērtējumu noteikšanā un modeļu izstrādē, jo tie visi pamatā balstās uz bilances datiem. Mūsdienās kredītriska vērtēšanā plaši tiek lietots arī tāds populārs jēdziens kā kredītreitings. Kredītreitings ir kredītpārvaldības kompāniju vai reitinga aģentūru izstrādāts vērtējums jeb reitings, kas apzīmē noteiktu uzņēmuma kredībspējas pakāpi, un parasti šī kredībspējas pakāpe izsaka arī maksimālo darījuma partnera kredītlimitu. Tā kā kredībspējas vērtējums ir aktuāls plašam lietotāju lokam – bankām, apdrošināšanas kompānijām, uzņēmuma darījumu partneriem, tad reitings tiek lietots kā veiksmīgs kredībspējas indikators jau vairākus gadu desmitus.

Aizņēmēja kredībspējas novērtēšana ir kredītriska vērtību ietekmējošo rādītāju atlases, analīzes un sistematizācijas process, kas beidzas ar kredītreitinga piešķiršanu. Kredītreitinga sistēmas mērķis ir atšķirt uzņēmumus ar augstu maksāspēju no uzņēmumiem ar zemu vai apšaubāmu maksāspēju. Kredītreitinga uzdevums ir parādīt uzņēmuma esošo finanšu stāvokli un prognozēt tā izmaiņas nākotnē. Kopējā punktu summa (reitinga vērtējums) tiek aprēķināta reizinot rādītāja vērtību ar tā svaru (nozīmīguma koeficients) integrālajā rādītājā. Pasaules praksē, kad kredībspēja tiek vērtēta pamatojoties uz finanšu koeficientu sistēmu, pārsvarā tiek pielietotas šādas piecas koeficientu grupas: likviditātes, apgrozāmības, finanšu leveredža, rentabilitātes un parāda apkalpošanas koeficientu grupa. Amerikāņu zinātnieks E. Rīds piedāvā šādu rādītāju sistēmu, kas nosaka dažādus uzņēmuma kredībspējas raksturojumus: likviditāte, apgrozāmība, līdzekļu piesaistīšana un rentabilitāte. Piedāvātā sistēma ļauj prognozēt turpmāko maksājumu veikšanas savlaicīgumu, likviditāti un apgrozāmo aktīvu reālumu, dod iespēju noteikt uzņēmuma finansiālo stāvokli un tā stabilitāti, kā arī iespēju noteikt peļņas apjoma samazināšanās robežas, kurās tiek veikta daļas fiksēto maksājumu dzēšana.

Cita zinātnieku grupa (Dž. Šims, Dž. Sigels, B. Hidlzs, H. Andersons, D. Koldvels) piedāvā izmantot tādu rādītāju grupas, kas raksturo likviditāti, rentabilitāti, ilgtermiņa maksāspēju un rādītājus, kuri balstīti uz tirgus kritērijiem. Atšķirībā no E. Rīda piedāvātās sistēmas šie rādītāji ļauj prognozēt ilgtermiņa maksāspēju, ņemot vērā kreditoru aizsardzības pret procentu nemaksāšanu pakāpi (procenta segšanas koeficientu). Uz tirgus kritērijiem balstītie koeficienti ietver sevī akcijas cenas attiecību pret ienākumiem, dividenžu apmēru un tirgus risku. Tomēr ir grūti aprēķināt dažus koeficientus, jo tam ir nepieciešamas speciālas statistikas metodes. Praksē katra komercbanka izvēlas koeficientus praktiskai lietošanai un lemj jautājumus, kuri saistīti ar to aplēšu metodoloģiju. Šī metode ļauj raksturot uzņēmuma finansiālo stāvokli balstoties uz sintezētu reitinga rādītāju, kurš tiek aprēķināts ballēs, ko piešķir katrai koeficienta vērtībai. Atbilstoši ballēm tiek noteikta uzņēmuma klase: pirmklasīgs, otrklasīgs, trešklasīgs vai maksātnespējīgs. Uzņēmuma klasi banka ņem vērā izstrādājot procentu likmju skalu, nosakot kredīvērtēšanas noteikumus, vērtējot kredītportfeļa kvalitāti un veicot bankas finansiālās stabilitātes analīzi.

Reitinga vērtējuma modifikācija ir kredīta skorings – tehniskais paņēmieni, kuru aizvadītā gadsimta četrdesmitajos gados piedāvāja amerikāņu zinātnieks D. Dirāns, lai izvēlētos aizņēmējus atbilstoši patērētāju kredītam. Kredīta skorings atšķiras ar to, ka reitinga vērtējuma formulā rādītāja vērtības vietā tiek izmantots tā parciālais ballu vērtējums. Vienlaicīgi katram rādītājam tiek noteikti vairāki vērtību intervāli, un katram intervālam tiek piedēvēts zināms ballu skaits vai noteikta klase. Ja aizņēmēja iegūtais reitings ir zemāks nekā bankas darbinieku iepriekš noteiktā vērtība, šādam aizņēmējam tiks atteikts kredīts, savukārt ja tas atbilst normatīviem, kredīta pieteikums tiks apmierināts. Reitinga modeļa priekšrocības ir šādas: vienkāršība, jo pietiek vien aprēķināt finanšu koeficientus un, ņemot vērā to nozīmīguma koeficientus, noteikt aizņēmēja klasi, iespēja noteikt optimālas vērtības pēc atsevišķiem rādītājiem, spēja sarāzēt uzņēmumus pēc rezultātiem, kompleksā pieeja kredībspējas novērtēšanai, jo tiek pielietoti rādītāji, kuri atspoguļo dažādas uzņēmuma darbības puses. Tomēr pielietojot šo metodiku, pēc autores domām, ir jāņem vērā vairākas problēmas:

- nepieciešamību rūpīgi izvēlēties finansiālos rādītājus (jāizmanto rādītāji, kas raksturo dažādas aizņēmēja funkcionēšanas jomas, lai pilnīgāk raksturotu tā stāvokli);
- rādītāju robežvērtību pamatošanas svarīgums (mūsu valstī ir diezgan sarežģīti īstenot šādu pieeju, jo trūkst informācijas par šo rādītāju faktisko stāvokli un līmeņiem Latvijas ekonomikā);

- nepieciešamība pamatot nozīmīguma koeficientus katrai rādītāju grupai atbilstoši konkrēta aizņēmēja darbības nozarei;
- noviržu lieluma noteikšana robežjomās, tādējādi pieskaitot aizņēmējus pie dažādām klasēm;
- veicot reitinga vērtēšanu, rādītāju līmeņi tiek ņemti vērā tikai attiecībā pret optimālām vērtībām, kas atbilst noteiktiem uzstādītiem normatīviem, taču netiek ņemta vērā to izpildes vai neizpildes pakāpe;
- finanšu koeficienti atspoguļo stāvokli pagātnē, balstoties uz datiem par atlikumiem;
- aplēšamie koeficienti atspoguļo tikai atsevišķas darbības jomas;
- aplēšamo koeficientu sistēmā netiek ņemti vērā daudzi faktori: aizņēmēja reputācija, perspektīvas un tirgus konjunktūras īpatnības, saražotās un realizējamās produkcijas un kapitālieguldījumu perspektīvas.

Prognožu modeļi, kas balstās uz statistiskām metodēm, tiek izmantoti potenciālu aizņēmēju kvalitātes novērtēšanai. Finanšu analītiķi vienmēr centušies paredzēt uzņēmuma bankrotu, pamatojoties uz skaitlisku koeficientu vai arī kādu apkopotu rādītāju vērtībām. Izpratne par jēdziena bankrots (bankruptcy) būtību ir īpaši nepieciešama tāpēc, ka vairāku ekonomistu darbos sastopami t.s. bankrota prognozēšanas modeļi. Atkarībā no informācijas avota jēdzienam „bankrots” ir divējādas nozīmes. Vienā gadījumā tas tiek lietots kā sinonīms jēdzienam „maksātnespēja”, bet citā gadījumā tas ir maksātnespējas situācijas risinājums.

Apskatot finanšu literatūrā un likumdošanā sastopamās termina *maksātnespēja* definīcijas, ir jāsecina, ka izpratne par maksātnespējas jēdzienu nav viennozīmīga. Taču vairums apskatīto finanšu literatūras autoru (piemēram, *E. Brigham, L. Gapenski, E. Altman, A. Bobiļeva, R. Šneidere, E. Zelgalve*) bankrota jēdzienu pielīdzina maksātnespējas jēdzienam un arī pastāvošie bankrota prognozēšanas modeļi pēc būtības prognozē situāciju, kurā uzņēmumam iestāsies maksātnespēja. Arī šajā darbā jēdzieni „maksātnespēja” un „bankrots” ir uzskatāmi par identiskiem un apzīmē situāciju, kurā uzņēmums nespēj segt savas finanšu saistības un turpināt saimniecisko darbību ar tiesas sprieduma pasludināšanu vai bez tā.

Uzņēmuma maksātnespēja tā īpašniekiem un kreditoriem ir saistīta ar risku, kas rodas uzņēmuma finanšu attiecībās ar darījuma partneriem. Tāpēc finanšu literatūrā ir ieviests jēdziens maksātnespējas risks, kuru uzņemas kreditors un kurš nozīmē varbūtību zaudēt aizdotos līdzekļus parādnieka maksātnespējas rezultātā. Uzņēmuma maksātnespējas vērtēšanā tiek izmantots visplašākais finanšu koeficientu klāsts – likviditātes un līdzekļu aprites, kredītspējas, finanšu stabilitātes un peļņas rādītāji. Uzņēmuma maksātnespēja nozīmē spēju veikt tādu finanšu darbību, kas nodrošina nepieciešamo ražošanas un komerciālo aktivitāšu finansēšanu un visu īstermiņa un ilgtermiņa saistību savlaicīgu izpildi. Maksātnespējas noteikšanā ir ieinteresēts ļoti plašs vērtētāju loks – uzņēmuma piegādātāji un pircēji, valsts un likumdošanas institūcijas, audita un finanšu konsultāciju kompānijas, biržas, arodbiedrības, un tas norāda uz šī procesa nozīmīgumu. Uzņēmumu maksātnespēja rada finansiālus zaudējumus ne tikai uzņēmumu darbībā ieinteresētajām personām, plašākos apmēros tā negatīvi var ietekmēt arī valsts ekonomisko attīstību kopumā un būtiski samazināt nozaru īpatsvaru iekšzemes kopprodukta veidošanā.

V. Bīvers (*W. Beaver*) pagājušā gadsimta sešdesmitajos gados pirmo reizi sistematizēja koeficientus, kas ar noteiktu varbūtību atspoguļo uzņēmuma bankrota iespējamību. Šo koeficientu dinamika liecināja par uzņēmuma bankrota pazīmēm. Pamatojoties uz finanšu rādītāju izmaiņu tendences analīzi un izmantojot kritisko vērtību skalu, analizējamo uzņēmumu varēja attiecināt uz noteiktu riska grupu. Turpmākā finanšu rādītāju piemērošanas attīstība bankrota prognozēšanai vainagojās ar vienota apkopota rādītāja izstrādi.

V. Bīvers izvēlējās 30 dažādus finanšu koeficientus un, lai izvairītos no finanšu informācijas dublēšanās, iedalīja tos sešās kategorijās (1. tab.).

## V. Bīvera izvēlētie finanšu koeficienti bankrota prognozēšanai

Koeficientu kategorijas	Finanšu koeficienti
Naudas plūsmas rādītāji	Naudas plūsma / neto apgrozījums Naudas plūsma / aktīvi Naudas plūsma / pašu kapitāls Naudas plūsma / saistību kopsumma
Peļņas rādītāji	Neto peļņa / neto apgrozījums Neto peļņa / neto aktīvi Neto peļņa / pašu kapitāls Neto peļņa / saistību kopsumma
Saistību rādītāji pret aktīviem	Īstermiņa saistības / aktīvi Ilgtermiņa saistības / aktīvi Īstermiņa saistības + ilgtermiņa saistības / aktīvi Īstermiņa saistības + ilgtermiņa saistības + priekšrocību akciju kapitāls / kapitāls
Likvīdo aktīvu attiecība pret aktīviem	Naudas līdzekļi / aktīvi Ātri realizējamie aktīvi / aktīvi Apgrozāmie aktīvi / aktīvi Darba kapitāls / aktīvi
Likvīdo aktīvu attiecība pret īstermiņa saistībām	Naudas līdzekļi / īstermiņa saistības Ātri realizējamie aktīvi / īstermiņa saistības Apgrozāmie līdzekļi / īstermiņa saistības
Aprites rādītāji	Naudas līdzekļi / neto apgrozījums Pircēju un pasūtītāju parādi / neto apgrozījums Krājumi / neto apgrozījums Apgrozāmie līdzekļi / neto apgrozījums Ātri realizējami aktīvi / neto apgrozījums Darba kapitāls / neto apgrozījums Pašu kapitāls / neto apgrozījums Aktīvi / neto apgrozījums Naudas līdzekļi / pamatdarbības naudas plūsma Ilgtermiņa aktīvi / pamatdarbības naudas plūsmā Ilgtermiņa aktīvi – īstermiņa saistības / pamatdarbības naudas plūsmā (bezkredīta intervāls)

**Avots:** Šneidere I. (2009) *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātnespējas prognozēšanai.*

Turpmākajā pētījumā V. Bīvers finanšu koeficientu klasifikācijas rezultātā atlasīja sešus raksturīgākos koeficientus, kuru vērtību izmaiņas liecina par iespējamo uzņēmuma bankrotu:

1. naudas plūsma / saistību kopsumma;
2. neto peļņa / aktīvu kopsumma;
3. saistību kopsumma / aktīvu kopsumma;
4. darba kapitāls / aktīvu kopsumma;
5. kopējas likviditātes koeficients;
6. bezkredīta intervāls.

Finanšu koeficientu analīzes rezultāti pēc 79 izpētīto bankrotējušo uzņēmumu finanšu pārskatu datiem parādīja, ka augstāko prognozēšanas precizitāti (87%) vienu gadu pirms bankrotēšanas uzrāda šādi finanšu koeficienti: neto peļņas attiecība pret aktīviem un naudas plūsmas attiecība pret visām saistībām. Var secināt, ka labāk ir analizēt atlasīto koeficientu izmaiņas, nekā uzrādīt konkrētu koeficientu vērtības bankrota draudu novērtēšanai.

Analizējot empīriskos datus, vairāki ekonomisti (*E. Brigham, L. Gapenski*) ir secinājuši, ka papildus tradicionāliem instrumentiem – finanšu koeficientiem – maksātnespējas riska identifikācijā liela nozīme ir arī tādiem lielumiem kā, piemēram, uzņēmuma vecums, uzņēmuma pamatdarbības nozare, arī tiesiskā forma un uzņēmuma konkurences spēja tirgū. Autores praktiskā pieredze,



analizējot Latvijas uzņēmumus, liecina, ka uzņēmuma pamatdarbības nozare un vecums ir būtiski faktori, kas ietekmē uzņēmuma maksāspēju.

Pielietojot multiplikatīvo diskriminantu (*multiple discriminant analysis* – MDA), tiek izmantota diskriminanta funkcija (Z), kas ņem vērā dažus parametrus (regresijas koeficientus) un faktorus, kuri raksturo aizņēmēja finansiālo stāvokli (tai skaitā, finansiālos koeficientus). Regresijas koeficienti tiek aprēķināti, veicot statistisku datu apstrādi attiecībā uz firmām, kas vai nu piedzīvojušas bankrotu, vai arī izdzīvojušas noteiktā laika posmā. Ja Z-novērtējums ir tuvāks vidējas bankrotējušas kompānijas rādītājam, tad ar nosacījumu, ka tās stāvoklis turpina pasliktināties, tā piedzīvos bankrotu. Ja kompānijas menedžeri un banka veltīs pūliņus finansiālo grūtību novēršanai, tad bankrots, iespējams, nenotiks. Tādējādi, Z-novērtējums ir signāls, kas brīdina par uzņēmuma iespējamo bankrotu. Šī modeļa pielietošanai ir nepieciešama visai reprezentatīva uzņēmumu izlase pēc dažādām nozarēm un apmēriem. Sarežģīti ir tas, ka ne vienmēr izdodas atrast pietiekamu skaitu nozarē bankrotējušu uzņēmumu, lai varētu aprēķināt regresijas koeficientu.

Visvairāk pazīstamais MDA modelis ir Altmana (*Altman*) un Čessera (*Chesser*) modelis, kurā ietilpst šādi rādītāji: pašu apgrozījuma līdzekļu attiecība pret aktīvu summu, reinvestējamās peļņas attiecība pret aktīvu summu, akciju tirgus vērtības attiecība pret aizņemto kapitālu, pārdošanas (realizācijas ieņēmumu) attiecība pret aktīvu summu, bruto peļņas (peļņas pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas) attiecība pret aktīvu summu. Uzņēmuma pieskaitīšana pie noteiktas drošības klases tiek veikta pamatojoties Altmana modeļa Z-indeksa vērtībām.

Kredīspējas indekss Z (Altmana piecu faktoru modelis) tiek aprēķināts šādi:

$$Z=1,2X_1+1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+1,0X_5, \text{ kur}$$

$$X_1=AK/A, X_2=NP/A, X_3=BP/A, X_4=KTV/S, X_5=Q/A, \text{ kur}$$

AK – darba (apgrozāmais) kapitāls, A – kopējie aktīvi, NP – nesadalītā peļņa, BP – bruto peļņa, KTV – pašu kapitāla tirgus vērtība, S – aizņemtais kapitāls.

Pēc aprēķinātā Z lieluma tiek prognozēta bankrota iestāšanās varbūtība:

- $Z < 1,8$  – liela bankrota varbūtība,
- $1,8 < Z < 2,7$  – bankrots ir iespējams,
- $2,7 < Z < 3$  – neliela bankrota varbūtība,
- $Z > 3$  – maza bankrota varbūtība.

Altmana piecu faktoru modelis ir balstīts uz 66 firmu stāvokļa analīzi un izanalizējot 22 finanšu koeficientus, kuri būtu piemērotākie uzņēmuma bankrota varbūtības noteikšanai, tika izvēlēti 5 vissvarīgākie koeficienti un sastādīts daudzfaktoru regresijas vienādojums, kas ļāva izdarīt pietiekami precīzu bankrotēšanas prognozi divus-trīs gadus uz priekšu. Tomēr modelī nav ņemta vērā valstu specifika, nozaru īpatnības un tas ir orientēts uz publiskajām akciju sabiedrībām, kuru akcijas kotējas biržās un iekļauj tirgus vērtības rādītāju. Vēlākos darbos zinātnieks izpētīja tādus faktorus kā kapitalizējamās nomas saistības un pielietoja datu izlīdzināšanu, lai novērstu nejaušas svārstības. Jaunais modelis ar augstu precizitātes pakāpi (95%) prognozēja bankrotu divus gadus uz priekšu un ar mazāku varbūtību (aptuveni 70%) piecus gadus uz priekšu. Altmaņa modificētajā modeļa variantā rādītāji pilnībā pamatojas tikai uz finanšu pārskata datiem.

Altmana modificētais modelis:

$$Z=0,72K_1+0,85K_2+3,1K_3+0,42K_4+1,0K_5, \text{ kur}$$

$K_1$  – neto apgrozāmais kapitāls / kopējie aktīvi,  $K_2$  – neto peļņa / kopējie aktīvi,  $K_3$  – peļņa pirms nodokļiem un maksājamiem procentiem (EBIT) / kopējie aktīvi,  $K_4$  – pašu kapitāls / saistības,  $K_5$  – neto apgrozījums / kopējie aktīvi.

Bankrota iestāšanās varbūtība:

- $Z < 1,20$  – liela varbūtība,
- $1,20 < Z < 2,90$  – situācija nenoteikta,
- $2,90 < Z$  – neiestāsies.

Mazo uzņēmumu bankrota iespējamības novērtēšanai tiek izmantots divu faktoru modelis. Modelis ar mazāku faktoru skaitu var dot rezultātu, taču šī modeļa priekšrocība ir iespēja un vienkāršums to piemērot ierobežotas informācijas apstākļos.

Altmana divu faktoru modelis:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_1 + 0,0579K_2, \text{ kur}$$

$K_1$  – kopējās likviditātes koeficients,  $K_2$  – aizņemtā kapitāla īpatsvars kopējā kapitālā.

Ja uzņēmumam  $Z=0$  bankrota varbūtība ir 50%, ja  $Z<0$ , bankrota varbūtība ir zemāka par 50% un tālāk pazeminās līdz ar  $Z$  samazināšanos, ja  $Z>0$ , bankrota varbūtība ir lielāka par 50% un tā palielinās līdz ar  $Z$  palielināšanos. Ņemot vērā, ka Altmana  $Z$  modelis tika izstrādāts pamatojoties uz amerikāņu uzņēmumu datiem laika posmā no 1946. līdz 1965. gadam, tā pilnīgi identiska izmantošana kādas citas valsts ekonomikā ir ļoti ierobežota. Tāpēc citu valstu pētnieki izmantojot MDA turpināja darbu pie jaunu modeļu izveides, pielāgojot tos savu valstu ekonomikām (vietējiem reālajiem apstākļiem), piemēram, R. Taflers (*R. Taffler*), H. Tišova (*H. Tisshaw*), L. Springeita (*L. Springate*) – četru faktoru modeļi, M. Fedotovas divu faktoru modelis un R. Saifulina un G. Kadikova piecu faktoru modelis.

Latvijas apstākļiem atbilstošu kredītpējas  $Z$  modeli izstrādāja Rīgas Tehniskās universitātes zinātnieku grupa. Pēc pašu autoru atzinuma, tajā nav ņemtas vērā nozaru īpatnības un bankrota iespējamības prognozēšanas modelis ir izstrādāts, pamatojoties uz nelielu uzņēmumu izlases kopu.

Latvijas modelis:

$$Z = -2,4 + 2,5X_1 + 3,5X_2 + 4,4X_3 + 0,45X_4 + 0,7X_5, \text{ kur}$$

$X$  lielumu atšifrējums un  $Z$  lieluma nozīme prognozējot bankrotu, ir identiska klasiskajam Altmana piecu faktoru modelim.

Augstākminēto bankrota prognozēšanas modeļu pielietojuma pētījumu mūsdienu Latvijā veica R. Šneidere darbā „Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātnespējas prognozēšanai”, kas autorei ļāva secināt, ka prognozes ticamību virs 80% vienu gadu pirms maksātnespējas iestāšanās uzrāda: apstrādes rūpniecībā – Altmana un Fulmera modeļi, būvniecībā un pakalpojumu nozarē – Altmana un Fulmera modeļi un precizitāti uzrāda arī Zmijevska  $Z$  modelis, tirdzniecībā – pie iepriekšminētajiem kā rezultatīvs pieskaitāms arī Springeita  $Z$  modelis. Pēc raksta autores domām jāreķinās arī ar to, ka daļa uzņēmumu Latvijā bankrotē mākslīgi, respektīvi, savu lielo kreditoru vai īpašnieku interesēs.

1974. gadā Čessers nāca klajā ar modeli, kas prognozēja klienta kredīta līguma noteikumu neievērošanu. Būtiski ir prast novērtēt ne tikai nesavlaicīgu maksājumu veikšanas varbūtību, bet arī citu līguma nosacījumu neievērošanas neiespējamību. Neizpilde paredz ne tikai kredīta nedzēšanu, bet arī jebkuras citas novirzes, kas padara kreditora un aizņēmēja attiecības ne tik izdevīgas, salīdzinot ar sākotnējiem noteikumiem. Čessera pielietotā lineārā neatkarīgo mainīgo  $Z$  kombinācija ietver sevī skaidrās naudas kasē un viegli realizējamo vērtspapīru vērtības attiecību pret aktīvu summu, tīrās pārdošanu summas (neskaitot PVN) attiecību pret skaidrās naudas kasē un viegli realizējamo vērtspapīru summu, bruto ienākumu (peļņas līdz procentu un nodokļu atskaitīšanas) attiecību pret aktīvu summu, kopējā parāda attiecību pret aktīvu summu, pamatkapitāla attiecību pret tīrajiem aktīviem (vai pielietoto kapitālu, kas ir vienāds ar akciju kapitālu un ilgtermiņa kredītiem), apgrozījuma kapitāla attiecību pret neto pārdošanām (tīro pārdošanu summu). Iegūto rādītāju var aplūkot kā kredītlīguma noteikumu neizpildes varbūtības novērtējumu. Čessers izmantoja banku virknes datus attiecībā uz 37 „apmierinošiem” un 37 „neapmierinošiem” kredītiem un paņēma aprēķinam aizņēmēju uzņēmumu bilanču rādītājus par gadu pirms kredīta saņemšanas. Ievietojot aprēķinātos modeļa rādītājus „līguma noteikumu pārkāpšanas varbūtības” formulā, Čessers pareizi noteica trīs no katriem četriem pētāmajiem gadījumiem.

Čessera modelis:

- 1) palīglielums  $y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,791X_5 - 0,1020X_6$ ;
- 2) līguma noteikumu neievērošanas varbūtības  $P$  noteikšana:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \text{ kur } e = 2,71828.$$

Prognoze:

$P > 0,50$ , tad kredīta līguma nosacījumu izpilde ir apšaubāma;

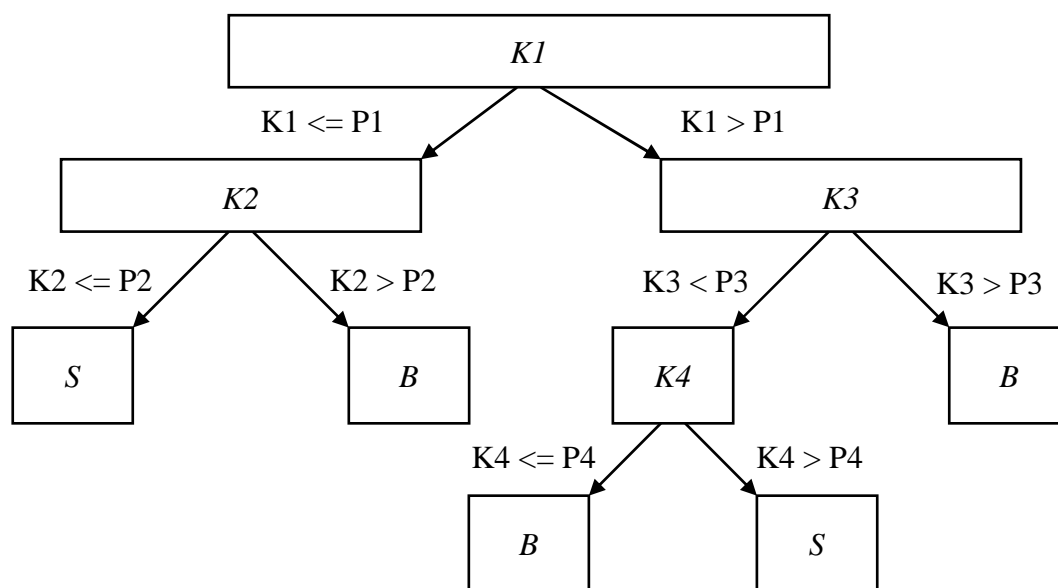
$P < 0,50$ , tad klients ir drošu klientu grupā.

Pēc autores domām Čessera modeli iespējams adaptēt Latvijas apstākļiem un izmantot aizņēmēja kredīspējas prognozēšanai. Veikt aprobāciju zinātniekiem nav vienkārši, jo kredītlietas saturs komercbankā ir konfidenciāla informācija.

Līdztekus MDA modeļiem aizņēmēja iespējamās bankrotēšanas prognozēšanai var tikt izmantoti arī vienkāršoti modeļi, kas balstīti uz noteiktu rādītāju sistēmu. Piemēram, Bīvera rādītāju sistēma, kurā ietilpst Bīvera koeficients ( $K_{Bivera}$ ), aktīvu rentabilitāte, finanšu leveredžs, aktīvu seguma ar pašu apgrozāmo kapitālu koeficients, īstermiņa saistību seguma ar apgrozāmajiem aktīviem koeficients. Šādā gadījumā Bīvera koeficients ir vienāds ar tīrās peļņas un amortizācijas starpības attiecību pret ilgtermiņa un īstermiņa saistību summu.  $K_{Bivera} > -0,15$ , liecina par sliktu finansiālo stāvokli gadu pirms bankrota, tāpat kā aktīvu seguma ar tīro apgrozījuma kapitālu seguma koeficients, kura vērtība ir zemāka nekā 0,06 un īstermiņa saistību seguma koeficients, kas ir mazāks nekā 1.

Kredītu klasificēšanai var izmantot modeli CART (*Classification and Regression Trees*). Tas ir neparametrisks modelis, kura galvenās priekšrocības ir tās, kas to var plaši pielietot, tas ir viegli saprotams un vienkārši aprēķināms, kaut arī tā veidošanā tiek pielietotas sarežģītas statistiskas metodes. „Klasifikācijas kokā” aizņēmējkompanijas novietotas uz noteikta „zara” atkarībā no izraudzīto koeficientu vērtībām, tālāk seko katra zara „atzarojumi” atkarībā no tālāk norādītajiem koeficientiem. Klasifikācijas precizitāte izmantojot šo modeli ir vienāda ar aptuveni 90%. „Klasifikācijas koka” piemērs parādīts 2. attēlā, kur  $K$  – finanšu koeficients;  $P_i$  – rādītāja normatīvā vērtība;  $B$  – prognozētais bankrots;  $S$  – domājami stabils stāvoklis. Papildus I. Višņakova piedāvātajiem modeļiem būtu jāmin Latvijā strādājošo komercbanku praksē plaši pielietotais modelis – metodika, kas balstīta uz naudas plūsmu analīzi. Vēl viens uzņēmuma finansiālā stāvokļa aspekts, kas ir nozīmīgs maksāspējas izpratnei, ir uzņēmuma finanšu stabilitāte (*financial stability*). Šis jēdziens parasti tiek saistīts ar uzņēmuma kapitāla pārvaldīšanu. Piemēram, pēc A. Bobiļevas domām, finanšu stabilitāte parāda aizņemto finanšu līdzekļu izmantošanas pakāpi, kā arī kreditoru aizsardzības pakāpi (Бобылева 2003, с. 62). Praktiski uzņēmuma finanšu stabilitāti nosaka, analizējot aizņemto līdzekļu daļu kopējos aktīvos. Pieļaujot pārmērīgu aizņemto līdzekļu īpatsvara pieaugumu uzņēmuma aktīvos, var izraisīt t. s. finanšu stabilitātes pazemināšanās risku. Tas rāda nepietiekamu sabalansētību starp pozitīviem un negatīviem naudas plūsmu apjomiem un var būt viens no maksātnespējas cēloņiem.

Finanšu stabilitātes analīzē galvenā nozīme ir kapitalizācijas un seguma koeficientiem – aizņemto līdzekļu daļai uzņēmuma kapitālā, procentu maksājumu īpatsvaram peļņā pirms procentu maksājumu veikšanas.



2. attēls. CART modeļa “klasifikācijas koks”

Avots: Enders W. (2004) *Applied Time Series Econometrics*.

Finanšu stabilitātes analīzē galvenā nozīme ir kapitalizācijas un seguma koeficientiem – aizņemto līdzekļu daļai uzņēmuma kapitālā, procentu maksājumu īpatsvaram peļņā pirms procentu maksājumu veikšanas.

Diskontētās naudas plūsmas (*discounted cash flow* – DCF) metodes mūsdienu zinātniskajā literatūrā tiek izmantotas arvien plašākā jomu spektrā – gan uzņēmuma kapitāla cenas aprēķinos, gan kapitālieguldījumu budžeta sastādīšanā, gan arī vērtspapīru vērtības noteikšanā. DCF koncepcijas papildināšana ir ļāvusi T. Kouplendam, T. Koleram, Dž. Marinam un A. Damodaranam piedāvāt brīvās naudas plūsmas (BNP) jēdzienu investīciju novērtēšanā, kā arī B. Stjuartam publicēt savu ekonomiskās pievienotās vērtības (*economic value added* – EVA) koncepciju uzņēmuma vadības darbības efektivitātes noteikšanā. Finansiālā stāvokļa novērtēšana ar atlikušo ienākumu jeb ekonomiskās pievienotās vērtības jēdziena palīdzību ir izpelnījusies lielu ievēribu, piemēram, Dž. Basidora, Dž. Boukvista, T. Milburna un A. Takora darbā, kā arī G. Bidla, R. Bovenā un Dž. Volesa rakstos, finanšu periodikā un praktiķu publikācijās.

Svarīgs faktors, kas ietekmē naudas plūsmas nozīmi uzņēmuma finanšu analīzē, ir peļņas rādītāju variācija. Svārstīga peļņa tiek uzskatīta par zemākas kvalitātes rādītāju, kas rada pieprasījumu pēc papildu informācijas, lai palīdzētu finanšu pārskata lietotājam saskaņot peļņas pastāvīgo komponentu. Piemēram, negatīvas peļņas gadījumā peļņai parasti ir pagaidu raksturs, tādēļ finanšu pārskatu lietotājiem savā analīzē ir nepieciešams likt uzsvāru uz pamatdarbības naudas plūsmu. Finanšu analītiķi uzskata, ka naudas plūsmas analīze un prognozēšana ir noderīgāka uzņēmumiem ar augstu kapitālietilpību. To apstiprina dati par finanšu analītiķu sniegto prognožu skaitu. Latvijas komercbankās liek uzsvāru uz likviditātes un naudas plūsmas nozīmi uzņēmuma kredīspējas noteikšanā. Pamatdarbības naudas plūsmas rādītāji palīdz kreditoriem identificēt uzņēmuma naudas iegūšanas spēju no saimnieciskās darbības, kā arī spēju segt kredīta pamatsummas un procentu maksājumus. Kopumā jāsecina, ka naudas plūsmas rādītāji ir neaizstājami:

- 1) naudas iegūšanas avotu un izmantošanas virzienu konstatēšanā,
- 2) peļņas un naudas līdzekļu izmaiņu atšķirību noteikšanā,
- 3) novērtējot uzņēmuma spēju atmaksāt kredītus un izmaksāt dividendes,
- 4) uzņēmuma nākotnes naudas plūsmas noteikšanā.

Šī metode atšķirībā no veida, kas balstīts uz finanšu koeficientiem, ļauj izmantot nevis datus par atlikumiem, bet gan noteikt koeficientus, izejot no datiem par likvīdo līdzekļu apgrozījumu, krājumiem un īstermiņa parādsaistībām, nosakot dažādu tā ienākumu un izdevumu noteiktā laika posmā tīro saldo. Starpība starp līdzekļu pieplūdi un aizplūdi nosaka kopējās naudas plūsmas lielumu. Līdzekļu aizplūdes īslaicīgs pārsvars pār pieplūdi liecina par zemāku klienta reitingu. Līdzekļu aizplūdes sistemātiskais pārsvars pār to pieplūdi raksturo klientu kā kredītnespējīgu. Izveidojušos vispārējās naudas plūsmas vidējo lielumu var izmantot kā jaunu kredītu izsniegšanas robežu, jo tā liecina par apmēru, kādā klientam ir iespēja dzēst parādsaistības. Pamatojoties uz vispārējās naudas plūsmas un klienta parādsaistību apmēra attiecību, tiek noteikta viņa kredīspējas klase. Naudas plūsmas analīze ļauj izdarīt secinājumu par uzņēmuma vadības vājām vietām. Lemjot jautājumu par kredīta izsniegšanu ilgā laikam, naudas plūsmas analīze tiek veikta ne tikai pamatojoties uz datiem par aizvadīto laika posmu, bet arī pamatojoties uz prognožu datiem plānotajam laika posmam.

Taču naudas plūsmu analīzei ir arī vairākas nepilnības. Tā neraksturo uzņēmuma peļņas vai zaudējumu lielumu, nesniedz priekšstatu par aktīviem, pasīviem un to apmēru.

Matemātisko modeļu izmantošana neļauj ņemt vērā “kvalitātes” faktoru ietekmi bankām piešķirot kredītus. Šie modeļi ļauj bankas kredītu ekspertiem tikai daļēji izdarīt secinājumu par kredīta piešķiršanas iespēju. Klasifikācijas modeļu trūkumi ir to “noslēgtība” uz kvantitatīvajiem faktoriem, kvantitatīvo rādītāju sistēmas brīvā izvēle, augsts jutīgums pret sākotnējo datu neticamību, smagnējība starpnozaru un nozaru statistikas datu izmantošanā. Komplekso analīzes modeļu ietvaros iespējams savienot aizņēmēja kvantitatīvos un kvalitatīvos raksturojumus. Piemēram, ASV banku praksē tiek pielietots “sešu C” noteikums, kas balstīts uz sešu galveno kredīvērtēšanas principu, kuri apzīmēti ar vārdiem, kas sākas ar angļu burtu „C” (*Character, Capacity, Cash, Collateral, Conditions, Control*), izmantošanu.

*Aizņēmēja raksturs (Character)* paredz klienta atbildīgumu, drošumu, godīgumu, krietnumu un viņa nodomu nopietnību. *Spēja aizņemt līdzekļus (Capacity)* – kredītspektoram ir jābūt pārliecinātam, ka klientam, kas pieprasa kredītu, ir juridiskas tiesības iesniegt kredīta pieteikumu un parakstīt kredīta līgumu, proti, ka uzņēmuma vadītājam vai pārstāvim, kas pieprasa kredītu, ir attiecīgas dibinātāju vai direktoru padomes dotas pilnvaras sarunu veikšanai un kredīta līguma parakstīšanai uzņēmuma vārdā. Naudas līdzekļi (*Cash*) – jebkura kredīta pieteikuma svarīgs aspekts ir aizņēmēja spējas dzēst kredītu uz līdzekļu, kas iegūti no aktīvu pārdošanas vai likvidēšanas un skaidrās naudas plūsmas vai piesaistītiem resursiem, noteikšana. Nodrošinājums (*Collateral*) – novērtējot nodrošinājumu pēc kredīta pieteikuma ir jānosaka, vai aizņēmējam ir pietiekams kapitāls vai kvalitatīvi aktīvi nepieciešamā kredītnodrošinājuma sniegšanai; nenodrošināti kredīti tiek piešķirti pirmklasīgiem aizņēmējiem, kuriem ir kvalificēta vadība un teicama kredītvēsture. Nosacījumi (*Conditions*) – kredītspektoram ir jāzina, kā klājas aizņēmējam vai kāds stāvoklis veidojas attiecīgā nozarē, kā arī tas, kā ekonomisko un citu apstākļu izmaiņas valstī varētu ietekmēt kredīta dzēšanas procesu. Kontroles (*Control*) uzdevums ir noskaidrot, cik lielā mērā izmaiņas likumdošanā, tiesiskajos, ekonomiskajos un politiskajos apstākļos var negatīvi ietekmēt aizņēmēja darbību un viņa kredītpēju.

Klienta kredītpējas analīzes atbilstoši CAMPARI metodikā ietvertajiem kredītēšanas principiem būtība ir svarīgāko faktoru, kas nosaka klienta darbību, secīga izdalīšana no kredīta pieteikuma un tam pievienotajiem finanšu dokumentiem, tos novērtējot un precizējot pēc personīgas tikšanās ar klientu. Nosaukums CAMPARI veidojas no šādu zemāk minēto vārdu sākuma burtiem: C (*Character*) – reputācija, klienta raksturojums, A (*Ability*) – spēja atmaksāt kredītu, M (*Margin*) – mārža, ienesīgums, P (*Purpose*) – kredīta mērķuzdevums, A (*Amount*) – kredīta apmērs, R (*Repayment*) – kredīta dzēšanas noteikumi, I (*Insurance*) – nodrošinājums, kredīta nedzēšanas riska apdrošināšana.

Anglijā bankas pakalpojumu vadībā tiek atzīmēts, ka atslēgas vārds, kurā koncentrētas prasības izsniedzot aizņēmējiem aizdevumus, ir termins “PARTS” (skat. 1. att.), kas sevī apkopo: P (*Purpose*) – uzdevums, kredīta saņemšanas mērķis, A (*Amount*) – kredīta summa, apmērs, R (*Repayment*) – parāda un procentu atmaksāšana, T (*Term*) – kredīta piešķiršanas termiņš, S (*Security*) – kredīta dzēšanas nodrošināšana.

Kompleksās metodikas aizņēmēju kredītpējas novērtēšanai izmanto daudzas komercbankas, taču tās nav pietiekami labi noslīpētas un vāji izmanto matemātikas aparātu. Aizņēmēju atlases sistēmas galvenie trūkumi mūsdienās, pēc autore domām, ir šādi:

- subjektīvisms – bieži vien lēmumi, kurus pieņem kredītspeciālisti, balstās tikai uz intuīciju un personisko pieredzi;
- neelastīgums un nestabilitāte – novērtējuma kvalitāte ir gadījuma liels, kuru nav iespējams uzlabot vai pasliktināt, un tā ir atkarīga no eksperta viedokļa un tā, kam viņš dod priekšroku;
- apmācības, zināšanu nodošanas un kvalifikācijas celšanas sistēmas neesamība – pirms kļūt par augsti kvalificētu speciālistu, ir jāuzkrāj zināšanu līmenis, kas balstīts uz pietiekamas pieredzes uzkrāšanu šajā jomā,
- izskatāmo kredītpieteikumu skaita ierobežojums, kas saistīts ar iespējamajiem cilvēka fiziskajiem resursiem, tā rezultātā – zaudēts izdevīgums no izskatāmo pieteikumu skaita ierobežojuma.

Jādomā, ka ir lietderīgi atsevišķi izcelt metodi, kas balstīta uz lietišķā riska analīzi. Lietišķais risks ir saistīts ar apgrozāmo līdzekļu aprites nepārtrauktību, iespēju nepabeigt efektīvi šo apriti. Šāda riska analīze ļauj prognozēt aizņemto līdzekļu dzēšanas avotu pietiekamību. Var izcelt šādus galvenos lietišķā riska faktoros: piegādātāju drošība, piegādātāju diversificētība, piegāžu sezonālais raksturs, izejvielu un materiālu uzglabāšanas ilgums, noliktavu telpu esamība un to nepieciešamība, izejvielu un materiālu iegādes kārtība, ekoloģiskie faktori, iegādājamo preču un pakalpojumu vērtība un to transportēšanas cenu līmenis, transportēšanas atbilstība kravas raksturam, importa izejvielu un materiālu ieviešanas un izvešanas ierobežojumu risks. Turklāt lietišķais risks bieži vien ir saistīts ar nepilnībām likumdošanā kredītajam darījuma veikšanai, kā arī ar aizņēmēja nozares specifiku. Ir jāņem vērā alternatīvu nozaru ietekme uz noteiktas nozares attīstību, sistemātiskais risks salīdzinājumā ar situāciju ekonomikā kopumā, nozares pakļautību pieprasījuma cikliskumam,

rezultātu pastāvība nozares darbībā. Lielāko daļu uzskaitīto faktoru var formalizēt, proti, tiem var tikt izstrādāti punktu vērtējumi.

Pēdējos gados zināmu izplatību gūst metodika, ko izstrādājuši Krievijas banku asociācijas (KBA) speciālisti. Atbilstoši šai metodikai uzņēmuma darbības un tā kreditēšanas noteikumu analīze paredz tā kredīspējas analīzi šādos virzienos: „pamatīgums” – vadības atbildība, savlaicīga norēķināšanās par iepriekš saņemtiem kredītiem; „spējas” – produkcijas ražošana un realizācija, tās konkurētspējas uzturēšana; „ienesīgums” – priekšrokas došana līdzekļu ieguldīšanai šajā aizņēmējā; projekta rezultātu sasniegšanas „reālums”; pieprasītās kredīta summas „pamatotība”; „atmaksāšanas spēja” – uz aizņēmēja materiālo vērtību realizācijas rēķina, ja viņa projekts nepiepildīsies; kredīta „nodrošinātība” ar aizņēmēja juridiskajām tiesībām. Pēdējo četru punktu novērtēšanu ieteicams veikt pamatojoties uz bilances pantu (ienākumi, neapgrozāmo un apgrozāmo aktīvu rentabilitāte, likviditāte un apgrozāmība) analīzi. No katras grupas jāizvēlas viens rādītājs, kas visvairāk raksturīgs uzņēmumu analizētajam, jāsavāc par to statistika. Šai metodikai piemīt šādi trūkumi: neiespējamība izmantot kredīspējas novērtēšanai ilgstošas kreditēšanas gadījumā un tas, ka netiek ņemti vērā daudzi riska faktori, kuru darbība var izpausties pēc noteikta laika. Lielākajā daļā gadījumu Krievijas bankas praksē pielieto kredīspējas novērtēšanas metodes, balstoties uz finanšu koeficientu kopumu, kas raksturo aizņēmēja finansiālo stāvokli. Galvenā problēma šādā gadījumā ir normatīvo vērtību izstrādāšana salīdzināšanai, jo pastāv uzņēmumu nozaru specifikas radīta vērtību izkliede, savukārt ekonomiskajā literatūrā minētie pieņemamie normatīvie līmeņi to neņem vērā. Sakarā ar to, ka nozaru aspektā nav vienotas normatīvās bāzes, nav iespējams reāli novērtēt uzņēmumu finansiālo stāvokli, jo nav salīdzinošu nozares vidēju, minimāli pieļaujamo un attiecīgajai nozarei vislabāko rādītāju.

Francijas komercbanku veiktā klientu kredīspējas novērtēšana iekļauj sevī trīs blokus:

- uzņēmuma novērtēšana un tā bilances, kā arī citu pārskatu analīze;
- klientu kredīspējas novērtēšana, balstoties uz atsevišķu komercbanku pieņemtām metodikām;
- Francijas Bankas kartotēkas datu izmantošana kredīspējas novērtēšanai.

Vērtējot uzņēmumu, banka interesējas par šādiem jautājumiem:

- uzņēmuma darbības raksturs un tā funkcionēšanas ilgums;
- ražošanas faktori,
- vadītāju, pārvaldnieku un personāla darba resursi (vadītāja izglītība, kompetence un vecums, uztvērēju esamība, administrācijas pārstāvju pārvietošanās pa darba vietām biežums, personāla struktūra, dīkstāves rādītāji, darba samaksas un pievienotas vērtības attiecība (jābūt 70% robežās));
- ražošanas resursi (amortizācijas un amortizējamo līdzekļu attiecība, investīciju līmenis);
- finansiālie resursi;
- ekonomiskā vide (kādā dzīves cikla stadijā atrodas izlaižamā produkcija, vai uzņēmums ir monopolražotājs, konkurences noteikumi, uzņēmuma pamatprodukcijas tirgus attīstības stadija, firmas komercpolitika, mārketinga paņēmieni un veidu apguves pakāpe).

Veicot analīzi, bilances aktīvā tiek izceltas trīs sastāvdaļas:

- imobilizētie aktīvi;
- apgrozījuma līdzekļi (krājumi, debitori, citi);
- skaidrā nauda (kase, nauda bankas kontā, vērtspapīri).

Skaidrās naudas stāvokļa rādītāji tiek vērtēti ņemot vērā uzņēmuma attīstības līmeni, tā rentabilitāti un apgrozījuma līdzekļu nepieciešamības kvalitāti. Tā tiek pētīta pamatojoties uz izejvielu atlikuma un gatavās produkcijas noliktavā apgrozījuma ātruma, kā arī norēķinu ar piegādātājiem termiņu rādītājiem.

Kā vienu no privātās metodikas variantiem, ko komercbanka pielieto klienta kredīspējas vērtēšanai, varētu minēt metodiku *Crédit Lyonnais*. Šī metodika ir vērtēšanas sistēma, kas balstīta uz 5 koeficientiem:

Kopējie ekspluatācijas ienākumi

K1 = -----

Pievienotā vērtība

K2 = Finansiālie izdevumi,

Pievienotā vērtība K3 = Gada kapitālieguldījumi,

Pievienotā vērtība K4 = ilgtermiņa saistības,

Pievienotā vērtība K5 = tīrais skaidrās naudas saldo apgrozījums.

Katrs no rādītājiem tiek vērtēts četru baļļu sistēmā, tiek noteikts kopējais rezultāts ballēs. Baļļu summa nosaka klienta kredītspējas līmeni.

Tiek ņemti vērā arī Francijas bankas kartotēkas dati. Šai kartotēkai ir četras sadaļas. Pirmajā uzņēmumi iedalīti 10 grupās atkarībā no bilances aktīva apmēra, katrai grupai tiek piešķirtas literas no A līdz K. Otrā sadaļa ir kredītu kotēšanas sadaļa, kas pauž uzticību, kura var tikt pieļauta attiecībā uz uzņēmumiem. Šis kotējums balstīts uz finansiālās situācijas un rentabilitātes izpēti, kā arī vadītāju, kapitālu turētāju un uzņēmumu, ar kuriem klientam ir cieši komercsakari, novērtējumu. Kredītu kotējums iedala uzņēmumus 7 grupās, kurām tiek piešķirti cipari no 0 līdz 6.

Trešā sadaļa klasificē uzņēmumus pēc to maksātspējas. Francijas banka fiksē visus nemaksāšanas gadījumus un atkarībā no tā iedala komercbanku klientus trīs grupā, kurām tiek piešķirti šifri 7, 8 vai 9. Šifrs 7 nozīmē punktualitāti maksājumos, reālu grūtību naudas līdzekļos neesamību gada laikā. Šifrs 8 tiek piešķirts, ja ir pagaidu grūtības, kas saistītas ar tādu naudas līdzekļu esamību, kas nopietni neapdraud uzņēmuma maksātspēju. Šifrs 9 nozīmē, ka uzņēmuma maksātspēja ir apšaubāma.

Kartotēkas ceturtnā nodaļa visus klientus iedala divās grupās: uzņēmumi, kuru vekseli un vērtspapīri var vai nevar tikt diskontēti Francijas bankā.

Vācijas bankas pielieto kredīta reitinga metodiku, kas ietver sevī kredītā ieinteresētās firmas kredītspējas un tās sniegto garantiju novērtējumu. Klienta kredītspēja vienā no Vācijas bankām tiek noteikta pēc 17 kritērijiem, kas iedalīti 5 līmeņos: menedžments, tirgus daļa un piederība nozarei, attiecības ar klientu, ekonomiskie nosacījumi, uzņēmuma attīstības perspektīva.

Pēc katra no minētajiem kritērijiem, vērtēšana tiek veikta sešu baļļu skalā. Reitings tiek aprēķināts kā vidējais rādītājs, pamatojoties uz balli, kas ielikta pēc katra parametra. Kredīti tiek piešķirti tikai 1.–4. klases uzņēmumiem, riska gadījumā (5.–6. klase) – kreditēšana netiek veikta vai tiek izbeigta.

Interesanta un svarīga ir ārvalstu pieredze aizņēmēja finansiālā stāvokļa prognozēšanā gaidāmajā kredītu periodā. Piemēram, pamatojoties uz gaidāmā ienākumu apjoma, izdevumu summas un peļņas apmēra aplēsēm tiek sastādītas salīdzināmas ienākumu un izdevumu bilances. Pēc tam tiek sastādīta aizņēmēja kases tāme nākamajam posmam ar datiem par naudas līdzekļu avotiem un to izmantošanu.

Runājot par pasaules praksi bankrota varbūtības prognozēšanas jomā, jāteic, ka visvienkāršākais ir divu faktoru modelis. Tam tiek izraudzīti divi galvenie rādītāji, no kuriem ir atkarīga bankrota varbūtība (parasti tekošās likviditātes koeficients, aizņemto un pašu līdzekļu attiecība), kuri tiek reizināti ar konstantēm. Taču divu faktoru modelis nenodrošina finansiālā stāvokļa komplekso novērtējumu, tādēļ ārvalstu analītiķi visbiežāk pielieto E. Altmāna piecu faktoru modeli, pazīstamā finanšu analītiķa U. Bīvera rādītāju sistēmu uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanai ar nolūku veikt bankrota diagnostiku. Tomēr jāatceras, ka ārvalstu modeļus nav ieteicams izmantot tīrā veidā, ka Latvijā, atšķirībā no ASV, ir citi finansiālie apstākļi, citi inflācijas tempi, citi kreditēšanas noteikumi, cita nodokļu sistēma.

Tādējādi izanalizējot vairāku autoru pieejas par finanšu analīzes metožu lietošanu aizņēmēja kredītspējas un maksātspējas prognozēšanai, autore secināja, ka var izmantot dažādus finanšu koeficientus un bankrota prognozēšanas modeļus. R. Šneideres pētījumā „Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai” (2009) veiktie modeļu testa rezultāti parāda, ka ne visi pētījumā iekļautie dažādu autoru izstrādātie bankrota prognozēšanas modeļi ir derīgi Latvijas uzņēmumu finanšu pārskatu analīzē. R. Šneideres skatījumā izmantojamais bankrota prognozēšanas modelis mainās no uzņēmuma darbības nozares. Analizējot dažādu pētnieku viedokļus par uzņēmuma

finansiālām problēmām un to novēršanas iespējām, autore uzskata, ka kredītpējas prognozēšana jāveic pēc noteiktas sistēmas, kuras elementi ietvertu kvantitatīvos un arī kvalitatīvos rādītājus.

### Bibliogrāfija

1. Altman, E. (1971) *Corporate Bankruptcy in America*. Lexington, Massachusetts: D. C. Heath & Company.
2. Altman, E. (1993) *Corporate financial distress and bankruptcy*. USA, New York: John Willey Sons Inc.
3. Altman, E. (1999) *Bankruptcy & Distressed Restructurings. Analytical Issues and Investment Opportunities*. Washington: Beard Books.
4. Altman, E. (2002) *Bankruptcy, credit risk and high yield junk bonds*. UK, Oxford.
5. Bernstein, L. (2000) *Analysis of Financial Statement*. McGraw – Hill.
6. Brigham, E.F., Houston, J.F. (2001) *Fundamentals of financial Management*. Florida: Harcourt College Publishers.
7. Caouette, J.B., Altman, E.I., Naarayanan, P. (1998) *Managing credit risk*. New York: John Wiley&Sons, Inc.
8. Enders, W. (2004) *Applied Time Series Econometrics*. Hoboken: John Wiley and Sons
9. Gitman, L. J. (1997) *Principles of Managerial Finance. Eighth edition*. USA: Addison Wesley Longman Inc.
10. Rupeika-Apoga, R., Zelgalve, E. *Finanšu tirgus un tā analīzes metodes*. Rīga: LU Akadēmiskais apgāds.
11. Springate Gordon, L. V. (1978) *Predicting The Possibility of failure in a Canadian Firm: A Discriminant Analysis*. Simon Fraser University, Unpublished.
12. Šneidere, I. (2009) *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests.
13. Бобылева, А.З. (2003) *Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика*. Москва: Дело.
14. Вишняков, И.В. (1998) *Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков*. СПб: СПбГИЭА.
15. Ефимова, О.В. (2002) *Финансовый анализ*. Москва: Бухгалтерский учет.
16. Савицкая, Г. В. (2003) *Анализ хозяйственной деятельности*. Москва: ЮНИТИ.

### Methods of determination of borrower's creditworthiness

#### Summary

One of the most important conditions for stable functioning of commercial banks is effective management of various risks, among which the credit risk is the most significant. Its management in practice means the solution of analysis and classification of borrowers by their creditworthiness level. And the main accent is put on the readiness and the ability of the borrower to fulfill the credit liabilities in full and in the determined time. Credit granting gives the presumable result only if the decision has been made based on objective evaluation of the borrower's creditworthiness.

Latvia (and the rest of the world) has no unified, standardized evaluation system of the borrower's creditworthiness, and the commercial banks use many different creditworthiness evaluation methods.

The main reasons for this diversity is connected with different approach – confidence level, quantitative and qualitative methods of evaluation of creditworthiness factors, use of various instruments for evaluation of creditworthiness, as well as the form of representation of evaluation results.

By developing the evaluation of the borrowers' creditworthiness the commercial banks have begun the improvement of rating methods, that allow evaluating the financial condition of the company according specific factors and including the company into a specific credit risk group.

Several diverse methods and models are used in the practice of the world banks for calculations of internal ratings. A unified methodology has not been developed as the number and structure of the applied indices and use of quantitative and qualitative indices differ.

The experts' approach is based on the borrower's financial analysis and the evaluations performed by the experts. The most important disadvantage of the approach is the impact of subjective factors on the evaluation of the company's creditworthiness.



In most cases it is not taken into consideration that establishment of internal rating systems is possible under condition that the data about borrowers are precise, full and not contradictory. At the same time the service quality regarding the credits received previously, the macroeconomic conditions at the moment of credit granting, as well as the chance that these conditions can change during the credit period under the influence of external circumstances are not taken into account. Apparently the quality of credit service of concrete borrowers can be substantially different from the changes in the macroeconomic situation. Besides, the migration of borrowers from one rating group to the other one is possible. It can be affected by different external factors, like the price changes for energy resources, change of interest rate or change in the exchange rate, change of taxation conditions, which can leave direct impact on the financial condition of the company. The consequences of the above mentioned changes for different companies might be diverse in connection with unequal adaptation to the impact of external circumstances.

It is reasonable to use a combined approach as an alternative by combining the approach of statistical analysis of ratings with experts' evaluation (accumulated experience and knowledge), which would be the most suitable while the market situation changes.

## PROMOTION OF INNOVATION STRATEGY THROUGH HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

In the context of global economic downturn and social challenges the implementation of the effective innovation strategy will lead to the creation of the firm competitive advantages, development of the wealth of nations. The increase of the innovation capacity is the main source for the future economic growth and sustainable development. In the context of the paper there were applied such economic science quantitative and qualitative research methods as monographic, grouping, reference, generalization, graphical analysis and content analysis. The purpose of the paper is to investigate the key opportunities for innovation strategy implementation in the context of the European Union. The main tasks of the paper are stated as follows: to investigate the key theoretical aspects of innovation paradigm; to analyse the content of OECD innovation strategy; and to explore the innovation strategy policy principles implementation opportunities in the EU. In the context of the first part of the paper the main attention was driven to the analysis of the term of the innovation paradigm in theoretical aspect. The second part of the paper highlighted the OECD innovation strategy policy principles for promotion of innovation in the 21st century. The third part revealed the nature of the innovation strategy implementation opportunities in the European Union.

**Key words:** innovation strategy policy, human capital, economic growth, sustainable development.

### **Theoretical aspect of innovation paradigm through a special focus on human capital development**

#### *The relationship between human capital and innovation*

Plessis stated: "Innovation as a creation of new knowledge and ideas to facilitate new business outcomes is aimed at improving internal business processes and structures, and to create market driven products and services. Innovation encompasses both radical and incremental innovation" (Plessis, 2007, 21). Backer made up fundamental assumption that is implicated in the statement that humans possess the skills and abilities (or in another words human capital) that can be improved and this kind of change may effect the way people act. (Backer, 1964, 109). The main human capital component such as skills, knowledge, and people expertise are treated as an important source of competitive advantage to individuals, organizations and societies (Gimeno et al, 1997, 755). The relationship between human capital and innovation at the state level is based on Bourdieu's definition of "conversation" (Bourdieu, 1986, 250). The main idea is stated in the following way: different kinds of capabilities can be transformed or converted into resources and in other forms of economic benefits. Gradstein and Justman stated that at the individual level those who have higher level of education tend to have more extensive work experience and along with that fact this kind of individuals tend to spent more time, energy, and resource in order to reach the highest benefits for themselves, however, at the same time, their skills contribute to the overall well-being of society on the whole (Gradstein and Justman, 2000, 888). In general, innovation through knowledge-intensive determinants tends to be associated with human capital in wide variety of ways. Blac and Lynch argued that investment in human capital, especially in on-the-job training and education, increases the firm productivity and competitiveness (Blac and Lynch, 1996, 265). Cannon admitted that human capital increases also overall productivity and economic activity at macro level in the context of physical and intellectual issues (Cannon, 2000, 676).

### **OECD Innovation Strategy policy principles for promotion of innovation in the 21<sup>st</sup> century**

OECD Innovation Strategy is based on five main principles for government action. In reality, together these five principles tend to promote innovation for the 21<sup>st</sup> century, that is why there is an initial need for detailed investigation of all of them. (OECD Innovation Strategy, 2010, 2)

1. Empowering people to innovate
  - Education and training systems equipping people to learn and develop, upgrading and adapting the skills that are necessary for innovation creation in changing market conditions.
  - Consumers are treated as active participants in innovation process
  - Entrepreneurial culture as a source of development of employees' skills and attitudes for innovation creation
2. Unleashing innovations
  - Appropriate conditions of competition for innovation reinforcement
  - Easing access to finance for new firms for innovation development through mobilization of private funding especially at early stages of innovation
  - Foster innovation in small and medium-sized firms, especially in new and young ones.
3. Creating and applying knowledge
  - Ensuring coherence between multi-level sources of funding for R&D, increasing the investment in an effective public research system and also improving the governance of research institutions
  - Ensuring modern and reliable knowledge infrastructure, opening access to networks and competition in market, creation of appropriate policy and regulatory environment – all to innovation support
  - Development of the networks and markets for knowledge creation, circulation and diffusion along with effective system of intellectual property rights
  - Foster innovation in public sector at all levels of government
4. Applying innovation to address global and social challenges
  - Improvement of international scientific and technological cooperation and technology transfer
  - Ensure an appropriate and predictable policy regime, which provides flexibility and incentives to struggle with global challenges through innovation development
  - Innovation as a development tool in low-income counties. Foster entrepreneurship through the economy.
5. Improving the governance and measurement of policies for innovation
  - Innovation as a central component of government policy. Regional and local actors should foster innovation through ensuring coordination across regions and with national efforts (OECD Innovation Strategy, 2010, 3).

In order to ensure the effective promotion of innovation it is necessary to take into account the manner, in which innovation takes place nowadays. As the matter of fact, the transformation of ideas and inventions into innovation practices requires a wide variety of activities such as organizational changes, firm-level training, testing, marketing and design (OECD Innovation Strategy, 2010, 4).

### **Innovation strategy policy principles implementation opportunities in the EU**

As the matter of fact, R&D intensity in the EU-27 was stable (1.85%) in comparison with the previous year, however, this figure is still below the 3% of the Lisbon strategy target set for 2010. It must be admitted that R&D intensity in the EU-27 is dramatically lower than the same ratio in Japan and the United States. According to the latest available data R&D intensity in Japan stood at 3.40% in 2006 and R&D intensity in the United States stood at 2.67% in 2007. In reality, it should be pointed out that among the EU Member States R&D intensity in Sweden was 3.60% and in Finland 3.47%. Amazingly, but R&D intensity in Sweden and Finland exceeded the EU goal of 3% of GDP in 2007.

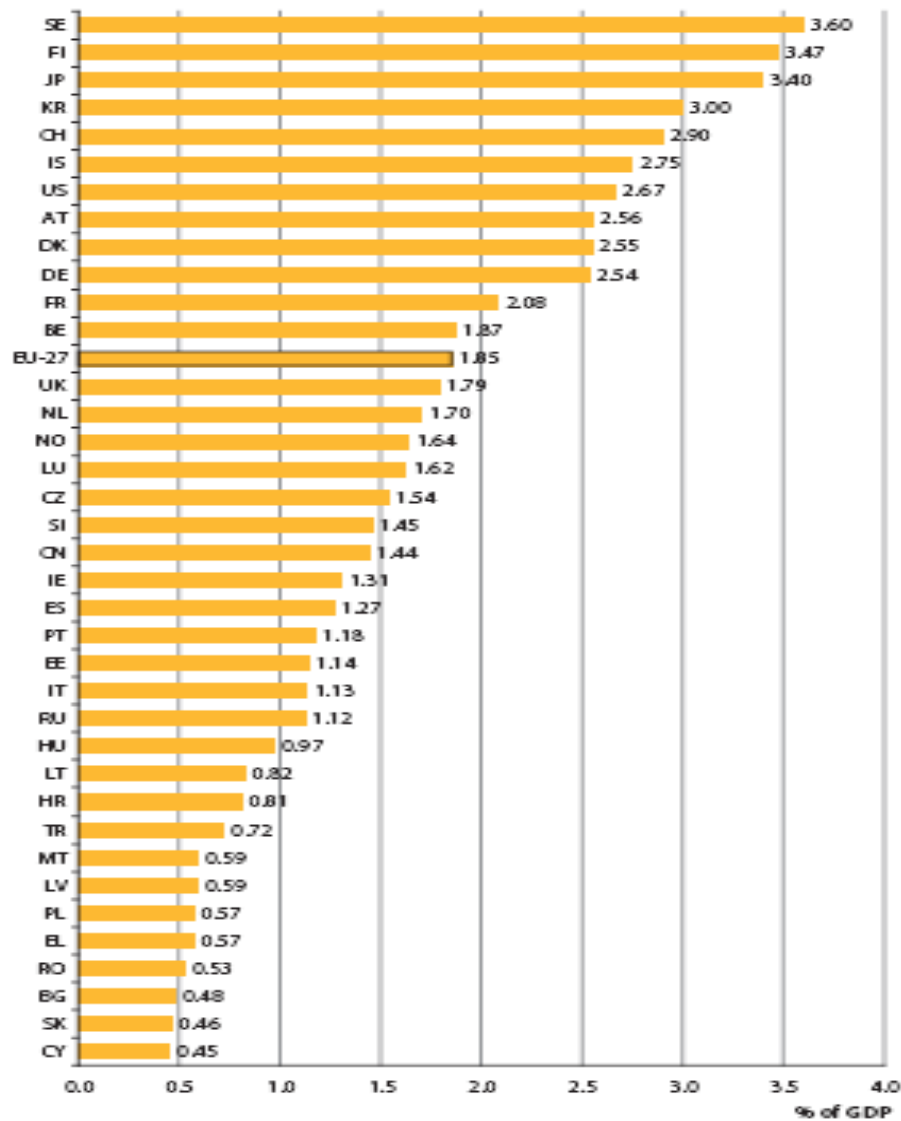


Figure 1. **R&D intensity (R&D expenditure as% of GDP), all sectors, EU – 27 and selected countries – 2007**

Sources: Eurostat Pocketbooks, 2010, 25

Never the less, it should be admitted that R&D intensity, namely R&D expenditure as% of GDP, was quite low in Cyprus, Slovakia and Bulgaria with 0.45%, 0.46% and 0.48% respectively. R&D expenditure as percent of GDP in Latvia stood at 0.59%, in fact these ratio is one of the lowest in the European Union Member States. The performance of Estonia (1.14%) and Lithuania (0.82%) in the context of R&D intensity was much better than the same figure in Latvia.

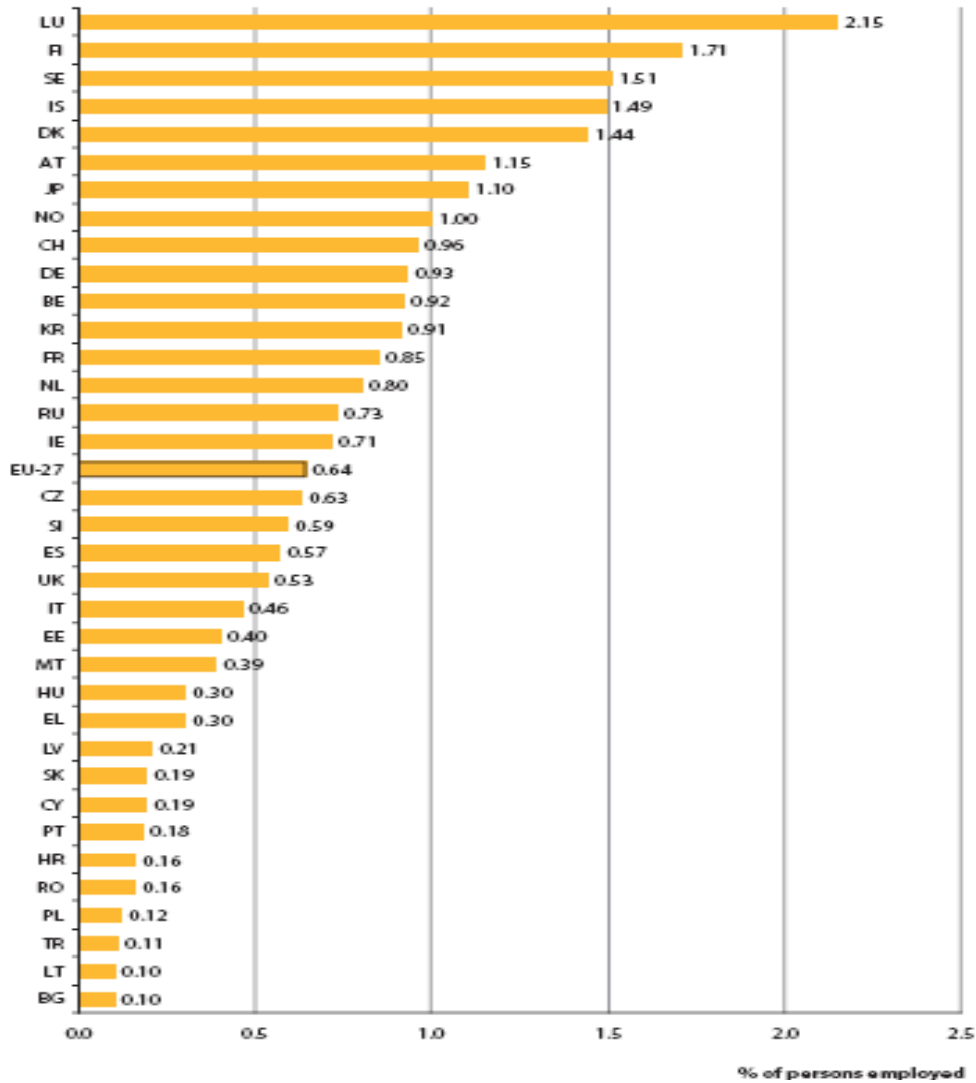


Figure 2. R&D personnel in head account in business enterprise sector, as a percentage of persons employed, EU – 27 and selected countries – 2006

Sources: Eurostat Pocketbooks, 2010, 38

Actually, R&D personnel in head account in business enterprise sector as a percentage of persons employed in the EU-27 stood at 1.54% in 2006. At the national level R&D personnel made up 3.68% of the total employment in Iceland, 3.27% in Finland and 2.71% in Sweden. And again Finland and Sweden are among leaders. The average share of R&D personnel in total employment in EU-27 was fixed at 0.64%. Nevertheless, it should be admitted that the figure of R&D personnel in business enterprise sector was quite low in Bulgaria (0.10%), Lithuania (0.10%) and Poland (0.12%). The share of R&D personnel in total employment in Latvia was again depicted in tale of the graph and stood at 0.21%.

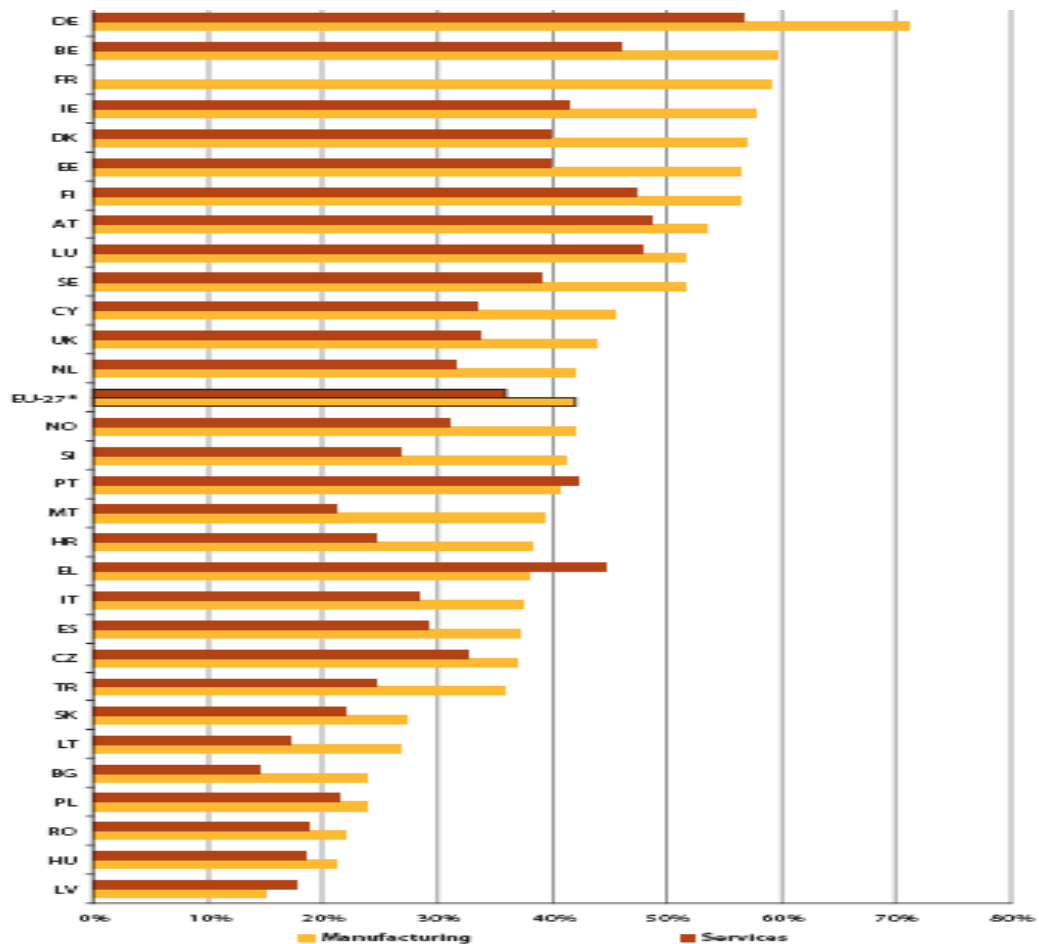


Figure 3. Innovative enterprises as a percentage of all enterprises by main NACE group, EU – 27 and selected countries – 2006

Sources: Eurostat Pocketbooks, 2010, 68

And finally, it is quite interesting to analyse the third figure, which reveals the number of innovative enterprises as a percentage of all enterprises by main NACE group. It would come as no surprise that the majority of innovative enterprises is depicted in such countries as Germany, Belgium, France, Ireland, Denmark, Estonia, Finland, Austria, Luxemburg, Sweden. As the matter of fact, manufacturing innovative enterprises prevails over service ones in just above mentioned countries. May be that is the answer – manufacturing innovative enterprises should prevail over service ones?! That it is quite important to admit that in Latvia, a country with low percent of innovative enterprises, on the contrary, innovative service enterprises prevail over manufacturing ones.

### Conclusion

As the matter of fact, in the context of current global market it is extremely important for the industry companies to develop their competitive advantage by all possible means, especially, through optimization of workforce by comprehensive human capital development programmes. In response to the constant changes, companies should invest in human capital, or in another words in employees' knowledge, skills, competencies that will enhance company performance. In a rapidly changing and complex environment the notable notion is clear – human capital has a positive impact on firm's performance. In the context of the paper the firm performance will be mainly investigated through innovative activities. OECD Innovation Strategy is based on five main principles for government action: empowering people to innovate, unleashing innovations, creating and adapting knowledge, applying innovation to address global and social challenges, improving the governance and

measurement of policies for innovation. R&D intensity in the EU-27 stood at 1.85% and this ratio is quite stable in comparison with the previous year, however, this figure is still below the 3% of the Lisbon strategy target set for 2010. R&D personnel in head account in business enterprise sector as a percentage of persons employed in the EU-27 stood at 1.54% in 2006. Germany, Belgium, France, Ireland, Denmark, Estonia, Finland, Austria, Luxemburg, Sweden were the leaders in innovative enterprises as a percentage of all enterprises by main NACE group in 2006 but Latvia, Hungary and Romania were in the tale.

### Bibliography

1. Becker, G. (1964) *Human Capital*. New York: National Bureau of Economic Research. P. 298.
2. Bianchi, T. (2001) With and without co-operation: two alternative strategies in the food-processing industry in the Italian South, *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol. 52, Pp. 117–145.
3. Black, S., Lynch, L. (1996) Human-capital investments and productivity, *American Economic Review*. Vol. 3, Pp. 263–268.
4. Bourdieu, D. (1986) *The forms of capital*, in Richardson, J., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood, Pp. 241–258.
5. Cannon, E. (2000) *Human capital: level versus growth effects*. Oxford Economic Papers, Pp. 670–677.
6. Coleman, J. S. (1988) Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, Vol. 5, Pp. 95–120.
7. Eurostat Pocketbooks (2010) Science, technology and innovation in Europe 2010 edition. ISSN 1830-754X
8. Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A., Woo, C. (1997) Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 12. Pp. 750–784.
9. Gradstein, M., Justman, M. (2000) Human capital, social capital, and public schooling, *European Economic Review*, Vol. 2, Pp. 879–891.
10. Grant, R. M. (1996) Toward a knowledge-based theory of the firm, *Strategic Management Journal*, Vol. 17, Pp. 109–122.
11. Ministerial report on the OECD Innovation Strategy (2010) innovation to strengthen growth and address global and social challenges. Available at: [www.oecd.org/innovation/strategy](http://www.oecd.org/innovation/strategy)
12. Plessis, M.D. (2007), The role of knowledge management in innovation, *Journal of Knowledge Management*, Vol. 11 No. 4, Pp. 20–39.

### Kopsavilkums

Ņemot vērā globālas ekonomikas lejupslīdes apstākļus un sociālas vides izaicinājumus ir nepieciešams ieviest efektīvu inovatīvu stratēģiju, kura sekmēs gan uzņēmuma konkurences priekšrocību izveidošanu, gan nāciju labklājības attīstību. Inovatīvas ražotspējas paaugstināšana ir galvenais nākotnes ekonomikas izaugsmes un ilgtspējīgas attīstības avots. Raksta ietvaros tiek pielietotas vispārpieņemtās tautsaimniecības zinātnes pētījumu kvantitatīvās un kvalitatīvās metodes, tādas kā monogrāfiskās dokumentu analīzes metode, grupēšanas metode, referatīva un apkopošanas metodes, kā arī kontentanalīze un grafiskās analīzes metode. Raksta mērķis ir izpētīt galvenās inovāciju stratēģijas ieviešanas iespējas Eiropas Savienības kontekstā. Galvenie raksta uzdevumi ir sekojoši: izpētīt galvenos inovācijas paradigmas teorētiskus aspektus; analizēt Ekonomikas Sadarbības un attīstības organizācijas inovāciju stratēģijas saturu; izpētīt inovācijas stratēģijas politikas principus un ieviešanas iespējas ES. Rakstā pirmās daļas ietvaros tiek analizētas inovāciju definīcijas un tās attiecības ar cilvēkkapitāla konceptu. Otrā daļa atklāj Ekonomikas Sadarbības un attīstības organizācijas inovācijas stratēģijas politikas principus inovāciju sekmēšanai 21. gadsimtā. Raksta trešās daļas ietvaros tiek atklātas inovāciju stratēģijas ieviešanas iespējas Eiropas Savienībā.

**Atslēgvārdi:** inovāciju stratēģijas politika, cilvēkkapitāls, ekonomikas izaugsme, ilgtspējīga attīstība.

## EKONOMISKĀS STABILITĀTES UZTVERES MAKROEKONOMISKIE UN MIKROEKONOMISKIE ASPEKTI LATVIJĀ

Autoru līdzšinējie pētījumi tautsaimniecības konkurētspējas jomā (D. Paula) un iedzīvotāju dzīves līmeņa jautājumos (A. Grīnfilde) liecina, ka ekonomisko stratēģiju veidošana valstī kopumā, kā arī saimniecisko lēmumu pieņemšana atsevišķās sabiedrības grupās ir saistīta ar noteiktā laikmetā valdošo sabiedrības vērtību sistēmu. Agresīvās pieejas dominance tautsaimniecības konkurētspējas vērtēšanā; minimizācijas un maksimizācijas uzdevuma risināšana vienlaikus; valstu ekonomiskās integrācijas un ekonomiskās neatkarības problēmas risināšana liecina par tā saucamā “drošības spilvena” meklējumiem makro līmenī. Tautsaimniecībai pakāpeniski attīstoties kā sistēmai, mainās saimniecisko lēmumu pieņemšanas veids arī mikro līmenī. Latvijā pamazām veidojas uzkrājumu kultūra, tomēr atšķirībā no citām ES valstīm iedzīvotāji joprojām labprātāk paļaujas uz valsts sociālās drošības sistēmu. Teorētiski iedzīvotājiem pieejami četri ekonomiskās drošības atbalsta avoti: algots darbs, sociālās drošības sistēma, uzkrāti vai mantoti aktīvi, ģimenes atbalsts. Šī darba mērķis ir raksturot saikni starp ekonomiskās stabilitātes uztveri mikro un makro līmenī, ilustrējot to ar pensionāru mājsaimniecību piemēru Latvijā.

**Atslēgas vārdi:** ekonomiskā drošība, uzkrājumi, konkurētspēja.

Autoru līdzšinējie pētījumi tautsaimniecības konkurētspējas jomā (D. Paula) un iedzīvotāju dzīves līmeņa jautājumos (A. Grīnfilde) liecina, ka gan mikro, gan makro līmenī ir notiek ekonomiskās stabilitātes jeb “drošības spilvena” meklējumi. **Makroekonomiskajā līmenī** tas redzams šādos piemēros:

1. Starpvalstu vienošanās par resursu apsaimniekošanas principiem (piemēram, vēsturiskais ES aizsākums Eiropas Ogļu un Tērauda Kopienā; valstu savstarpējās vienošanās par siltumnīcas efekta gāzu izmešu kvotām u.c.);
2. Starpvalstu vienošanās par ekonomisko politiku (tirdzniecības vienošanās (GATT), divpusējas un/vai daudzpusējas vienošanās par kvotām, tarifiem, EMS izveide, Stabilitātes un Izaugsmes Pakts);
3. Individuālu valstu vai valstu grupu konkurētspējas stratēģijas: te vērojama agresīvās pieejas dominance konkurētspējas vērtēšanā (mērķis pārspēt konkrētu valsti, reģionu kādā vai daudzos no ekonomiskajiem rādītājiem) un savstarpēji izslēdzoši mērķi (reģioni vai valstis izvirza par mērķi apsteigt viena otru). Piemēram, K. Prestovičs (Cho, Moon 2008, 40) šādu sacenšanos saista ar politiskās drošības uzstādījumu. M. Kasons (Dunning, Googler 2008, 12) kā atšķirību starp indivīdu konkurētspēju un valstu konkurētspēju saskata iespējā veikt pārkāpumu jeb “*degree of violence*”. Savukārt H. Čārtrands (Chartrand 2007) konkurētspēju uzlūko atšķirīgi – no t.s. iederēšanās (“*fitting in*”) viedokļa (netiek meklēts veids, kā panākt savu ekonomisko drošību, ierobežojot iespējas citiem).

Uz to, ka atsevišķu valstu konkurētspējas nodrošināšanas stratēģijas balstās uz agresīvās pieejas konkurētspējas vērtēšanā, norāda koncentrēšanās uz tādiem rādītājiem kā tirgus daļu pieaugums, reālā efektīvā kursa samazinājums, pozitīva tirdzniecības bilance, vieta/pozīcija starptautisko konkurētspējas reitingos (IMD, WEF), augstas pievienotās vērtības ražošana, un eksports, kā arī cīņa par uzņēmējdarbības vidi (piemēram, vieta *Doing Business* rangā, kas var liecināt par mākslīgi radītām uzņēmējdarbības vides priekšrocībām ārvalstu investīciju ienākšanai). Autores šādus piemērus atrod individuālu valstu vai to grupu, piemēram, Čehijas, ASV, ES tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumos, ko veic atsevišķas šo valstu vai valstu grupu institūcijas. Arī Latvijā līdzīga satura mērķi (piemēram, augsto tehnoloģiju preču eksporta īpatsvara palielināšana, noteikts izglītības pakalpojumu eksporta īpatsvars, konkrēta vieta noteiktā laika periodā *Doing Business* rangā u.c.) pausti tautsaimniecības stratēģiskās attīstības dokumentos. Daudzu šāda tipa mērķa rādītāju izvirzīšana liecina par tādu konkurētspējas asociēšanu ar pārākuma pozīciju. Ekonomiskās un politiskās stratēģijas virzīšanu iespējams saistīt arī ar drošības apsvērumiem. To apliecina Latvijas dalības NATO nepieciešamība, ekonomiskās politikas stabilitāte, kas tiek saistīta ar dalību



Ekonomikas un Monetārajā Savienībā (EMS), referendums pirms Latvijas pievienošanās ES, kad balsotāju pārliecinošā nolūkā potenciālā dalība ES tika pretstatīta dalībai bijušajā PSRS.

**Mikroekonomiskajā līmenī** par drošības meklējumiem liecina tādi piemēri kā individuālu uzņēmumu darbības “noslēpumi” (licencēšana, patentēšana, *know-how*), apdrošināšanas tirgus eksistence vai uzkrājumu veidošana. Uzņēmējdarbības sektorā drošības meklējumi redzami šādos gadījumos:

- Garantiju mehānisms (tas daļēji ir saistīts ar valsts ekonomisko politiku, ja runa ir par valsts garantijām; taču tās var būt arī uzņēmumu savstarpēji sniegtās garantijas, galvojumi). Latvijā eksporta kredītu garantijas, ko krīzes risināšanas nolūkā ieviesa 2009. gadā, vērtējamās kā kompromiss starp uzņēmumu (mikro) līmeni, kur individuāls uzņēmums tiecas pēc stabilitātes garantijas, ES ekonomisko politiku kopumā un ES fondu līdzekļu izmantošanu, kas nedrīkst aizsargāt tirgu kropļojošu praksi.
- Apdrošināšanas mehānisms (daļēji saistīts ar iepriekšējo; uzņēmuma gadījumā tā var būt, piemēram, iekārtu, eksporta darījumu u.c. apdrošināšana).
- Uzņēmējdarbības prakses aizsargāšana (izmantojot licencēšanu, patentēšanu u.c. paņēmienus).
- Arodbiedrības.

Savukārt mājsaimniecību sektorā no materiālās nodrošināšanas viedokļa teorētiski pieejami 4 ekonomiskās drošības jeb stabilitātes avoti (Mason 2007):

- algots darbs,
- sociālās drošības sistēma,
- uzkrāti vai mantoti aktīvi,
- ģimenes atbalsts.

Te gan līdzīgi kā uzņēmumu gadījumā varētu runāt par apdrošināšanas pakalpojumu izmantošanu kā vienu no ekonomiskās stabilitātes jeb drošības meklējuma veidiem, bet šo pakalpojumu izmantošana būtu atšķirīga saturā un lietojumā. Jāatzīmē, ka trešajā gadījumā no Masona minētajiem drošības jeb stabilitātes avotiem ir svarīga iedzīvotāju uztvere par ekonomisko politiku valstī, kā arī zināšanas par uzkrāšanas un ieguldījumu veidiem.

Mājsaimniecību tieksme pēc ekonomiskās stabilitātes saistīta ar vajadzību nodrošināšanu ilgtermiņā un dzīves kvalitāti. Vajadzību pamata definīcija ietver ideju par subjektīvi izjustām vajadzībām, kuras definē eksperti vai profesionāļi, un vajadzībām, kādas tās atklājas salīdzinājumā ar citiem cilvēkiem tajā pašā sociālajā grupā, piemēram, aptaujās. Vajadzības ir raksturojamas no diviem dažādiem skatu punktiem: vēlmes un izvēle (Philips, 2006, Manning, 2008). Vēlmes divējādi atšķiras no vajadzībām un ir plašāks jēdziens:

- ir iespējams arī tas, kas patiesībā nav vajadzīgs,
- cilvēki var izmantot lietas, kuras nemaz nevēlas.

Izvēle ir jēdziens, kuru bieži izmanto ekonomiskajā analīzē, tā atklājas, kad jau ir pieņemti lēmumi, iegādātas preces vai samaksāts par pakalpojumu. Vēlmes nevar atklāties tirgū, ja cilvēkam nav naudas, ar ko samaksāt par precī, savukārt, vajadzības nevar atklāties, ja cilvēks pats tās neapzinās, ko vēlas, vai arī, ja nav pakalpojumu sniedzēja, kas tās apmierinātu (Manning, 2008). Viena no biežāk pielietotajām vajadzību teorijām ekonomikā ir Maslova vajadzību hierarhija, kur cilvēku vajadzības veido hierarhiju un aktualizējas pakāpeniski viena pēc otras. Individīds sākumā mēģina apmierināt viszemākā līmeņa vajadzības un tikai tad nākamais līmenis kļūst par vispēcīgāk izteikto vajadzību, paaugstinot motivāciju to apmierināt. Galvenais pamatvajadzību pieejas princips ir, ka ikvienam ir tiesības uz vismaz minimāli pienācīgu dzīvi. Pamatvajadzību pieeja nerunā par dzīves kvalitāti virs šī līmeņa. Pamatvajadzību modelis vairāk koncentrējas uz patēriņu, nevis cilvēku dzīves kvalitāti, tāpēc ir primārais dzīves kvalitātes rādītājs valstīs ar augstu deprivācijas līmeni (Phillips, 2006).

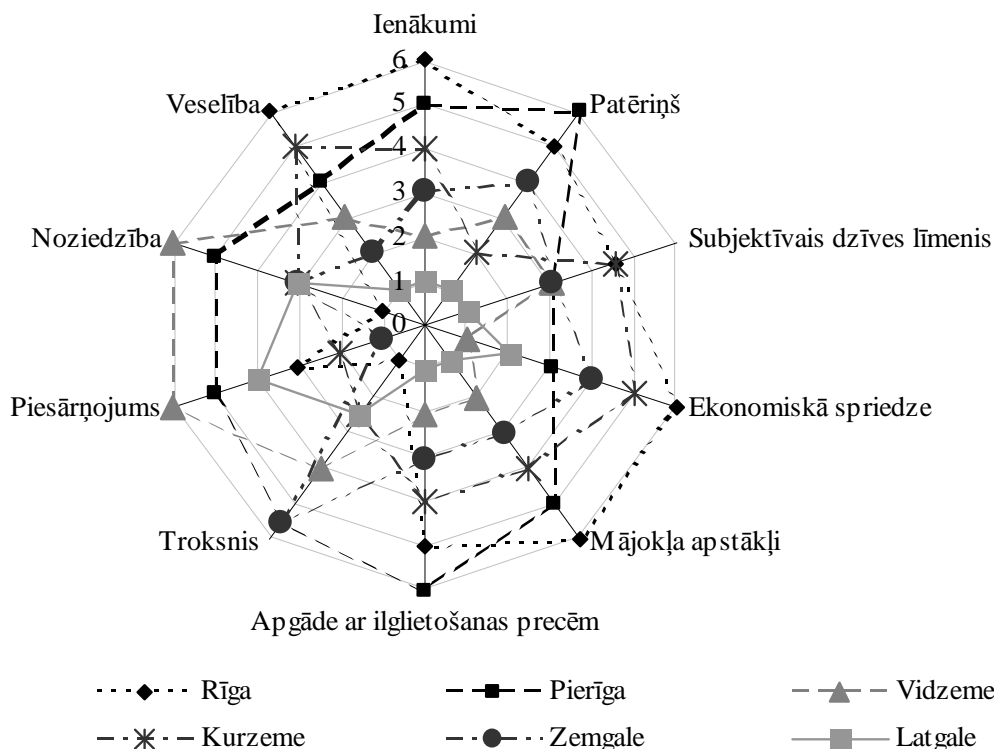
Jautājumā par ienākumu sadali (sociālās drošības sistēmas kontekstā) nacionālā līmenī tiek ņemts vērā:

- pamatvajadzību sliekšnis, jo sabiedrībā, kurā apmierinātas pamatvajadzības, nebūtu neviena zem šī sliekšņa (ienākumu sadale virs šī punkta neskar pamatvajadzību aprēķinus),

- ienākumu sadale mājsaimniecību līmenī, jo indivīds, nevis mājsaimniecība, ir pamatvajadzību novērtējuma vienība,
- ārējie apstākļi, kas saistīti ar pamatvajadzību apmierināšanu, piemēram, piesārņojums, kas negatīvi ietekmē veselību, jo tiek likts uzsvars uz veselību un paredzamo mūža ilgumu,
- publiskie labumi, jo tiek vairāk akcentēts nodrošinājums nekā patēriņš – tas ir svarīgi sabiedrības veselības un rakstpratības jomās. Publiskie labumi pamatvajadzību stratēģijā ir būtiski, jo veselības un izglītības pamatpakalpojumu nodrošināšana vai vismaz to garantēšana ir valsts pienākums.

Pamatots pieņēmums pamatvajadzību pieejā ir tas, ka katra cilvēka dzīves līmenis jāpaaugstina līdz apmierinošam sliekšnim. Risinājumi kļūst ļoti sarežģīti, ja skar, piemēram, vāju, vecu cilvēku veselības vajadzības (Phillips 2006, 80.–84.). Pamatvajadzību modelis vairāk koncentrējas uz patēriņu, nevis cilvēku dzīves kvalitāti, lai gan ir saistīts ar to. Arguments par labu pamatvajadzību pieejas izmantošanai ir tiesības uz nodrošinātu izdzīvošanas pamata minimuma līmeni visiem cilvēkiem. Tas nenozīmē, ka pamatvajadzību pieeja ir vienīgā pieeja: ja pamatvajadzības ir primārais dzīves kvalitātes rādītājs valstīs ar augstu deprivācijas līmeni, tad mazāk deprivētām attīstības valstīm tas kļūst mazāk piemērots instruments un nav diskriminējošs starp egalitārākām un bagātākām valstīm, kurās ir augsts pārtikas, paredzamā mūža ilguma un izglītības līmenis. Tas ir svarīgi, lai ieviestu citus dzīves kvalitātes aspektus (Phillips, 2006, 80.–84.).

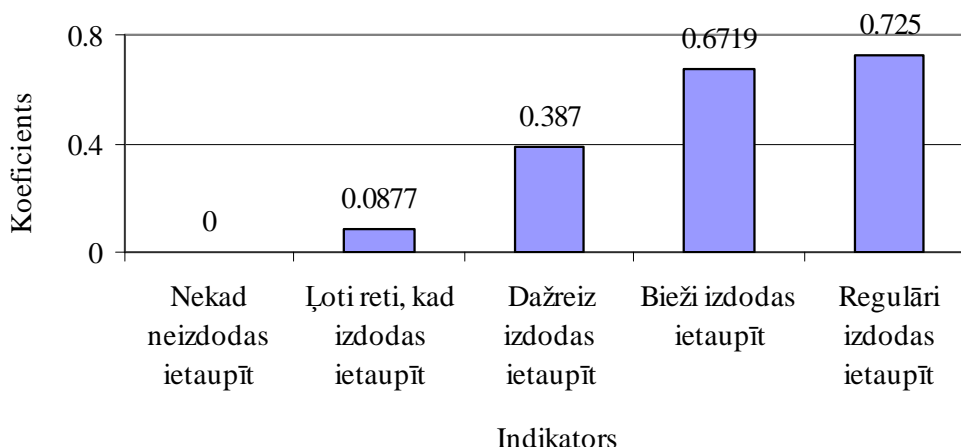
Pētot mājsaimniecību dzīves kvalitāti Latvijā no ekonomiskās stabilitātes uztveres viedokļa, vispirms tika izstrādāts piemērs par pensionāru mājsaimniecībām. Tiek izmantota divu dzīves kvalitātes mērīšanas pieeju kombinācija: Dānijā izstrādātā integrētā dzīves kvalitātes novērtējuma teorija un kopvērtējums 10 ballu sistēmā, iegūstot pensionāru dzīves kvalitātes aptaujas instrumentāriju, kurš apobēts pētījumā par Zemgales reģiona pensionāru dzīves kvalitāti. Pētījums rāda, ka no sociālās vides aspekta vērtējums dzīves kvalitātes kontekstā pensionāru mājsaimniecībās visaugstākais ir Vidzemē un Pierīgā, savukārt materiālie aspekti pozitīvāk (vērtējums tuvāk „6”) tiek vērtēti Rīgā (1. att.).



1. attēls. Pensionāru dzīves kvalitātes salīdzinājums raksturojošo rādītāju grupās Latvijas reģionos 2007. un 2008. gadā (pēc rādītāju ranžējuma).

Avots: A. Grīfneldes novērtējums, izmantojot CSP EU-SILC anonimizētu datu bāzi

Izpētot uzkrājumu veikšanas paradumus mājsaimniecībās Zemgales reģionā, redzama sakarība starp augstāku dzīves līmeņa novērtējumu un uzkrājumu veikšanas biežumu (2. att.). Lai gan sakarība ir vāja ( $R=0.382$ ,  $p=99\%$ ,  $RSquare=0.146\%$ ), tomēr tendence pastāv: jo biežāk pensionāriem izdodas ietaupīt, jo augstāk viņi novērtē savu dzīves kvalitāti, un vērtējumi ir virs vidējā vērtējuma līmeņa.



2. attēls. Vidējais summārais integrētais koeficients uzkrājumu veidošanas biežuma grupās Zemgales pensionāru mājsaimniecībās 2009. g. (n=461).

**Avots:** A. Grīnfeldes pētījums, izmantojot Zemgales aptaujas datu bāzi 2009. gadā.

Zemgales pensionāru mājsaimniecību aptauja uzkrājumu jautājumos ļauj izdarīt atsevišķus secinājumus:

- 1/5 no pensionāriem nevar atļauties ietaupīt;
- vairāki iedzīvotāji intervijās atklāj, ka, ja arī būtu iespēja ietaupīt, tad viņi nezina, vai varētu uzticēties:
  - esošajai banku sistēmai,
  - valdības īstenotajai politikai;
- vairāk nekā puse pensionāru atklāja, kādiem nolūkiem nauda tiek taupīta: visbiežāk (5–10% robežās katra atbilde) pensionāri uzkrājumus viedo neparedzētiem izdevumiem, zālēm, mazbērniem, bērēm, ceļojumam, dāvanām, remontam.

Autoru tālākais pētījums paredz paplašināt respondentu loku uz visu tipu mājsaimniecībām, noskaidrojot ne vien uzkrāšanas paradumus, bet arī zināšanas par citiem uzkrāšanas veidiem (ne tikai konkrētās mājsaimniecības izmantotajiem), kā arī attieksmi pret uzkrājumu veidošanu atkarībā no makroekonomisko norišu un ekonomiskās politikas uztveres noteiktā laika periodā. Citu valstu pētījumi šajā jomā norāda uz aktīvāko uzkrāšanas veidu un mājsaimniecību tipu. Piemēram, Jaunzēlandes Rezervju Bankas pētnieces J. Bērna un M. Dvaiere (*Burn J., Dwyer M.*), veicot aptauju un intervijas, noskaidrojušas, ka Jaunzēlandē aktīvāk uzkrāj iedzīvotāji, kam ir mazāks bērnu skaits; tādu iedzīvotāju vecums pārsvarā ir no 30–50 gadiem, un zināšanas finanšu jautājumos veicina citu uzkrāšanas veidu nekā, piemēram, nekustamais īpašums vai vērtslietas izmantošanu (akcijas, pensiju fondi u.c. ieguldījumu veidi) (*Burn, Dwyer 2007*). Savukārt uzkrājumu īpatsvaru ekonomikā mazinājuši stabilie ienākumi no nekustamā īpašuma izīrēšanas vai nekustamā īpašuma iegāde, pastāvot stabilam tā vērtības kāpumam (un tas ir bijis noturīgāks nekā, piemēram, akciju cenas).

### Bibliogrāfija

1. Andas Grīnfeldes veidotā dzīves kvalitātes rādītāju datubāze.
2. ASV konkurētspējas politikas raksturojums un Konkurētspējas padomes publikācijas <http://www.compete.org/about-us/> (skatīts 12.03.2010.).
3. Burn J., Dwyer M. Households' Attitudes to Saving, Investment and Wealth. Reserve Bank of New Zealand: Bulletin, Vol. 70, No 4, December 2007.

4. Chartrand H.H. The Competitiveness of Nations In a Global Knowledge-Based Economy. Saarbrücken VDM Verlag Dr. Müller, 2007. 301 p.
5. Cho D.S., Moon H.W. From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory. Asia-Pacific Business series Vol. 2. Singapore: Fulstrand Offset Printing (S) Pte Ltd. 2008. 223 p.
6. Čehijas 209. gada konkurētspējas pārskats <http://www.czechcompetite.cz/> (Skatīts 09.03.2009.).
7. Dunning J.H., Gugler Ph. Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness. Progress in International Business Research Volume 2. Oxford: Elsevier Ltd., 2008. 284 p.
8. Eiropas Savienības konkurētspējas politikas un ES Konkurētspējas padomes darbības raksturojums <http://www.consilium.europa.eu/showPage.aspx?id=412&lang=en> (skatīts 29.11.2009.).
9. Ezeala-Harrison F. Theory and Policy of International Competitiveness. USA: Greenwood Publishing Group, 1999 – 223 p.
10. Grieķijas konkurētspējas politikas un Konkurētspējas padomes darbības raksturojums <http://www.competitive-greece.gr/greece/definitions/3/article/11524/Article.aspx> (skatīts 12.03.2010.).
11. Manning N. Social Needs, Social Problems, Social Welfare and Well-being In: Te Student's Companion to Social Policy. Edited by P. Alcock, M., 2008.
12. Mason A. (2009) Economic Crisis and Prospects for Elderly in Asia: Sharing the Pain. In: AARP International: Te Journal is a publication of AARP. Editor-in-Chief J. Collett. Washington, USA. Summer, p. 28–33.
13. May, K. Rowlingson. USA, UK, Australia: Blackwell Publishing Ltd, p. 26–33. ISBN: 978-1-4051-6901-1
14. Pasaules Ekonomikas Foruma dažādu periodu Globālās konkurētspējas pārskati <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm> (skatīts 10.03.2010.).
15. Phillips D. (2006)c The Social Context. Utility, Needs, prudential Values and Capabilities In: Quality of Life: Concept, policy and Practice. London and New York: Routledge, p. 62–103.

### Summary

Recent research carried by the authors in the fields of competitiveness of economy (D. Paula) and living standards (A. Grīnfelde) reveal that the value systems prevailing in society in particular periods of time significantly influence the economic strategies of the countries and economic decisions of various groups of society. Predominance of the aggressive approach to the assessment of competitiveness of economy, attempts to solve the minimization and maximization problems simultaneously, economic independence on the one hand and economic integration on the other hand – these are some of the examples pointing to willingness to have a kind of a safety net in macro level. Meanwhile, with the transformation of economy as a system, the ways how the economic decisions are made also tend to change. A savings culture is gradually developing in Latvia, however, people still basically rely on the state social safety system. Theoretically, four sources of economic safety are available for individuals: a paid job, social safety system, accumulated or inherited assets, family support. The purpose of the article is to characterize the link between micro and macro aspects of economic stability, by illustrating it with an example of the pensioner households in Latvia.

**Keywords:** economic safety, savings, competitiveness.

## NODOKĻU IEŅĒMUMU IEKASĒŠANA LATVIJAS VALSTS BUDŽETĀ LAIKA PERIODA NO 2004. GADA LĪDZ 2009. GADAM

Nodokļu iekasēšanas jautājums un pati sistēma vienmēr bija, ir un būs aktuālā tēma, jo no tās darbības efektivitātes atkarīgas daudzas dzīves un darbības sfēras, piemēram, sociālā, aizsardzības u.c., jo to finansējuma apjoms ir tieši saistīts ar nodokļu iekasēšanu budžetā. Latvijai ir jāspēj veidot savu budžetu tā, lai Latvijas pārvaldes sistēma spētu funkcionēt atbilstoši visām Eiropas Savienības prasībām un šajā nestabilajā ekonomiskajā situācijā nodrošināt atbilstošu valsts funkcionēšanu. Tā kā veidojot valsts budžetu liela loma ir nodokļu ieņēmumiem, autors nolēma savā darbā apskatīties nodokļu ieņēmumu lomu valsts budžeta veidošanā.

Raksta mērķis ir parādīt, ka valdības pieņemtie likumi par nodokļu likmju paaugstināšanu ekonomikas lejupslīdes apstākļos nesniedz vēlamu efektu, tas ir, nodokļu ieņēmumu pieaugumu valsts budžeta ieņēmumos.

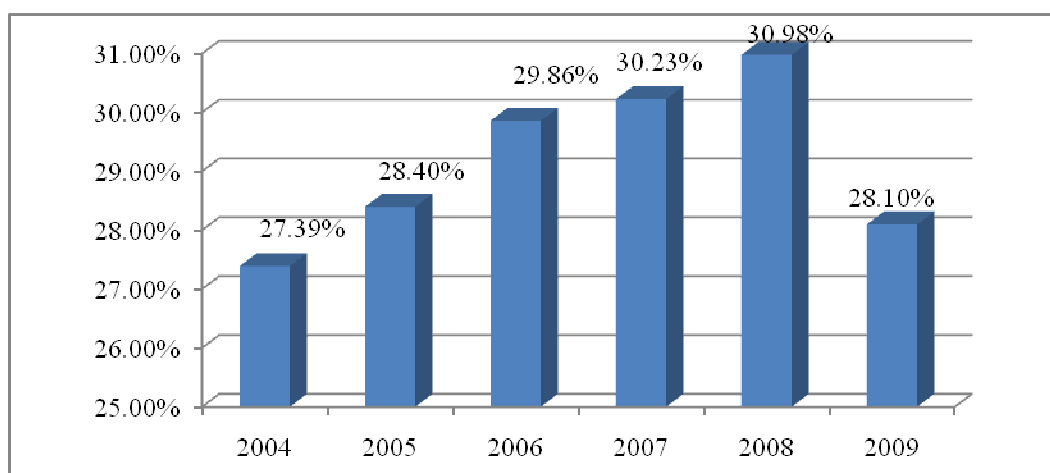
**Atslēgas vārdi:** budžets, nodokļi, nodokļu sistēma, nodokļu ieņēmumi, tiešie un netiešie nodokļi.

Latvijā kopš 1991. gada izveidota jauna vienota nodokļu sistēma, kas atbilst suverēnas valsts pārvaldes principiem. Šī nodokļu sistēma tika izstrādāta nopietno izmaiņu rezultātā, kas norisinājās deviņdesmito gadu valsts ekonomikā, kā arī grozījumi likumdošanas aktos. Šīs pārmaiņas radīja nepieciešamību mainīt ne tikai atsevišķus nodokļu un likumus, bet būtiski grozīt visu nodokļu un nodokļu atlaides, kuras savu sākotnējo ekonomisko nozīmi bija zaudējušas. Nodokļi pilda divas funkcijas:

1. fiskālo funkciju – nodrošina valsts kasi ar līdzekļiem valsts izdevumu segšanai;
2. ekonomisko (regulējošo) funkciju – sabalansē nodokļu maksātāju un valsts intereses, aktivizē vai bremsē nodokļu maksātāju darbību, kā arī regulē attiecības starp dažādām maksātāju grupām.

Jebkuras nodokļu politikas pamatā ir nodokļu aplikšanas principi. Nodokļu politika ir instruments, ar kura palīdzību var ietekmēt valsts ekonomiku un stimulēt vai bremsēt kādas nozares attīstību, ietekmēt kādas valsts teritorijas attīstības tempus, noteikt īpašus nosacījumus kādai noteiktai nodokļu maksātāju kategorijai.

Lai novērtētu, cik efektīva ir nodokļu politika valstī, tiek izmantots nodokļu sloga jēdziens. Nodokļu slogs – nodokļu ieņēmumu attiecība pret iekšzemes kopproduktu. Nodokļu slogs – ekonomisko ierobežojumu līmenis, kurus rada līdzekļu atskaitījums nodokļu nomaksai. (Kavale 2008, 8. lpp)



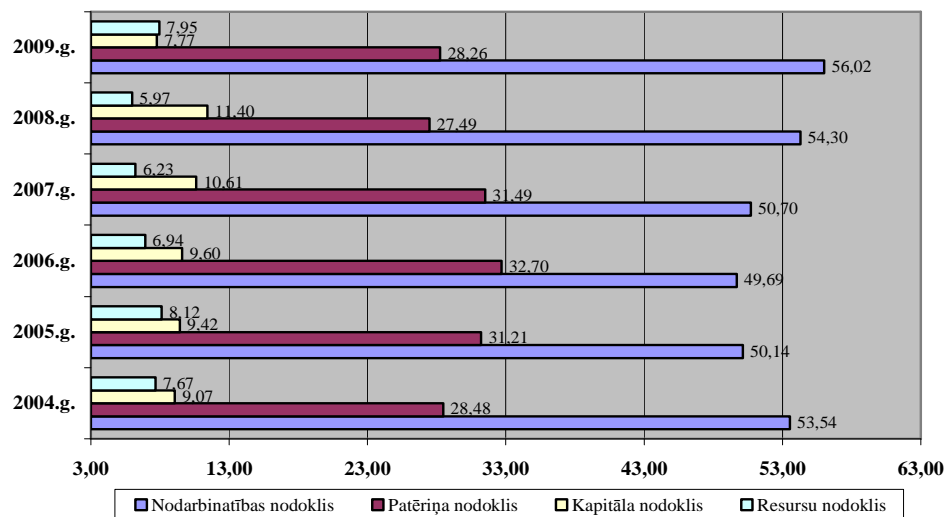
1. attēls. Nodokļu slogs Latvijā no 2004. līdz 2009. gadam (% no IKP)

**Avots:** autora aprēķini pēc: *Nodokļu ieņēmumi Valsts Ieņēmumu Dienestā, 2010.*

Laika periodā no 2004. gada līdz 2008. gadam nodokļu slogs Latvijā ar katru gadu pieauga. 2004. gadā nodokļu slogs bija 27,39% no iekšzemes kopprodukta, bet 2008. gadā tas jau sastādīja

30,98%, kas ir par 3,59% vairāk nekā 2004. gadā. Šajā laika periodā nodokļu slogs palielinās apmērām par 1% gada laikā. Bet, savukārt, 2009. gadā ir nodokļa sloga samazinājums par 2,88%, un tas sastāda 28,10% no iekšzemes kopprodukta. Šīs radītājs ir nedaudz mazāks par 2005. gada nodokļu slogu, tas nozīmē, ka Latvijas nodokļa sloga radītājs samazinās līdz 2005. gada līmenim, kas ir saistīts ar ekonomisko lejupslīdi, kad Latvijā tika slēgti daudzi uzņēmumi, līdz ar to cilvēki zaudēja darba vietas un samazinājās patērētāju pirktspēja.

Aplūkojot nodokļu ieņēmumus tiek izmantots sadalījums tiešajos un netiešajos nodokļos. Nodokļu ieņēmumu struktūru var aplūkot arī sadalījumā pa atsevišķām nodokļu grupām, kurās ir apvienoti nodokļi atkarībā no to ietekmes uz ražošanas faktoriem un patēriņu.



2. attēls. Nodokļu ieņēmumu sadalījums pa nodokļu grupām Latvijā no 2004. līdz 2009. gadam (%)

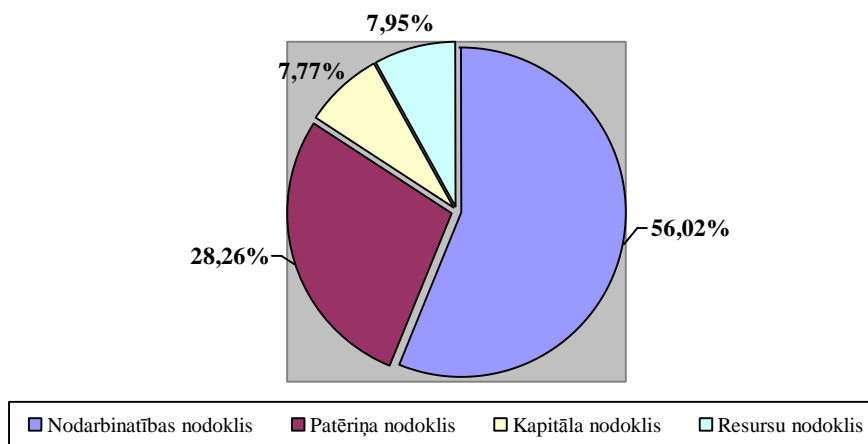
**Avots:** autora aprēķini pēc: *Nodokļu ieņēmumi Valsts Ieņēmumu Dienestā, 2009*

Pusi no visiem nodokļu ieņēmumiem veido nodarbinātības nodokļi (Valsts sociālās apdrošināšanas iemaksas un iedzīvotāju ienākuma nodoklis). Straujo nodarbinātības nodokļu ieņēmumu pieaugumu nodrošināja darba samaksas pieaugums.

Otrā lielākā nodokļu grupa ir patēriņa nodokļi (pievienotās vērtības nodoklis, muitas nodoklis un akcīzes nodoklis alkoholam, tabakai, kā arī bezalkoholiskajiem dzērieniem un kafijai, kā arī vieglo automobiļu un motociklu nodoklis). Šajā nodokļu grupā 83% ir pievienotās vērtības nodokļa ieņēmumi. Eiropas Savienības dalībvalstīm ir noteiktas stingras pievienotās vērtības nodokļa likmes prasības. Ir pieļaujamas divu veidu likmes – standartlikme, kas nevar būt mazāka par 15% un divas samazinātas likmes. Pateicoties augstai inflācijai un nodokļu administrēšanas uzlabojumiem, krietni palielinājās pievienotās vērtības nodokļa ievākumi laika periodā no 2004. gada līdz 2008. gadam. Sakarā ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā muitas nodokļa ieņēmumi ir krietni samazinājušies. Sākot ar 2004. gada 1. maiju, pārvadājot preces Eiropas Savienības robežās, vairs nav jāmaksā muitas nodoklis. Akcīzes nodokļa patēriņa daļas ieņēmumu pieaugumu sekmēja akcīzes preču patēriņa kāpums un akcīzes nodokļu likmju paaugstināšana. Pēdējos gados ļoti strauji auga vieglo automobiļu un motociklu nodokļa ieņēmumi, taču, mazinoties aktivitātei jaunu un lietotu automobiļu tirgū, nodokļa ieņēmumu pieauguma tempi samazinājās.

Kapitāla nodokļu grupā tiek iekļauts uzņēmumu ienākuma nodoklis un nekustamā īpašuma nodoklis. Līdz 2008. gadam bija novērojams uzņēmumu ienākuma nodokļa ieņēmumu pieaugums. Bet 2009. gadā ekonomikas lejupslīde bija jūtama visspēcīgāk, kas uzņēmējdarbībā radīja negatīvas sekas. Uzņēmējdarbības aktivitātes samazinājums un maksātnespējīgo uzņēmumu skaita pieaugums radīja uzņēmuma ienākuma nodokļa ieņēmumu samazinājums. Bet nekustamā īpašuma nodokļa ieņēmumi, neskatoties uz lielo aktivitāti nekustamā īpašuma tirgū iepriekšējos gados, samazinās, kas ir saistīts arī ar Latvijas banku sektoru politiku nefinansēt fiziskās personas, t.i. neizsniegt hipotekāros kredītus.

Resursu nodokļu grupā tiek ietverti akcīzes nodoklis naftas produktiem, dabas resursu nodoklis un elektroenerģijas nodoklis. Laika posmā no 2004. gada līdz 2009. gadam šo nodokļu īpatsvars kopējos nodokļu ieņēmumos nedaudz pieauga. Akcīzes nodokļa ieņēmumi par naftas produktiem veido apmēram 60% no visa akcīzes nodokļa ievākuma. To sekmēja naftas produktu patēriņa, cenas un akcīzes nodokļa likmes pieaugums. Pārējiem resursu nodokļiem ir ļoti mazs īpatsvars kopējos nodokļu ieņēmumos.



3. attēls. Valsts konsolidētā kopbudžeta nodokļu ieņēmumu sadalījums pa nodokļu grupām 2009. gadā (%)

**Avots:** autora aprēķini pēc: Nodokļu ieņēmumi Valsts Ieņēmumu Dienestā, 2009

Tā kā naudas resursi sadārdzinās, samazinās kredīta apjomi, līdz ar to naudas līdzekļu pieejamība māsaimniecībām ir samazinājusies un uzņēmumiem vājinās attīstības iespējas. Līdz ar to valstī strauji samazinās iekšējais pieprasījums un ir ekonomisko aktivitāšu kritums, kas negatīvi ietekme valsts kopbudžeta ieņēmumos.

Apmēram 75% no visiem kopbudžeta ieņēmumiem veido nodokļu ieņēmumi, kas 2009. gadā bija 4734,7 milj. latu, un tas ir par 17,3% mazāk nekā 2008. gadā Nodokļu ieņēmumu samazinājumu 2009. gadā noteica ekonomisko aktivitāšu sašaurināšanās – mazumtirdzniecības apgrozījuma kritums, bezdarba pieaugums, darba vietu skaita samazinājums u.c.

2009. gadā 56% no visiem nodokļu ievākumiem veidoja nodarbinātības nodokļi. 2009. gadā iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi samazinājās par 31,5%, bet valsts obligāto sociālās apdrošināšanas iemaksu samazinājums, salīdzinot ar 2008. gadu, bija 20,2%. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ievākumu lielāks samazinājums ir saistīts ar to, ka 2009. gadā, tika samazināta likme no 25% uz 23%. Bet, protams, ievākumu samazinājumu ietekmē arī darba vietu samazinājums un darba algu apjoma samazinājums, kā arī pieaugoša darba algas samaksa „aplaksnēs”.

Patēriņa nodokļu īpatsvars nodokļu struktūrā samazinās. Laika periodā no 2004. gada līdz 2008. gadam šis grupas nodokļiem bija vieni no straujāk augošiem nodokļiem un to veicināja augstā inflācija un strauji augošais iekšzemes pieprasījums. Un sākot ar 2008. gada otro pusi, mazinoties cenu kāpumam un iekšzemes patēriņam, patēriņa nodokļu ievākumi samazinās. 2009. gadā pievienotās vērtības nodokļa ieņēmumi bija 798,4 milj. latu, kas ir 28,5% mazāk nekā 2008. gadā. 2009. gadā tika paaugstināta nodokļa likme no 18% uz 21%. Tomēr likmes paaugstinājums nedeva vēlamo efektu, tas ir nodokļa ievākumu pieaugumu. Savukārt 2009. gadā samazinājās akcīzes nodokļa patēriņa daļas ieņēmumi par 14,6%, kaut arī tika paaugstināta nodokļu likme, īpaši tabakas izstrādājumiem. 2009. gadā praktiski visam akcīzes precēm tika paaugstināta procentu likmes, bet kopējas ekonomiskās lejupslīdes apstākļos, tas izraisīja arī straujo akcīzes preču realizācijas samazinājumu, līdz ar to arī samazinājās akcīzes nodokļa ieņēmumi.

Līdz 2008. gadam kopējos nodokļu ieņēmumos pakāpeniski pieauga kapitāla nodokļu īpatsvars (2008. gadā – 11,40%), bet 2009. gadā, mazinoties uzņēmējdarbības aktivitātēm un palielinoties maksātspējīgo uzņēmumu skaitam, strauji saruka uzņēmuma ienākuma nodokļa ieņēmumi, kas bija

par 60,8% mazāks nekā 2008. gadā. Redzot šo radītāju ir jāaizdomājas par to, cik ir neefektīvi izveidota ekonomiskā vide uzņēmējdarbībai.

Mazāka mērā ekonomiskas lejupslīde aizskāra nekustāmā īpašuma nodokļa ieņēmumus 2009. gadā tie bija 73,1 milj. latu, kas ir par 3,3% vairāk nekā 2008. gadā.

Resursu nodokļu grupā izmaiņas pārsvarā ir saistītas ar akcīzes nodokli naftas produktiem. Salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem, resursu nodokļu īpatsvars ir pieaudzis par 2% un veido 7,95% no visiem nodokļu ieņēmumiem. Un šo ieņēmumu pieaugums ir zināmā mērā saistīts ar akcīzes nodokļa likmes paaugstināšanu naftas produktiem.

Kopš 2008. gada beigām samazinājās iekšējais pieprasījums un patēriņu cenas, līdz ar to samazinās pievienotās vērtības nodokļa ieņēmumi. Lai arī 2009. gadā valdība pieņēma lēmumu par nodokļa likmes paaugstināšanu no 18% līdz 21%, domājot, ka ar to varēs kompensēt radušos zaudējumus, tomēr likmes paaugstināšana nespēja palīdzēt palielināt ieņēmumus, bet gan tieši otrādi vēl vairāk tos samazināja. Arī akcīzes nodokļa likme palielinās ekonomikas lejupslīdes apstākļos, to ieņēmumi sarūk, un tas ir saistīts ar to, ka samazinās realizēto preču daudzums, kuras tiek apliktas ar akcīzi, un visvairāk tas skar tabakas un alkohola izstrādājumus, un tas parāda par nelegālu cigarešu un alkohola izstrādājumu pārdošanu Latvijas teritorijā. Savukārt ieņēmumi naftas izstrādājumiem, kas tiek aplikti ar akcīzes nodokli, tieši otrādi palielinās, jo tika paaugstināta likme.

No 2004. gada līdz 2008. gadam Latvijā bija vērojama strauja ekonomiskā attīstība, ko arī sekmēja patērētāju pirkjspējas pieaugums. Bet 2008. gadā Latvijā sākas ekonomiskās izaugsmes tempu samazinājums, bet tajā pašā laikā pasaulē arī bija sākusies finanšu krīze, kas vēl vairāk pasliktināja Latvijas ekonomisko stāvokli. Līdz ar to valdībai bija nepieciešams izstrādāt darbības plānu, lai turpmāk novērstu ekonomiskās aktivitātes pazemināšanos. Iekšzemes kopprodukta kritumu noteica tirdzniecības pakalpojumu un apstrādes rūpniecības ražošanas apjomu samazinājums, kā arī ievērojami kritušies būvniecības ražošanas apjomi. 2009. gadā jau tiek novērota ekonomiskās situācijas pasliktināšanās, Latvijā notiek tautsaimniecības attīstības tempu palēnināšanās. Valstī pieaug bezdarbnieku skaits, tas nozīmē, ka valsts kasē tiks iekasēts mazāk nodokļu ieņēmumu no darba algām, bet savukārt rodas jauni izdevumi – bezdarbnieka pabalsti. 2009. gada bezdarba līmenis bija 3,5%, Kā arī samazinās patērētāju pirkspēja un tas viss atspoguļojās nodokļu ieņēmumu apmēros. Jau 2009. gada bija vērojama nodokļu ieņēmumu plāna neizpilde. Piemēram, pievienotās vērtības ieņēmumi tika iekasēti par 3,35% mazāk nekā plānots, tas ir saistīts ar to, ka samazinās patērētāju pirkspēja un tika paaugstināta nodokļu likme līdz 21%. Savukārt nodokļu ieņēmumi, kas ir saistīti ar darba samaksu tiek iekasēti pilna mērā pat vairāk, piemēram, valsts sociālās apdrošināšanās obligātās iemaksas ieņēmumi tika iekasēti par 0,1% vairāk nekā plānots. Nodokļu ieņēmumu pieauguma tempi jau 2008. gadā samazinājās straujāk nekā iekšzemes kopprodukta pieauguma tempi, tā liecina Ekonomikas Ministrijas dati. Sākotnēji uz 2009. gadu tika prognozēts, ka nodokļu ieņēmumi būs 5 713,9 milj. latu, bet pastāvošās situācijas apstākļos tās tika grozīts un ieņēmumu apmērs tiek plānots 4 948,0 milj. lati, kas ir par 13,5% mazāk nekā 2008. gadā, bet faktiski tika iekasēts 4 734,7 milj. lati, kas ir 4,32% mazāk nekā tika plānots. Rezumējot pastāvošo situāciju Latvijā var secināt, ka būs novērojams nodokļu ieņēmumu samazinājums un tiks neizpildīti izvirzīti plāni un samazināsies iekšzemes kopprodukta apjoms.

#### Literatūras saraksts

1. Andrejeva V., K. Ketlers, A. Krastiņš „Ievads nodokļu administrēšanas specialitātē”, RTU Izdevniecība Rīga, 2007, 38–50. lpp
2. Inflācija Latvijā <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (2010.11.12)
3. Kavale L., Joppe A. „Nodokļu politikas un administrēšanas pamati”, LU, 2008, 8–11. lpp
4. Kopbudžeta izpilde [http://fm.gov.lv/budzets/publikācijas/Zi08\\_gads.pdf](http://fm.gov.lv/budzets/publikācijas/Zi08_gads.pdf) (2010.24.11)
5. Latvijas Valsts budžets [http://www.fm.gov.lv/?lat/valsts\\_budzets/](http://www.fm.gov.lv/?lat/valsts_budzets/) (2010.11.12)
6. Nodokļu ieņēmumi Valsts Ieņēmumu Dienestā <http://www.vid.gov.lv/default.aspx?tabid=11&id=2092&hl=1&IzveleId=2175> (2010.30.11)
7. Valsts budžeta izpilde <http://www.kase.gov.lv/?sadala=629> (2010.11.12)



8. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, Rīga, 2010. gads jūnijs, 50–53. lpp.

### Резюме

Вопрос налоговой политики и всей системы всегда был, есть и будет актуальной темой. От эффективности налоговой системы зависит деятельность многих областей, таких, как социальные, оборонные, жилищные и многие другие области деятельности так, как финансирование непосредственно связано со сбором налогов в бюджет.

Латвия, на данный момент, должна уметь построить свой бюджет в соответствии со всеми требованиями ЕС и способствуя эффективному функционированию экономики в условиях кризиса. (государство со своими чиновниками и так не плохо живет). Государственный бюджет зависит от сбора налоговых платежей.

В статье показано, что принятый правительством закон об увеличении ставки налога в период экономического спада не дает желаемого эффекта – роста доходов государственного бюджета. Работа направлена на изучение латвийской налоговой системы, проанализирован бюджет налоговых поступлений с 2004 года по 2009 год.

**Ключевые слова:** бюджет, налоги, налогообложение, налоговые поступления, прямые налоги и косвенные налоги

## KOPĒJĀ KOMPETENCES LĪMEŅA PAAUGSTINĀŠANA PROJEKTU VADĪŠANĀ – JAUNA PROJEKTU DARBU ATTĪSTĪBAS PERSPEKTĪVA ORGANIZĀCIJĀS

Projektu vadīšana pēdējos gados ieņem arvien nozīmīgāku vietu uzņēmumu un organizāciju darbā (turpmāk tiks lietots termins „organizācija”). Ar projektiem šodien attīsta ne tikai jaunus produktus/pakalpojumus, bet tos pielieto arī organizāciju pārveidei un reorganizācijai. Atsevišķu pētnieku veiktie pētījumi Vācijā (Rump, Schabel 2010, p. 16.) rāda, ka lielākai daļai uzņēmēju projektu darbs Vācijā ir kaut kas pats par sevi saprotams. Tas attiecas gan uz lieliem un maziem, kā arī uz vidējiem uzņēmumiem. Tai pašā laikā vēl arvien daudzi projekti ir neveiksmīgi. Projektu neveiksmes cēloņi ir dažādi. Tie ir gan neskaidri nosacījumi, kuros projekti ir jāizpilda un neskaidri formulēti mērķi, gan slikta komunikācija projekta startā un nekvalificēti projekta komandas dalībnieki.

Projektu veiksmi vai neveiksmi ietekmē arī tādi faktori, kurus tieši nevar attiecināt uz projektu. Viens no tādiem faktoriem ir attiecības starp projektu komandu un pārējām projektā iesaistītām personām vai personu grupām. Tās projektu vadītājs ietekmēt nevar, tās atrodas ārpus viņa ietekmes sfēras un ir atkarīgas no augstākā līmeņa vadītājiem un organizācijas kompetences līmeņa projektu vadīšanā kopumā. Tāpēc organizācijās arvien biežāk domā gan par projektu vadīšanā pielietotajām metodēm un līdzekļiem, gan par organizācijas kopējās kompetences paaugstināšanu projektu vadīšanā.

Līdz ar to raksta **mērķis** ir izvērtēt projektu vadīšanas kompetences attīstību organizācijās. Mērķa sasniegšanai risināmie **uzdevumi** – izpētīt jēdzienu „individuāla kompetence projektu vadīšanā” un „organizācijas kompetence projektu vadīšanā” nozīmi, izvērtēt projektu interesentu ietekmi uz organizācijas kompetences kopējo līmeni projektu vadīšana, izanalizēt iegūtos rezultātus un piedāvāt risinājumus.

**Atslēgas vārdi:** Projektu vadītāja kompetence, organizācijas kompetence projektu vadīšanā, projekta interesentu kompetence

### 1. Kompetence projektu vadīšanā

Kompetence ir jēdziens, kuru visbiežāk lieto menedžmenta literatūrā. To atvasina no latīņa vārda „competere” un tas nozīmē „būt spējīgam”. Kompetenci projektu vadīšanā skaidro divējādi. No vienas puses to skaidro kā kādas personas gatavību noteiktai darbībai projektā un no otras puses – kā kādas personas spējas tikt galā ar uzdevumu.

Starptautiskā projektu vadīšanas asociācija (International Project Management Association – IPMA) savās kompetences vadlīnijās (IPMA Competence Baseline – ICB) 3. versijā kompetenci skaidro kā „spējas demonstrēt zināšanas un prasmes, kā arī personīgas īpašības vietās, kur tas nepieciešams” (IPMA, 2006).

Projektu vadīšanas institūts (Project Management Institute – PMI) savā projektu vadītāja kompetences attīstības ietvara dokumentā raksta, ka kompetence ir demonstrēt spējas projekta vides ietvaros veikt aktivitātes, kuru izpildes rezultātā nonāk pie sagaidāmajiem rezultātiem, pamatojoties uz definētiem un akceptētiem standartiem (PMI, 2002).

Vācijas projektu vadīšanas biedrība (Gesellschaft für Projekt Management – GPM) darbā (Gessler, 2009) kompetenci projektu vadīšanā skaidro divējādi – no vienas puses kā kādas personas formālo kompetenci un tiesības rīkoties organizācijas ietvaros un no otras puses kā kādas personas spējas.

Projektu vadītāju individuālās kompetences līmeņa strauja izaugsme projektu vadīšanā pēdējos gados ir vērojama visā pasaulē. Par to liecina gan straujš profesionālo organizāciju pieaugums daudzās pasaules valstīs, gan projektu vadītāju profesionālās augstākās izglītības studiju virzienu izveidošana augstskolās.

Studiju kursa iekļaušana vairuma augstskolu maģistra studiju programmās ir vērojama jau 90 gadu sākumā. Tie bija samērā nelieli studiju kursi, kuros studenti tika iepazīstināti ar projektu vadīšanas pamatiem. Profesionālo maģistru studiju programmas projektu vadīšanā parādījās jau vēlākos gados, kad bija uzkrāta pietiekama pieredze un zināšanas projektu vadīšanas jomā un sagatavoti kvalificēti pasniedzēji. Tomēr šajā jomā darbs vēl arvien neveicās tik raiti. Piemēram,

2000.–2003. gadā veiktie pētījumi profesora R. Gareisa vadībā par projektu vadīšanas pielietošanas praksi deviņās Eiropas valstīs (Dānija, Ungārija, Rumānija, Zviedrija, Lielbritānija, Austrija, Latvija, Īrija un Norvēģija) parādīja, ka uz pētījuma periodu, tikai divās (Norvēģijā un Lielbritānijā) no deviņām pētījumā iekļautām Eiropas valstīm bija iespējams iegūt augstāko izglītību projektu vadīšanā (Gareiss 2004, 628.–630. p). Pārējās valstīs projektu vadīšana bija iekļauta vēl arvien tikai kā atsevišķs kurss augstskolu izglītības programmās un izglītības diplomu par to saņemt nevarēja.

Latvijā projektu vadīšana kā atsevišķs kurss bija iekļauts gandrīz visās vadības zinību maģistru studiju programmās, kā arī atsevišķās profesionālās maģistru un pat bakalauru studiju programmās.

Kopš 2008. gada arī Latvijā tiek piedāvāta augstākā izglītība projektu vadīšanā pēc kuras pabeigšanas absolventi saņem profesionālu maģistra diplomu un projekta vadītāja kvalifikāciju. Starptautiski akreditētu profesionālā maģistra studiju programmu piedāvā Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadīzinību fakultāte.

Bez jau minētās formālās izglītības projektu vadīšanā, ne mazāk svarīga projektu vadītāju individuālās kompetences paaugstināšanai ir neformālā izglītība, kuru iegūst dažādosursos. Neformālās izglītības ilgums var būt dažāds. Tas ir atkarīgs no tā, ko klausītāji vēlas sasniegt. Ja viņu mērķis ir turpmāk darboties projektu vadīšanas jomā, kā pilnvērtīgiem projektu vadītājiem, tad minimāls būtu 160 stundu kurss, kurā dod priekšstatu par svarīgākajām tēmām projektu vadīšanā un praktisku pieredzi projektu vadīšanas rokas grāmatas izveidē.

Neformālā izglītībā iegūto zināšanu formāls apliecinājums ir projektu vadītāju sertifikācija. Pastāv divas starptautiski atzītas projektu vadītāju sertifikācijas sistēmas – Projektu vadīšanas institūta (PMI) un starptautiskās projektu vadīšanas asociācijas (IPMA) piedāvāta. Abas sistēmas darbojas arī Latvijā.

Visos šajos gadījumos iet runa par atsevišķas personas kompetenci projektu vadīšanā, bet prakse rāda, ka projekta veiksmi nosaka ne vien atsevišķu personu, bet visas organizācijas kompetence projektu vadīšanā.

Ko nozīmē organizācijas kompetence projektu vadīšanā un kāda loma tās attīstībā ir augstākā līmeņa vadībai – tas ir jautājums, uz kuru uzreiz atbildēt nemaz nav iespējams, tomēr nelielu ieskatu tajā var sniegt.

## **2. Organizācijas kompetence projektu vadīšanā**

Organizācijas kompetences pētīšanai pēdējos gados ir pievērsušies daudzi pētnieki.

E. Motzels savā darbā (Motzel 2006, 100. p.), skaidrojot kompetences jēdzienu, to paplašina un attiecina ne tikai uz atsevišķas personas kompetenci, bet jau uz personu grupas, organizācijas, tautas saimniecības nozares un pat sabiedrības kompetenci kopumā kādā noteiktā sfērā. Tas ļauj runāt jau par atsevišķu personu grupu un organizāciju kompetenci projektu vadīšanā. M. Eberls jau tālāk skaidro organizācijas kompetenci kā spējas kolektīvi sasniegt mērķi dotajā vidē (Eberl 2009, 32. p.). Šī kompetence pēc viņa domām izriet no individuālo kompetenču summas, kura tiek pārveidota un sagatavota organizācijas uzdevumu risināšanai.

O. Stīgers savā publikācijā (Stieger 2010, 3.–14. p.) skaidro organizācijas kompetences jēdzienu. Pēc viņa domām organizācijas kompetence ir ne tikai organizācijas individuālo kompetenču summu, bet arī organizācijai piemēroto noteikumu, organizācijas stratēģiskais virzienu un kultūras kopums.

Balstoties uz iepriekšējiem atzinumiem, D. Krons (Cron 2010, 15.–22. p.) pievēršas organizācijas kompetences jēdziena skaidrojumam projektu vadīšanā. Pēc viņa domām organizācijas kompetence projektu vadīšanā ir organizācijas spējas sasniegt savus mērķus, kombinējot viņu rīcībā esošās individuālās, stratēģiskās, strukturālās un kulturālās kompetences ar projektu realizācijai atvēlētiem resursiem. Šim organizācijas kompetences traktējumam piekrīt arī raksta autori.

Katrai organizācijas mērķa sasniegšanai tiek izstrādāti piemēroti noteikumi, stratēģija, procesi, struktūra un kultūra. Tā, piemēram, balstoties uz organizācijas vīziju un misiju tiek izstrādāta stratēģija un atbilstoši tai izveidoti tās realizācijai piemēroti procesi un struktūras. Savukārt, lai visus organizācijas līdzstrādniekus iesaistītu kopējā darbā, tiek izstrādātas organizācijas kultūras normas. Visbeidzot organizācijas mērķu sasniegšanai ir nepieciešami resursi. Ja organizācija savus mērķus ir



termiņu ir veikti pēc apjoma un kvalitātes, atbilstoši sākotnēji sastādītam plānam, vai tie ir veikti iepļānotajā laikā un iekļāvušies sākotnēji noteiktajās izmaksās. Šāda pieeja prasa no augstākā līmeņa personāla zināšanas par projekta plānošanas un kontrolinga metodēm, kā arī par projekta fāžu modeļa izveidi.

Projektu uzraudzības komitejā iekļautām personām, kuras parasti tiek nozīmētas no augstākā līmeņa vadošā personāla, ir jābūt izpratnei par projekta gaitas plāna saturu un atsevišķām šī plāna sastāvdaļām, kā, piemēram, aktivitāšu izpildes agriem un vēliem laikiem, kritisko ceļu un rezerves laikiem. Tas ir nepieciešams, lai varētu izvērtēt projekta vadītāja darbu izpildes rezultātus.

Projektu uzraudzības komitejai ir jāpieņem lēmumi par projekta turpmāko gaitu, tāpēc viņiem ir jāsaprot, kas notiks, ja projektam tiks iekavēti termiņi vai pārtērēti naudas līdzekļi un kā labāk rīkoties šādos gadījumos. Šim nolūkam viņiem ir jāpārzina izmaksu un ieguvumu analīzes metodes. Zināšanas par izmaksu un ieguvumu analīzes metodēm ir nepieciešamas projektu augstākā līmeņa vadībai arī uzņemoties projektu inicializēšanas procesa vadību pirmsprojekta fāzē.

Organizācijā projektu vadītāju izvēlās un apstiprina projektu uzraudzības komiteja. Tāpēc tai ir nepieciešams orientēties projektu vadītājam izvirzāmās prasībās, kas savukārt ir saistīts ar augstākā vadības līmeņa kompetenci projektu vadīšanā.

Projekta vadītāja individuālā kompetence tieši ietekmē projekta izpildes gaitu un sasniegtos rezultātus. Tāpēc ir svarīgi, lai personai, kurai tiks uzticēti līdzekļi projekta īstenošanai būtu pietiekami augsta kompetence projektu vadīšanā.

Ne mazāk svarīga ir organizācijas lineāro struktūrvienību vadītāju kompetence projektu vadīšanā. Lineāro struktūrvienību vadītāju ietekme uz projekta norisi ir ļoti liela. Neizpratne par projektu vadīšanas procesiem var radīt zaudējumus projektā un kavēt to izpildi. Ja lineārās struktūrvienības vadītājs pie matricas projektu organizācijas formas priekšroku dos savas struktūrvienības darbam un neatbrīvos projektā iesaistīto personu projekta darbam tam nepieciešamajā laikā, tad pēdējais nevarēs laikā izpildīt tam paredzēto darbu projektā un tā kavēs projekta realizāciju kopumā. Ja lineārās struktūrvienības vadītājs projektam izdalīs personu ar zemu kompetences līmeni, tad tas var ietekmēt projektu kopumā. Visbeidzot jāņem vērā, ka lineāros struktūrvienību vadītājus parasti iekļauj projektu uzraudzības komitejas darbā un viņi ar savu kompetenci vai nekompetenci var ietekmēt lēmumu pieņemšanu par projekta attīstību.

Vadoša vieta organizācijas kompetences nodrošināšanai projektu vadīšanā ir projektu vadīšanas birojam. Projektu vadīšanas birojus veido organizācijās, kurās projektu vadīšana ir regulārs, ikdienas darbs. Projektu vadīšanas birojus veido saskaņā ar augstākā vadības personāla rīkojumu. Biroju darbs ir daudzveidīgs. Tie kalpo gan kā konsultācijas un izglītības centri organizācijā, gan pildot projektu portfeļu uzraudzību, gan uzņemoties stratēģiski nozīmīgu projektu vadīšanu.

Projektu vadīšanas biroji ir padomu devēji augstākā vadības līmeņa vadītājiem un to lēmumu ietekmētāji projektu vadīšanas jomā.

#### **4. Projektu vadīšanas kompetences attīstība organizācijā**

Kādā veidā attīstīt organizācijā projektu vadīšanas kompetenci? Pieredze rāda, ka tas ir process, kurš saistīts ar organizācijas darba pārveidošanu un to veic vairākos soļos.

Viens no pirmajiem jautājumiem ir pārlicināt organizācijas vadību par organizācijas pārveides procesa nepieciešamību. To panāk organizējot darba sanāksmes ar vadošiem darbiniekiem un papildus sarunas ar līdzstrādniekiem par problēmām, kādas ir organizācijā projektu vadīšanas jomā, piemēram, kāda ir patiesa situācija projektu vadīšanas jomā dotajā organizācijā, kādi ir cēloņi problēmām un kādi ir iespējamie risinājumi.

Lai iegūtu patiesu ainu par situāciju organizācijā, var veikt darbinieku anonīmu aptauju. Interviju veikšanu ieteicams uzticēt personām no ārpusē. Gatavojoties šādam procesam ir svarīgi iepriekš noteikt, kādos jautājumos vēlamies problēmas noteikt. Tie var būt jautājumi, kuri ir saistīti ar projektu kultūru, projektu organizatorisko struktūru veidošanas praksi, projektu vadīšanas procesa organizāciju, projekta rokas grāmatas izveidi un visbeidzot jautājumi, kuri skar darbinieku kvalifikāciju.

Balstoties uz šajos pasākumos iegūtiem rezultātiem, izstrādā priekšlikumus par organizācijas kompetences attīstības pasākumiem projektu vadīšanas jomā. Tie var būt priekšlikumi par projektu vadīšanas kvalifikācijas paaugstināšanas pasākumiem organizācijā, priekšlikumi par projektu rokas grāmatas izveides procesu, priekšlikumi par projektu vadīšanas procesa organizāciju, priekšlikumi par projektu organizatorisko struktūru veidošanu un projektu kultūru. Minētie priekšlikumi veido organizācijas kompetences attīstības pamatkonceptiju, kura tiek organizācijā apspriesta.

Prakse rāda, ka šajā darbu posmā ir lietderīgi izveidot komandu, kuru pēc pamatkonceptijas apstiprināšanas atbrīvo. Izstrādāto un jau apstiprināto pamatkonceptiju organizācijā ievieš projekta veidā. Šim nolūkam izveido projekta komandu.

Ārzemju pieredze rāda, ka šādā ceļā var nodrošināt projektu vadīšanas kompetences attīstību organizācijā ar 900 darbiniekiem divu gadu laikā. Latvijā šī prakse vēl ir maz pazīstama, bet iekļaušanās Eiropas un pasaules kopējā apritē Latvija nevarēs to ignorēt. Tāpēc par to ir jādoma jau savlaicīgi.

### Bibliogrāfija

1. Cron, D., Dierig, S., Rietiker S., Wagner, R. *Organisationale kompetenz – eine neue Perspektive für die Projektarbeit*. In: projektMANAGEMENT aktuell 2/2010, TUV Media GmbH, Köln 2010, s. 15–22.
2. Eberl, M. *Die Dynamisierung organisationaler Kompetenzen. eine kritische Rekonstruktion und Analyse der Dynamic Capability – Debatte*. Verlag Dr. Kovac, Hamburg 2009, s. 32.
3. Gareis, R. *Happy Projects!*, 2. Auflage, Manz, Wien 2004, s. 628–630.
4. Gessler, M. (Hrsg.): *Kompetenzbasierte Projektmanagement (PM3)* – Handbuch für die Projektarbeit, Qualifizierung und Zertifizierung, Band 1. GPM, Nürnberg 2009.
5. IPMA. *IPMA Competence Baseline Version 3.0*. IPMA, Nijkerk 2006.
6. Motzel, E. *Projektmanagement – Lexikon*, WILEY-VCH, Weinheim 2006, s. 100
7. PMI. *Project Manager Competency Development (PMCD) Framework*. PMI, Newtown Square 2002.
8. Rump, J., Schabel, F. *Wie projektarbeit Unternehmen verändert*. In: Harvard Business Manager, Ausgabe Februar 2010, s. 16–19.
9. Stieger, O. *Projektmanagement als strategisch wichtige Führungsaufgabe emanzipieren. organisationale kompetenz – Ein neues Leihema für das Projektmanagement*. In: projekt MANAGEMENT aktuell 2/2010, TUV Media GmbH, Köln 2010, s. 3–14.

### Kopsavilkums

Publikācijā tiek uzsvērts, ka organizācijās, ja tās vēlēšies sekmīgi strādāt un būt konkurētspējīgas, ir jāpāriet no atsevišķu uzdevumu realizācijas projektu veidā uz kompleksu projektorientētu darbību.

Uz projektiem orientēta darbība ir saistīta ne tikai ar augstu individuālo kompetences līmeni projektu vadīšanā, bet arī ar organizācijas kopējo kompetenci projektu vadīšanā.

Viens no būtiskiem organizācijas kompetences aspektiem projektu vadīšanā, ir iekšējo projekta interesentu kompetence dotajā jomā un to ietekme uz organizācijas kompetenci kopumā.

No iekšējiem projektu interesentiem organizācijas kompetences attīstībā īpašu vietu ieņem visu vadības līmeņa vadītāju zināšanu līmenis projektu vadīšanā. Tāpēc viņu kompetences līmenis ir jāceļ vispirms.

Organizācijas kompetences attīstība ir process, kurš notiek pakāpeniski vairākos soļos un kura realizācijai ir nepieciešams organizēt īpašu komandu.

### Summary

The publication emphasizes that, organizations, if they want to operate successfully and to be competitive, should move from implementation of separate tasks of the project to the complex project oriented operations. Project oriented operation is connected not only with a high individual level of competence in project management, simultaneously organization's overall expertise in field of project management shall be developed.

Organization's competence development, firstly, is connected with management knowledge's increase in the field of project management; as a result, management in cooperation with the project manager could perform their tasks with a level of competence.

One of the essential aspects of competence in project management is project's stakeholders, their competences and their impact on the organization's competence in project management.

Organization's competence development is connected to the project management fit for the organizational structure and culture. Organization's competence development takes place more than in one step.

**Key-words:** competence of project managers, competence of organization in project management, project stakeholders competence.

## PATĒRĒTĀJU UZVEDĪBAS FAKTORI LATVIJAS EKONOMIKĀ

Mājsaimniecību patērētāju uzvedības stāvokli un dinamiku daudzi pētnieki uzskata par svarīgu nosacījumu iekšējā pieprasījuma pieaugumam un ekonomiskajai stabilitātei sabiedrībā. Turklāt patērētāju uzvedību vienmēr nosaka dažādi ekonomiski un neekonomiski faktori. Ir nepieciešams zināt, kādi faktori ietekmē patērētāju uzvedību Latvijā un reģionos, lai efektīvi pārvaldītu patērētāju uzvedību.

Raksta mērķis – identificēt mājsaimniecību patērētāju uzvedības īpatnības, kā arī galvenos faktoros iekšējā pieprasījuma pieauguma aktivizācijai Latvijas reģionālajā ekonomikā. Raksta uzdevums ir aplūkot valsts un reģiona mājsaimniecību patērētāju uzvedības faktoros, to struktūru un galvenos funkcionālos raksturojumus.

*Pētījuma zinātniskā novitāte:*

- izstrādāti patērētāju uzvedības klasifikācijas kritēriji,
- patērētāju uzvedības vērtēšanā izmantota faktoranalīze (pēc galveno komponentu metodes).

*Galvenie secinājumi:*

- Latvijas patērētāju reālo uzvedību ietekmē (īstermiņā) patēriņa pārliecības un noskaņojuma samazināšanās 2009. gada beigās,
- svarīgs patēriņa palielināšanas nosacījums ir valsts sadarbība patērētāju uzvedības aktivizācijā.

**Atslēgvārdi:** patērētāju uzvedība, patērētāju uzvedības faktori, dominējošie faktori, sociālā grupa, patērētāju pārliecība, patērētāju noskaņojuma indekss, reģions.

### Ievads

Raksta nosaukumā tiek atspoguļoti 2010. gada pētījuma rezultāti, kas veikti Daugavpils universitātē ESF projekta „Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai” ietvaros (vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015). Mājsaimniecību patērētāju uzvedība veidojas un funkcionē tirgus apstākļos, kur ražotāja galveno jautājumu risināšanas bāze (kas?, kā? un kam tiek ražots?) ir konkrētā ekonomikā izveidojusies patērētāju orientāciju un prioritāšu sistēma. Patērētāju uzvedība ir ceļš, kurā patērētāji izvēlas patērējot viņu ienākumus (Black J., 2002, p. 80).

Tāpēc ir svarīgi izstrādāt Latvijas reģionu mājsaimniecību patērētāju uzvedības iespējamus scenārijus. Tāpēc autors savu empīrisko pētījumu veikšanai ņems par pamatu divus Latvijas ekonomiskos reģionus: Rīgas reģionu un pārējo teritoriju (Boroņenko V., 2005). Var apgalvot, ka gan Latvijas, gan ārvalstu literatūrā mājsaimniecību patērētāju uzvedības vienota koncepcija tirgus ekonomikas apstākļos pabeigtā veidā nav noformulēta. Neatrisināta paliek arī mājsaimniecību patērētāju uzvedības būtisku izmaiņu problēma mūsdienu ekonomikā.

Patērētāju uzvedības tipu klasifikācija zinātnē arī balstās uz dažādām pieejām. No ekonomiskās pieejas pozīcijām darbā izdalīti trīs galvenie patērētāju uzvedības tipi: aktīvais, tradicionālais un tolerantais. Aktīvais patērētāju uzvedības tips raksturīgs mūsdienu patērētāju sabiedrībai (izplatīta „apsteidzošās patērēšanas” prakse, balstoties uz plašu un pieejamu kredītu un aizdevumu sistēmu). Tradicionālais tips izplatīts sabiedrībās ar tradicionālām vērtību sistēmām un var tikt klasificēts kā tradicionālais (ieņēmumi ir līdzvērtīgi izdevumiem un balstās uz stabilām patērētāju uzvedības normām). Tolerantais jeb veidojošais tips raksturīgs perifērajām jeb pārejošajām patērētāju grupām.

**Pētījuma hipotēze** – patērētājiem ar augstiem ienākumiem ir aktīvais patērētāju uzvedības tips un patērētājiem ar zemiem ienākumiem ir tolerantais vai tradicionālais patērētāju uzvedības tips.

**Pētījuma objekts** – Latvijas reģionu mājsaimniecības kā ekonomiskie aģenti, kuri realizē patērētāju funkciju „ieņēmumi – izdevumi”.

**Pētījuma priekšmets** – sociāli ekonomiskie faktori, kuri nosaka mājsaimniecību patērētāju uzvedību un tās īpatnības reģionālajā ekonomikā.

Pētījumā ir apkopoti *DnB NORD* Latvijas barometra dati par 2009. gada decembri, izmantojot *SPSS 17* programmu, slēpto korelāciju cēloņu atklāšana veikta ar faktoranalīzi (*DnB NORD*, 2010).



## Patērētāju pārlicības faktoranalīze

Patērētāju tipu faktoranalīzes rezultātā tiek izcelti pieci patērētāju uzvedības faktori Latvijā 2009. gadā: sociālā grupa, patērētāju pārlicība, tendence pazemināt cenu (deflācija), cenas izmaiņas un darba samaksa (1. tabula).

1. tabula

### Latvijas patērētāju uzvedības faktoru noslogojums 2009. gada decembrī

Faktoru komponenti	Faktora slodze
<b>1. Sociālā grupa</b>	
1.1. Pamatnodarbošanās	0.970
1.2. Strādājošie vai bezdarbnieki	0.951
1.3. Nodarbinātības sektors	0.944
<b>2. Patērētāju pārlicība</b>	
2.1. Latvijas ekonomikas stāvoklis pēc 12 mēnešu	0.631
2.2. Savas ģimenes pašreizēja finansiālā stāvokļa novērtēšana	0.608
2.3. Pašreizējā Latvijas ekonomikas stāvokļa novērtēšana	0.581
2.4. Savas ģimenes pašreizējā finansiālā stāvokļa novērtēšana pēc 12 mēnešu, salīdzinot ar pašreizējo situāciju	0.575
2.5. Iespējas atrast labu darbu šobrīd, kopumā Latvijā	0.539
<b>3. 2009. gada deflācija</b>	
3.1. Deflācijas vērtējums Latvijā	0.742
3.2. Cenu samazināšanas cēloņu raksturošana Latvijā	0.691
<b>4. Cenu izmaiņas</b>	
4.1. Situācijas attīstība pareizā vai nepareizā virzienā, Latvijā kopumā	0.589
4.2. Personiskā pieredze cenas izmaiņām ikdienas lietām, salīdzinot ar laiku pirms 12 mēnešu	0.567
<b>5. Darba samaksa</b>	
5.1. Mēneša vidējie ienākumi uz vienu ģimenes locekli	0.840
5.2. Spiediens samazināt cenas	0.501

**Avots:** autora aprēķini,  $N = 1004$  (Бююль, Цёфель, 2005 г. 368–382). DnB NORD Banka aptaujas datus izmantošanu ir akceptējusi.

*Sociālās grupas faktora* komponenti visvairāk ietekme patērētāju uzvedību. *Patērētāju pārlicības faktors* ir saistīts ar ģimenes finansiālo stāvokli, ekonomiskās situācijas uzlabošanu valstī un iespēju atrast labi apmaksātu darbu. Pirmie četri kritēriji ir līdzīgi patērētāju noskaņojuma indeksa sastāvdaļām. *Patērētāju pārlicība*, attiecībā pret savas ģimenes finansiālo stāvokli un valsts ekonomiku, ir tieši saistīta ar labi apmaksātu darbu. *Iespēja realizēt lielus pirkumus* ir saistīta ar peļņas esamību. Ja būs labs darbs, bet tas ir iespējams, ja valsts ekonomika dinamiski attīstās, tad finansiālais ģimenes stāvoklis uzlabosies.

*Deflācijas faktors* atspoguļo cenu samazināšanās tendenci 2009. gada beigās. Lielākā daļa patērētāju apzinās, ka tā ir laicīga parādība.

*Cenu izmaiņas faktors* parāda, kā iedzīvotāji uz sevis izjuta cenu izmaiņas.

*Darba samaksas faktors* ir saistīts ar piespiedu cenu samazināšanu atsevišķa uzņēmuma preču veidiem, kurā strādā patērētājs un rezultātā netiek paaugstināta vai samazināta darba alga.

Aprakstīšu patērētāju tipus atkarībā no patērētāju uzvedības pamatfaktoriem. Šim mērķim izdalīšu no patērētāju uzvedības faktora trīs sastāvdaļas atkarībā no uzvedības aktivitātes (augsta, vidēja, zema). Katrai aktivitātes pakāpei atbildīs noteikts patērētāju uzvedības tips (aktīvais, tolerantais, tradicionālais). Patērētājus atkarībā no ienākuma un patērētāju uzvedības tipiem (aktīvais,

tolerantais, tradicionālais) tiek raksturoti 2. tabulā. Patērētājiem ar ienākumiem virs 200 Ls mēnesī uz vienu ģimenes locekli, dominē aktīvais patērētāju uzvedības tips. Patērētājiem ar zemiem ienākumiem uz vienu ģimenes locekli – līdz 79 Ls, pārsvarā ir tradicionālais patērētāju uzvedības tips. Patērētājiem ar ienākumiem 115 Ls – 149 Ls pārsvarā ir tolerantais patērētāju uzvedības tips. Valsts sektorā lielākā daļa ir aktīvie patērētāji.

2. tabula

**Sociālās grupas faktora patērētāju uzvedības tipi atkarībā no ienākumiem, %**

Mēneša vidējie ienākumi uz vienu ģimenes locekli, Ls	1. faktora procentu grupa			Kopā:
	Aktīvais tips	Tolerantais tips	Tradicionālais tips	
Līdz 79	18.3	21.4	<b>60.3</b>	100.0
80 – 114	34.0	33.3	32.7	100.0
115 – 149	19.8	<b>52.1</b>	28.1	100.0
150 – 199	33.6	39.5	27.0	100.0
200 un vairāk	<b>57.3</b>	26.2	16.5	100.0
Nav atbildes	32.1	31.7	36.2	100.0
Kopā:	33.4	33.3	33.2	100.0

**Avots:** autora aprēķini pēc (Voronovs V., Krasko V., 2004., 45. lpp.).

Privātajā sektorā ir vairāk tolerantā tipa patērētāju. Starp bezdarbniekiem lielākā daļa ir tradicionālais patērētāju tips. Aktīvo patērētāju starp bezdarbniekiem nav.

Starp vadītājiem ir 94% aktīvā tipa patērētāju un 6% tolerantā tipa patērētāju. Starp speciālistiem un ierēdņiem ir 91% aktīvā tipa patērētāju un 9% tolerantā tipa patērētāju. Starp darbiniekiem 40% ir aktīvā tipa patērētāju un 60% tolerantā tipa patērētāju. Pašnodarbināto vidū un lauksaimnieku vidū lielāko daļu sastāda tolerantā tipa patērētāji. Starp pensionāriem 62% sastāda tolerantā tipa patērētāji un 38% tradicionālā tipa patērētāji. Starp skolniekiem un studentiem 95% sastāda tradicionālā tipa patērētāji un 5% tolerantā tipa patērētāji. Daži studenti piestrādā un daļa sevi attiecina pie strādājošajiem patērētājiem. Mājsaimnieces un bezdarbnieki dzīvo no transfertiem un attiecināmi uz tradicionālo patērētāju uzvedības tipu.

Starp personām ar pamatizglītību lielākā daļa ir tradicionālā patērētāju tipa pārstāvju, kas sastāda 50%. Starp patērētājiem ar vidējo izglītību mazliet mazāk (43%) ir tradicionālā tipa pārstāvju. Starp patērētājiem ar vidējo speciālo izglītību ir vairāk pārstāvju ar toleranto tipu, bet daudz aktīvo un tradicionālo patērētāju – 30% katrā grupā. Patērētāji ar nepabeigto izglītību (studenti) gandrīz neatšķiras no patērētājiem ar vidējo izglītību. Visvairāk aktīvo patērētāju ir starp personām ar augstāko izglītību – 63%.

Atkarībā no vecuma visvairāk aktīvā tipa patērētāju (51%) ir vecuma grupā 35–44 gadi. Toleranto patērētāju (51%) visvairāk ir pirmspensijas vecuma personu grupā 55–74 gadi, bet tradicionālo patērētāju (55%) visvairāk ir vecuma grupā 18–24 gadi. Tradicionāli vecāki palīdz saviem bērniem.

Jo lielāki ienākumi, jo lielāka patērētāju pārliecība. Lielākā daļa patērētāju, pārejot no vienas ienākumu grupas uz citu, pakāpeniski pāriet no tradicionālā uz aktīvo patērēšanas tipu.

Grupai, kuras ienākumi ir 200 Ls un vairāk, ir augsta tolerantās patērēšanas uzvedības tipa daļa, kas sastāda 41.2%, bet pārējie veidi ir gandrīz vienādā līmenī. Patērētājiem ar vidējiem ienākumiem līdz 115 Ls deflācijas faktors neietekmēja patērēšanas uzvedības aktivitātes palielināšanos.

Starp personām, kuras nenorādīja savus ienākumus, ir liela aktīvā uzvedības tipa daļa, kas sastāda 46.3%. Visticamāk tas ir saistīts ar finanšu līdzekļu izmantošanu, kuru avotus patērētājs nevēlas atklāt.

Atkarībā no 4. faktora (cenu izmaiņas) ienākumu izmaiņas gandrīz nemaina patērēšanas uzvedības aktivitāti. Pieaugot cenām patērētāji ar vidēji augstiem ienākumiem, kas sastāda 150 Ls – 199 Ls, un augstiem ienākumiem – 200 Ls un vairāk, samazina uzvedības aktivitāti.

Patērēšanas uzvedības salīdzinošā analīze tika veikta Latvijas reģionos (Boroņenko V., 2007, 23–38. lpp.). Latvijas aptaujas datus autors sadalīja divās daļās. Katras atsevišķas daļas faktoranalīze

parādīja dažas atšķirīgās īpatnības. **Rīgas reģiona faktoranalīzes** rezultātā autors izdalīja 5 faktorus: patērētāju pārliecība, ekonomiskā situācija un cenas, 2009. gada deflācija, cenu izmaiņas pagātnē un nākotnē, ienākumi uz vienu ģimenes locekli (3. tabulā). Tā kā 2., 3. un 4. faktors ir savstarpēji saistīti, tad Rīgas iedzīvotāju patērēšanas uzvedība tiek skaidrota ar patērētāju pārliecību, cenu izmaiņām un ienākumiem uz vienu ģimenes locekli. Skaidrojot centra un perifērijas attiecības, bieži tiek uzsvērts, ka centrs ir kaut kas svarīgāks, nozīmīgāks iepretī perifērijai kā vājāk attīstītām un attālinātām teritorijām, kur modernizācijas procesi ir palēnināti; ka perifērija ir resursu avots un centra radīto (vai no centra uz perifēriju translēto) inovāciju patērētāja (Latvija. Pārskats par tautas attīstību, 2009).

3. tabula

**Rīgas reģiona patērētāju uzvedības faktoru noslogojums 2009. gada decembrī**

Faktoru komponenti	Faktora slodze
<b>1. Patērētāju pārliecība</b>	
1.1. Pašreizējā Latvijas ekonomikas stāvokļa novērtēšana	0.618
1.2. Savas ģimenes pašreizēja finansiālā stāvokļa novērtēšana	0.588
1.3. Latvijas ekonomikas stāvoklis pēc 12 mēnešu	0.588
1.4. Iespējas atrast labu darbu šobrīd, kopumā Latvijā	0.569
1.5. Savas ģimenes pašreizējā finansiālā stāvokļa novērtēšana pēc 12 mēnešu, salīdzinot ar pašreizējo situāciju	0.515
<b>2. Ekonomiskā situācija un cenas</b>	
2.1. Situācijas attīstība pareizā vai nepareizā virzienā, Latvijā kopumā	0.655
2.2. Latvijas ekonomikas situācijas izmaiņas	0.613
2.3. Cenu izmaiņas raksturošana Latvijā	0.530
<b>3. 2009. gada deflācija</b>	
3.1. Spiediens samazināt cenas	0.719
3.2. Deflācijas novērtēšana Latvijā	0.648
3.3. Cenu izmaiņas raksturošana Latvijā	0.516
<b>4. Cenu izmaiņas pagātnē un nākotnē</b>	
4.1. Situācija ar cenām nākamā pusgada laikā	0.713
4.2. Personiskā pieredze cenas izmaiņām ikdienas lietām, salīdzinot ar laiku pirms 12 mēnešu	0.582
<b>5. Darba samaksa</b>	
5.1. Mēneša vidējie ienākumi uz vienu ģimenes locekli	0.895

**Avots:** autora aprēķini, N = 498. *DnB NORD Banka* aptaujas datus izmantošanu ir akceptējusi.

Sarežģītos ekonomikas apstākļos cenas faktors ir ļoti svarīgas veidojot patēriņa uzvedību. Saprotams, ka patērētāji ir ieinteresēti nopirkt precī vai pakalpojumu lētāk.

4. tabula

**Latvijas četru reģionu patērētāju uzvedības faktoru noslogojums 2009. gada decembrī**

Faktoru komponenti	Faktora slodze
<b>1. Patērētāju konfidence</b>	
1.1. Latvijas ekonomikas stāvoklis pēc 12 mēnešu	0.635
1.2. Savas ģimenes pašreizēja finansiālā stāvokļa novērtēšana	0.648
1.3. Pašreizējā Latvijas ekonomikas stāvokļa novērtēšana	0.603
1.4. Iespējas atrast labu darbu šobrīd, kopumā Latvijā	0.569

<b>2. 2009. gada deflācija</b>	
2.1. Deflācijas vērtējums Latvijā	0.699
2.2. Cenu samazināšanas cēloņu raksturošana Latvijā	0.670
2.3. Latvijas ekonomikas situācijas vērtējums	0.589
<b>3. Cenu izmaiņas</b>	
3.2. Personiskā pieredze cenas izmaiņām ikdienas lietām, salīdzinot ar laiku pirms 12 mēnešu	0.731
<b>4. Darba samaksa</b>	
4.1. Spiediens samazināt cenas	0.655
4.2. Mēneša vidējie ienākumi uz vienu ģimenes locekli	0.558

**Avots:** autora aprēķini, N = 506. *DnB NORD Banka* aptaujas datus izmantošanu ir akceptējusi.

Pārējos Latvijas reģionos tiek izdalīti četri faktori: patērētāju pārliecība bez ģimenes finanšu stāvokļa prognozes pēc 12 mēnešiem, 2009. gada deflācijas novērtējums ekonomiskās situācijas izmaiņu fonā, cenu izmaiņas salīdzinot ar to, kādas tās bija pirms gada, sajūta, ka samazinās algu (4. tabula).

Svarīgākie patērēšanas uzvedības faktori Latvijā 2009. gada beigās bija šādi: sociālā grupa, patērētāja pārliecība un tās gaidas nākotnē, cenu dinamika un darba samaksa.

Spriežot pēc ienākumiem uz vienu ģimenes locekli, bagātie patērētāji (pārsvarā uzņēmēji, ierēdņi un speciālisti) pārsvarā pieder aktīvajam patērētāju uzvedības tipam. Patērētāji ar zemu ienākumu līmeni (bezdarbnieki) visos Latvijas reģionos, pārsvarā, tiek raksturoti ar tradicionālo patērētāju uzvedības tipu. Citi patērētāji, kuriem ir darbs, lielākoties pieder tolerantajam patērētāju uzvedības tipam.

Patērētāji ar neregulāriem ienākumiem maina savu patērētāju uzvedības tipu (mājsaimnieces). Ģimenes patērētāju uzvedību ietekmē katras ģimenes, atsevišķa ģimenes locekļa ienākumu līmenis un viņa sociālā grupa. Nepieciešamie izdevumi un cenu dinamika arī ietekmē patērētāju uzvedību.

Rīgas reģionā ir vairāk izteikta cenu ietekme un mazāk izteikta samazināto ienākumu faktora ietekme, salīdzinot ar pārējiem četriem Latvijas reģioniem. Patērēšanas un iekrāšanas dinamikā tiek novērots liels gaidu faktora iespaids. Īpaši liela ir tā loma nenoteiktības apstākļos. Optimistisks noskaņojums, pieaugot ienākumiem, veicina patērēšanas palielināšanos. Ja mājsaimniecības gaida ekonomiskās situācijas pasliktināšanos, tad tās samazina patēriņa izdevumus un sāk iekrāt.

## **Nobeigums**

Patērētāju uzvedību skaidrojošie galvenie faktori Latvijā 2009. gada beigās bija piederība sociālajai grupai, patērētāju pārliecība, cenas un cenu samazināšana. 2009. gadā tika novērota Latvijas iedzīvotāju ienākumu samazināšanās tendence.

Novērtējot Latvijas ekonomisko attīstību tiek novērots pesimisms. Šos garastāvokļus ietekmēja algas samazināšana, lieli kredītmaksājumi un to rezultātā, ievērojami kritās labklājība.

Kopumā pētījuma hipotēze ir apstiprināta. Patērētājiem ar augstiem ienākumiem kopumā ir aktīvais patērētāju uzvedības tips un patērētājiem ar zemiem ienākumiem ir tolerantais vai tradicionālais patērētāju uzvedības tips.

Aktīvā patērētāja uzvedības tipa pārsvars iekšējā pieprasījumā sekmē valsts un reģionu ekonomisko attīstību. Pārējie divi tipi mazākā mērā sekmē, bet dažreiz pat bremsē ekonomisko attīstību.

Ģimenes patērētāju uzvedību ietekmē katras ģimenes, atsevišķa ģimenes locekļa ienākumu līmenis un viņa sociālā grupa. Nepieciešamie izdevumi un cenu dinamika arī ietekmē patērētāju uzvedību. Rīgas reģionā ir vairāk izteikta cenu ietekme un mazāk izteikta samazināto ienākumu faktora ietekme, salīdzinot ar pārējiem četriem Latvijas reģioniem.

## Priekšlikumi

Aktīvai reģiona attīstībai nepieciešams efektīvi pārvaldīt reģiona iedzīvotāju patērēšanas uzvedību un efektīvi koriģēt patērētāju uzvedību. Tikpat nepieciešama ir nodarbinātības palielināšana, radot jaunas ekonomikas nišas Latvijas teritorijā. Ja privātais bizness nav ieinteresēts problēmas risināšanā, tad tā paliek valsts un pašvaldības jurisdikcijas lokā. Ir nepieciešams iedzīvotāju ieņēmuma nodokli pataisīt progresīvāku un pakāpeniski paaugstināt minimālo reālo darba algu atbilstoši reālajiem pamatotiem minimāliem izdevumiem nabadzības novēršanas nolūkos.

Pamatoties uz faktoranalīzes rezultātiem (Latvija 2009 – decembris) var piedāvāt nākamo rīcības plānu patērētāju uzvedības stabilizācijas un aktivizācijas dēļ:

### 1. Mērķtiecīgais darbs ar sociālām grupām

- darbavietu palielinājums,
- valsts sadarbība stabilizācijā un sabalansēšanā darba tirgū (kopumā un pa Latvijas reģioniem),
- ekonomikas sektoru kvalitatīvs un kvantitatīvs uzlabojums.

### 2. Patēriņa pārliecības palielinājums

- reālā darbība Latvijas ekonomikas stabilizācijā īstermiņa perspektīvā (12 mēnešu),
- tekošā finansiālā mājsaimniecību stāvokļa uzlabojums,
- Latvijas ekonomikas pašreizējā stāvokļa uzlabojums,
- gaidāmā finansiālā mājsaimniecību stāvokļa uzlabojums pēc 12 mēnešiem.

### 3. Nodokļu slodzes pazemināšana uz maznodrošinātiem iedzīvotājiem.

### 4. Cenu stabilizācija īstermiņa perspektīvā.

### 5. Darba apmaksā: pret darbību darba algu, pensiju un pabalstu pazemināšanai.

## Izmantotas literatūras saraksts

1. Black, J. (2002) "A Dictionary of Economics." Oxford University Press. Oxford UK. ISBN: 0-19-86-1349-0. P. 512.
2. Boroņenko V. (2005) *Ekonomiskie reģioni Latvijā. Reģionālais ziņojums: pētījumu materiāli*. Nr. 2. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds „Saule”, 76. – 111. lpp.
3. Boroņenko V. (2007) *Klasteru pieeja reģionu attīstībai zināšanu ekonomikas apstākļos*. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds „Saule”. ISBN 978-9984-14-356-9. 370. lpp.
4. DnB NORDB (2010) "Latvian barometer." <http://www.dnb-nord.lv/en/publications/dnb-nord-latvian-barometr> (27.11.2010).
5. Latvija. Pārskats par tautas attīstību, 2008/2009: Atbildīgums. (2009) Galv. Red. J. Rozenvalds un I. Ijabs. Rīga: LU Sociālo un politisko pētījumu institūts. ISBN 978-9984-45-162-6. 226. lpp.
6. Voronovs V., Krasko V. (2004) *Patērētāju noskaņojuma faktoru analīze ekonomiskajā socioloģijā*. Mācību līdzeklis. Daugavpils: Daugavpils Universitāte, "Saule". ISBN 9984-14-232-9. 92. lpp.
7. Бююль А., Цефель П. (2005) *SPSS: искусство обработки информации*. ДиаСофт. ISBN: 5-93772-132-2. С. 603.

## Резюме

Состояние и динамика потребительского поведения домашних хозяйств считается важным условием экономической стабильности в обществе. Необходимо знать, какие факторы влияют на потребительское поведение, для эффективного управления потребительским поведением. Цель статьи – определение особенностей потребительского поведения домашних хозяйств Латвии, выявление факторов, определяющих потребительское поведение, для активизации роста внутреннего спроса в региональной экономике Латвии.

Для реализации поставленной цели в научной статье представлены результаты факторного анализа потребительского поведения в Латвии самостоятельно выполненные автором на основе опроса DnB NORDB Банка за декабрь 2009 года. Задача научной статьи – рассмотреть факторы потребительского поведения домохозяйств страны и регионов, их структуру и главные функциональные характеристики. Научной новизной исследования является разработка критериев классификации и использование

факторного анализа (по методу главных компонент) для оценки потребительского поведения. Причиной очень низкого уровня потребительской уверенности в этот период были ожидание повышения безработицы, урезания зарплат и повышение налогов.

Главные выводы состоят в том, что снижение потребительской уверенности и настроения в конце 2009 года в краткосрочном периоде повлияло на реальное потребительское поведение в Латвии. У потребителей с высокими доходами преобладает активный тип потребительского поведения, у потребителей с низкими доходами преобладает толерантный или традиционный тип потребительского поведения.

Важное условие повышения потребления – содействие государства в активизации потребительского поведения.

**Ключевые слова:** потребительское поведение, факторы потребительского поведения, доминирующие факторы, социальная группа, потребительская уверенность, индекс потребительских настроений, регион.

## ĪENĀKUMU DIFERENCIĀCIJAS ĪPATNĪBAS LATVIJĀ 2000. GADĀ UN 2008. GADĀ

Gan Eiropā, gan Latvijā 20. gs. beigās ir notikušas būtiskas ekonomiskās un politiskās pārmaiņas, kas izmainījušas daudzu valstu ekonomisko un sociālo sistēmu. Sociālo transfertu sašaurināšana, bezmaksas izglītības un veselības aprūpes pakalpojumu ierobežošana līdz minimumam rada nepārtraukti pieaugošas sociālās izmaksas. Savukārt Latvijas īstenotā pāreja uz tirgus ekonomiku, makroekonomiskā stabilizācija un ražošanas samazināšanās izpaudās kā ienākumu krišanās, lielāka nevienlīdzība un nabadzība. Tiešs ekonomiskās restrukturizācijas rezultāts bija sociālā noslāņošanās, kas veicināja sociālās nevienlīdzības pieaugumu. Notiekošais transformāciju process radīja vispārēju sociālo spriedzi un pieaugošu sociālo diferenciāciju kā teritoriālā, tā reģionālā aspektā. Tas izpaudās kā krasu atšķirību veidošanās, materiāli vairāk nodrošināto iedzīvotāju un mazāk nodrošināto iedzīvotāju grupu ienākumu atšķirību pieaugums gan viena reģiona ietvaros, gan ekonomikā kopumā.

Rakstā izmantotas SKDSS socioloģiskās aptaujas, kas veiktas 2000. gadā un 2008. gadā sakarā ar kārtējā „Pārskata par tautas attīstību. Latvija” sagatavošanu, kurā piedalījās DU SZF SPI pētnieki, tajā skaitā raksta autore. Raksta mērķis – veikt iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas tendences Latvijā – tiek sasniegts, aprēķinot Teila indeksu un izmantojot kvintīlgrupu sadalījumu, kā arī ar korelācijas analīzes metodi (Spīrmena koeficients) un regresijas analīzes metodi nosakot rādītājus, kas ietekmē ienākumu nevienlīdzību Latvijā. Kopumā empīriskie dati apstiprina izvirzīto hipotēzi: iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas tendence Latvijā samazinās.

**Atslēgas vārdi:** ienākumu diferenciācija, nevienlīdzība, kvintīlgrupas, Teila indekss.

Intensīvais ienākumu diferenciācijas process Latvijā, ko var uzskatīt par vienu no visnegatīvākajiem pārejas perioda sociālekonomiskajiem rezultātiem, radīja dziļu sociālu plaisu starp sabiedrības eliti un sabiedrības dominējošo daļu. Sociālās noslāņošanās process ir atkarīgs no īstenotās valsts politikas. Protams, ka jebkura valsts ir ieinteresēta maksimāli nodrošināt labklājību visiem valsts iedzīvotājiem. Tomēr diemžēl realitāte ir tāda, ka Latvijai, tāpat kā citām valstīm ir raksturīga labklājības un saimnieciskās darbības nevienlīdzība. Šī raksta mērķis ir noteikt un izanalizēt Latvijas iedzīvotāju ienākumu diferenciācijas lielumu un tendences, kā arī noteikt faktorus, kas ietekmē iedzīvotāju ienākumu diferenciāciju.

Indivīda līmenī labklājība ir atkarīga no dažādiem faktoriem. Pamatā to veido ikdienišķai dzīvei nepieciešamās preces un indivīdu dabiskā nepieciešamība, piemēram, pēc ūdens, pārtikas utt. Tomēr labklājību nevar saistīt tikai ar materiālajām vērtībām, jo to pieejamība nenozīmē automātisku labklājības celšanos. Līdzīgi arī ekonomiskā attīstība ir nepietiekams nosacījums labklājības nodrošināšanai, jo nabadzīgo iedzīvotāju skaits valstī ir atkarīgs no tā, cik vienlīdzīgi vai nevienlīdzīgi ienākumi tiek sadalīti (I. Kalnmeiere 2006, 199. lpp.).

Eksistē daži sabiedrības labklājības kritēriji: Pareto kritērijs, Kaldora-Hiksa kritērijs, Skitovska kritērijs.

### 1. Pareto kritērijs

Pareto kritērija pamatā ir sabiedriskās labklājības priekšstati kā atsevišķa patērētāja labklājības vektors:

$$W = (W_1, W_2, \dots, W_n).$$

Problēma ir patērētāju labklājības novērtēšana. Patērētāja labklājību var noteikt kā viņa stāvokļa subjektīvo novērtējumu. Pie tam šo vērtējumu var dot dažādi sabiedrības locekļi, ieskaitot pašu patērētāju, kā arī valsts vai sabiedriskās organizācijas. Ja pieņem, ka katrs patērētājs ir labākais savas labklājības vērtētājs un tiecas šo labklājību maksimizēt, var izmantot patērētāja lietderīguma funkciju kā viņa labklājības īpatnējo indikatoru. Tas ir, ja, piemēram, patērētājs izvēlas stāvokli A, stāvoklim B, tiek apgalvots, ka viņa labklājība ir lielāka situācijā A, nevis situācijā B, tad viņa priekšrocību sistēma A ir ranžēta augstāk attiecībā uz B. Ir iegūts vektors

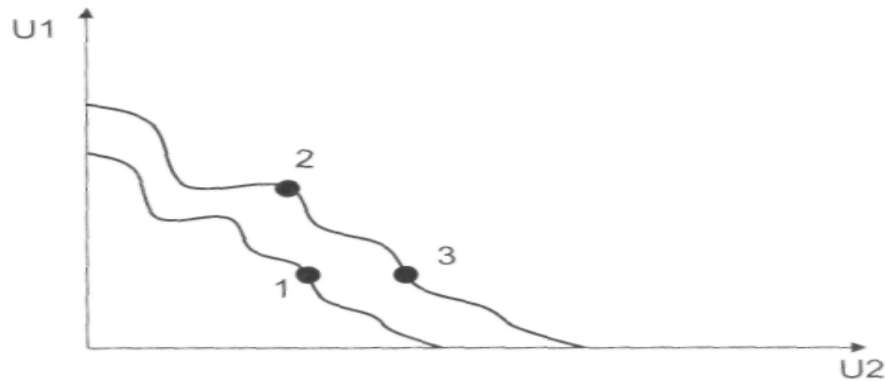
$$W = (U_1, U_2, \dots, U_n),$$

kur  $U$  – derīguma ordinālistiska funkcija,  
 $n$  – tā patērēšana, kas atspoguļo priekšrocību ranžēšanu.

Kopējā gadījumā indivīda priekšrocības var attiekties ne tikai uz viņa paša patērēšanu, bet arī uz to, kas notiek sabiedrībā. Viens vektors būs lielāks par citu tikai tajā gadījumā, ja kaut viens no tā elementiem būs lielāks, bet visi pārējie nebūs mazāki, kā citam vektoram. Tādā veidā, labklājības līmeņu salīdzināšana pēc Pareto nonāk pie vektoru salīdzināšanas. Tātad, labklājība aug palielinoties derīgumam, ko iegūst atsevišķs patērētājs, ja visu pārējo sabiedrības locekļu derīgumi nesamazinās. Neskatoties uz to, situācijā, kad vienu sabiedrības locekļu derīgums aug, bet citu – samazinās, sabiedriskās labklājības izmaiņas noteikt nav iespējams.

## 2. Kaldora-Hiksa kritērijs

Pareto kritērijs nedod iespēju visu iespējamo ekonomisko stāvokļu pilnīgai sakārtošanai. Izmaiņas, kas noved pie viena patērētāja derīguma pieauguma vienlaicīgi samazinoties cita patērētāja derīgumiem, nav iespējams izanalizēt pēc Pareto kritērija. 20. gs. 30. gados N. Kaldors un Dž. Hiks izvirzīja citu labklājības kritēriju: labklājība paaugstinās, ja tie, kas vinnē, novērtē savus ienākumus augstāk par cietušo zaudējumiem. Šīs idejas būtība redzama 1. attēlā.



1. attēls. **Kaldora-Hiksa labklājības kritērijs**

**Avots:** *Беляев М.И. "Милология", г. Краснознаменск, "Полиграф", 2001г, с. 588.*

1. attēlā ir divas līnijas, kas atspoguļo iespējamo derīgumu robežas. Nobīde no esošā stāvokļa uz augstāku nozīmē sabiedrības progresu, piemēram, ekonomisko pieaugumu vairāku ražojošo faktoru izmantošanas rezultātā. Tomēr, ja šis progress tiek īstenots pārvietojoties no punkta 1 uz punktu 2, tas nozīmē būtisku zaudējumu vieniem un vienlaicīgi nopietnu ieguvumu citiem. No otras puses, pārvietošanos no punkta 1 uz punktu 2 var apskatīt kā uzlabošanos no tāda viedokļa, ka, iespējams, pārdales procesā nākošais solis būs īstenots punktā 3. Pēc Pareto – punktam 3 ir lielāka priekšroka salīdzinājumā ar punktu 1.

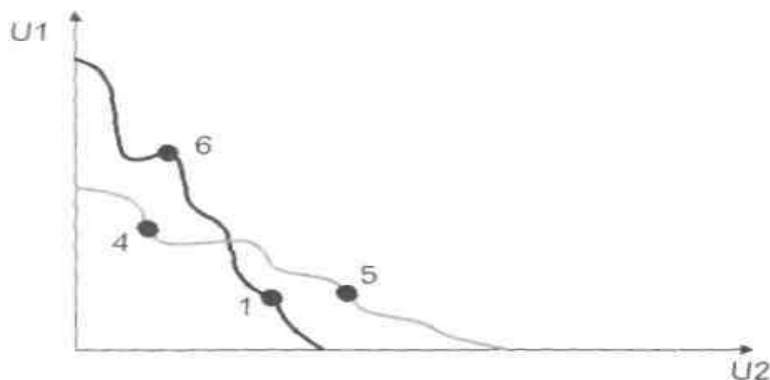
Spēja veikt šādu pārdaļi nozīmē, ka ieguvums, kurš uzlaboja savas puses stāvokli pārsniedz tās puses zaudējumu, kura pasliktināja savu stāvokli. Līdz ar to eksistē tāda pārdaļe, kuras rezultātā ieguvusī puse, kā minimums, pilnībā kompensē zaudētāja puses zaudējumus un, neskatoties uz to, paliek ar ieguvumu salīdzinājumā ar sākuma stāvokli (punkts 1). Ja tas tā ir, tad tiek īstenoti kompensāciju maksājumi, kuri Kaldora-Hiksa modelī tiek uzskatīti par iespējamiem, bet ne obligātiem.

## 3. Skitovska kritērijs

Kaldora-Hiksa kritērijs sastopas ar nopietnām problēmām, kad sasniedzamo derīgumu robežas nav paralēlas, bet krustojas. Tāda veida situācija var rasties, piemēram, ja produkcijas struktūra



izmainās tā, ka viena indivīda derīgums palielinās, bet cita – samazinās. T. Skitovskis (Т. Скитовски) pievērsa uzmanību tam, ka pārvietošanās no punkta 1 uz punktu 4 apmierina Kaldora-Hiksa kritēriju, jo izmantojot pārdali ir iespējams pāriet uz tādu punktu, piemēram, 5, kurš, būs Pareto – uzlabošanās attiecībā pret stāvokli punktā 1. Taču viņš atzīmēja arī to, ka pārvietošanās atpakaļvirzienā, t.i., no punkta 4 uz punktu 1, tāpat apmierina šo kritēriju, jo ar pārdales starpniecību var pārvietoties no punkta 1 uz tādu punktu, kā punkts 6,



2. attēls. T. Skitovska labklājības kritērijs

**Avots:** Беляев М.И. “Милогия”, г. Краснознаменск, “Полиграф”, 2001г, с. 588.

Divkārtšo Skitovska kritēriju var formulēt šādi: pārvietošanās no viena punkta citā uzlabo stāvokli pēc Kaldora-Hiksa kritērija. Kustība pretējā virzienā no otra punkta pirmajā neuzlabo stāvokli pēc Kaldora-Hiksa kritērija. Ja abi šie nosacījumi izpildās – sabiedrības labklājība paaugstinās. Tomēr arī T. Skitovska kritērijs neatrisina problēmu, kurai risinājumu nevarēja rast N. Kaldors un Dž. Hiksks. Tūkstoš dolāru skolniekam – tas ir daudz? Bet cilvēkam, kura mēneša ienākumi sasniedz divdesmit tūkstošus dolāru? Un miljardierim? Joprojām asa problēma ir vērtību sistēmas izstrāde.

#### 4. Bergsona kritērijs un kopējās labklājības funkcija

Bergsona-Samuelsona funkcija ir labklājības funkcijas vispārējs tips, tā nosaka sabiedriskās labklājības atkarību no kardinālistiskā derīguma, ko iegūst katrs sabiedrības loceklis. Bergsona-Samuelsona funkcija var tikt izmantota dažādu priekšstatu par taisnīgumu (pat diametrāli pretēju) atspoguļošanai. Tādā veidā, jautājums par izvēli starp efektivitāti un taisnīgumu būtībā nonāk pie ienākumu optimālās sadales definīcijas.

Sabiedriskās izvēles teorijas pamatlicējs K. Errous piedāvāja citu pieeju problēmai: uz individuālo priekšrocību pamata ir jāizveido sabiedrības priekšrocību sistēma, pie tam summēšanas (agregācijas) procedūrai ir jāreaģē uz atsevišķu sabiedrības locekļu priekšrocību izmaiņām. Savukārt funkcijas izvēle pamatojas ar noteiktiem vērtīgiem uzskatiem attiecībā uz taisnīguma kritēriju.

Galvenais nosacījums sabiedriskās labklājības funkcijai – šīs funkcijas saskaņotība ar Pareto kritēriju: ja vienam no sabiedrības locekļiem derīgums pieaug, bet pārējiem – samazinās, tad funkcijas vērtībai ir jāpieaug. Bergsona-Samuelsona funkcijas, kurām piemīt šī īpašība, sauc par Pareto funkcijām.

Tātad, ekonomiku raksturo, pirmkārt, divi pamatparametri: resursu, kuri nosaka ekonomiskās darbības rezultātu, izvietošana un ekonomiskās darbības rezultātu sadalīšana. Līdz ar to, sabiedrības ekonomisko labklājību var novērtēt no divām pozīcijām: resursu izvietojuma efektivitāte un labumu taisnīga sadale. Lai novērtētu, cik valstī ir nabadzīgo iedzīvotāju, nepietiek ar ienākumu līmeņa noteikšanu uz vienu iedzīvotāju. Nabadzīgo indivīdu skaits un vidējā labklājība valstī ir atkarīga arī no tā, cik vienlīdzīgi ienākumi tiek sadalīti starp sabiedrības locekļiem. Ienākumu diferenciācijas noteikšanai valstī un precīzākai šīs parādības salīdzināšanai, izmanto **kvintiļgrupējumus vai deciļgrupējumus un Džini indeksu**. Kvintiļu un (vai) deciļu savstarpējā attiecība ir vienkāršs nevienlīdzības rādītājs, kas informatīvā veidā ļauj aplūkot nevienlīdzību un turklāt ir viegli interpretējams. Kvintiļu daļas attiecība salīdzina kopējo ienākumu proporciju, ko saņem 20%

bagātākie iedzīvotāji (5. kvintile), attiecībā pret to ienākumu daļu, ko saņem 20% trūcīgāko iedzīvotāju (1. kvintile). Citiem vārdiem sakot, šī attiecība izsaka, cik reizes pēdējās (piektās) relatīvi turīgo iedzīvotāju kvintilgrupas mājsaimniecību ienākumi pārsniedz zemākās kvintilgrupas mājsaimniecību ienākumus. Kvintilei ekvivalentie ienākumi ir kvintilē iekļauto mājsaimniecību izmantojamā ienākumu summa. Savukārt kvintīļu daļas attiecība ir bagātākajā kvintilē iekļauto mājsaimniecību rīcībā esošo ienākumu dalījums ar nabadzīgākās kvintiles mājsaimniecību rīcībā esošo naudas ienākumu. Visbiežāk salīdzināšanai izmanto vidējos ienākumus atsevišķās kvintilgrupās, parasti pretstatot galējās grupas. Vislielākā noslāņošanās notiek pirmajā un pēdējā kvintilgrupā.

Džini indekss tiek izmantots, lai varētu novērtēt ienākumu diferenciaciju valstī un salīdzinātu valstis. Tomēr neskatoties uz to, ka Džini indekss ir visbiežāk izmantotais rādītājs ienākumu nevienlīdzības noteikšanai, tam ir daudz trūkumu – salīdzinot ienākumu sadali starp dažādām valstīm, var rasties grūtības atšķirīgo pabalstu un ienākumu veidu fiksēšanā, aprēķiniem nepieciešamo datu vākšanā var rasties nejaušas un sistemātiskas dabas kļūdas, nepieciešama visaptveroša informācija un sarežģīti aprēķini, koeficients neraksturo ne nabadzību, ne tās izplatību; koeficients mainās līdz ar notiekošajām izmaiņām (ienākumu u.c. resursu) sadalījumā (Kalnmeiere, 2006).

Vienu no nozīmīgākajām Džini koeficienta un kvintīļu un (vai) deciļu koeficienta nepilnībām – atsevišķu iedzīvotāju grupu ienākumu diferenciacijas vērtēšanu – palīdz novērst **Teila indekss**. Par tā nozīmīgu priekšrocību var uzskatīt to, ka atšķirībā no visiem iepriekš izskatītajiem nevienlīdzības indeksiem Teila indekss izpilda dekompozīciju aksiomu, tas ir, tas var tikt sadalīts starpgrupu un iekšgrupu komponentēs, kuru summa būs vienāda ar kopējā indeksa vērtību (Theil 1967). *Vispārinātie entropijas nevienādības mēri* (Generalised Entropy Class) paliek nemainīgi šādos gadījumos:

- 1) mainoties jebkuram ienākumam starp ienākumu vienībām izlasē;
- 2) atkārtoties izlases sadalījumam;
- 3) proporcionāli mainoties visu ienākumu līmeņu izlasei;
- 4) palielinoties transfertiema no nabadzīgākas ienākuma vienības uz bagātāku.

Vispārināto Entropijas mēru nevienādības klases formula tiek aprēķināta šādi:

$$GE(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left( \frac{y_i}{\mu} \right)^\alpha - 1 \right],$$

kur  $n$  – novērojumu skaits izlasē,

$y_i$  –  $i$ -tā indivīda ienākums,

$\mu = (1/n) \sum y_i$  – vidējie ienākumi izlasē (reģionu iedzīvotāju labklājības līmenis).

Entropijas mēri pieņem vērtības intervālā no 0 līdz  $\infty$ , kur 0 ir pilnīga vienādība ienākumu sadalē, bet indeksa vērtības pieaugums nozīmē ienākumu sadalījuma nevienādības pieaugumu. Parametrs  $\alpha$  entropiju nevienādības mēru klases formulā ir svars, kurš tiek piešķirts ienākumu transfertiem dažādos ienākumu sadales posmos, šis parametrs var pieņemt jebkuras pozitīvas vērtības. Jebkuram indeksam  $GE(\alpha)$ , regresīvā transferta efekts  $i$  atkarīgs ne tikai no atdodošā un saņemošā indivīda ienākumu līmeņa un no vidējā ienākuma izlasē, bet arī no  $\alpha$  parametra vērtības. Jo zemāka ir  $\alpha$  vērtība, jo jūtīgāks indekss ir pret transfertiem augšējā sadales daļā. Visbiežāk tiek izmantotas parametra vērtības  $\alpha = 0, 1$  un  $2$ .<sup>1</sup> Nevienādības indekss ar parametru  $\alpha = 2$ ,  $GE(2)$  ir “transferti neitrāls”, tā kā vienāds transferta apjoms starp diviem indivīdiem, kuri atrodas vienādā attālumā cits no cita, ir ar vienu un to pašu svaru visos ienākumu līmeņos. Visi nevienādības indeksi ar parametru  $\alpha < 1$  piešķir lielu svaru transfertiem apakšējā sadales galā (Cen 1997).

Gadījumā, kad  $\alpha = 1$ , indekss  $GE(\alpha)$  kļūst par Teila entropijas indeksu:

<sup>1</sup> Ja parametrs  $\alpha < 1$ , entropijas indeksi ir Atkinsona indeksa transformācija, bet parametrs  $\alpha$  var tikt interpretēts kā “pretīguma” parametrs pret nevienādību (jo mazāks  $\alpha$ , jo mazāk sabiedrība ir toleranta pret attiecību pret nevienlīdzību). Koelss parādīja, ka, ja parametrs  $\alpha < 1$  un  $\alpha = 1 - \varepsilon$ , entropijas mēri kļūst ekvivalenti Atkinsona mēriem (Cowell 1995).

$$GE(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\mu} \log \frac{y_i}{\mu};$$

Piezīme: GE(1)=0 – pilnīga vienādība, GE(1)=1 – pilnīga nevienādība.

Teila entropijas indekss pieņem vērtības intervālā (0; logμ) pie y<sub>i</sub> (0; ∞).

Teila indeksa **priekšrocības**:

- var izmantot grupētus datus,
- var analizēt nevienlīdzības tendences konkrētas grupas ietvaros, kā arī starp vairākām grupām.

Teila indeksa **trūkumi**:

- matemātiski salīdzinoši sarežģīta metode,
- vienlaicīgi nevar salīdzināt dažāda lieluma un struktūras izlases,
- indekss mainās līdz ar notiekošajām izmaiņām sadalījumā (Kalnmeiere 2006, 205. lpp.).

Neskatoties uz to, ka Teila nevienlīdzības indekss tiek lietots retāk nekā Džini indekss, un ņemot vērā to, ka Teila indeksam ir mazāk trūkumu, lai noteiktu Latvijas reģionu iedzīvotāju ienākumu diferenciaciju, autore aprēķināja Teila indeksu. Par tā nozīmīgu priekšrocību var uzskatīt to, ka atšķirībā no citiem nevienlīdzības indeksiem tas izpilda dekompozīciju aksiomu, tas ir, var skaidri tikt sadalīts starpgrupu un iekšgrupu komponentēs, kuru summa būs vienāda ar kopējā indeksa vērtību (Lavriņenko 2010).

1. tabula

### Iedzīvotāju ienākumi pa kvintilgrupām Latvijā, 2000. gadā un 2008. gadā

Iedzīvotāju daļa (kvintiles grupa)	Minimālais un maksimālais ienākums kvintilgrupās		Iedzīvotāju daļa %	Vidējais		Mediāna		Summārais ienākums kvintilgrupās (%)	
	2000	2008		2000	2008	2000	2008	2000	2008
1	0–27,5	0–114	20	17,2	78,4	17,5	80	5	7
2	28–44	115–149	20	35,4	128	35	130	11	9
3	45–60	150–199	20	53	164,3	50	160	18	17
4	61–83	200–291	20	70,2	225	68	220	19	25
5	84–2500	292–3000	20	161	446	110	400	47	42
				<b>66</b>	<b>213</b>	<b>50</b>	<b>175</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Avots:** autores aprēķini pēc LU TAP aptaujas datiem 2000. un 2008. gados

2000. gadā pirmajā kvintilgrupā atrodas iedzīvotāji, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir 0–27,5 Ls, otrajā kvintilgrupā – tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir 28–44 Ls, trešajā kvintilgrupā – tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir 45–60 Ls, ceturtajā kvintilgrupā tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir 61–83 Ls, piektajā kvintilgrupā tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir robežās no 84–2500 Ls. 2008. gadā pirmajā kvintilgrupā atrodas iedzīvotāji, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir 0–114 Ls, otrajā kvintilgrupā tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir no 115–149 Ls, trešajā kvintilgrupā – tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir no 150–199 Ls, ceturtajā kvintilgrupā – tie, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir no 200–291 Ls un piektajā kvintilgrupā atrodas iedzīvotāji, kuru ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli ir 292–3000 Ls.

No tabulas var redzēt, ka 2000. gadā vidējie ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli Latvijā pirmajā kvintilgrupā bija 17,2 Ls, bet 2008. gadā – 78,4 Ls, otrajā kvintilgrupā 2000. gadā – 35,4 Ls, bet 2008. gadā – 128,3 Ls, trešajā kvintilgrupā 2000. gadā – 52,7 Ls, bet 2008. gadā – 164,3 Ls, ceturtajā kvintilgrupā 2000. gadā – 70,2 Ls, bet 2008. gadā – 225 Ls, un piektajā kvintilgrupā 2000. gadā – 161,4 Ls, bet 2008. gadā – 446 Ls. 2000. gadā pirmajiem 20% Latvijas iedzīvotāju mediānas

ienākums ģimenē uz vienu cilvēku mēnesī pēc nodokļu atņemšanas nepārsniedza 17,5 Ls, bet 2008. gadā – 80 Ls. Otrajiem 20% Latvijas iedzīvotāju mediānas ienākums ģimenē uz vienu cilvēku mēnesī pēc nodokļu atņemšanas nepārsniedza 35 Ls, bet 2008. gadā – 129,6 Ls. Trešajā kvintilgrupā mediānas ienākums ģimenē uz vienu cilvēku mēnesī nepārsniedza 50 Ls, bet 2008. gadā – 160 Ls, ceturtajā kvintilgrupā mediānas ienākums ģimenē uz vienu cilvēku mēnesī nepārsniedza 68 Ls, bet 2008. gadā – 220 Ls. Savukārt piektajā kvintilgrupā mediānas ienākums ģimenē uz vienu cilvēku mēnesī 110 Ls, bet 2008. gadā – 400 Ls.

2000. gadā pirmajai kvintilgrupai attiecinātajiem respondentiem ir 5% no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem, bet 2008. gadā – 7% no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem. Šai kvintilgrupai ienākumi ir par 2% palielinājušies. Otrajā kvintilgrupā 2000. gadā bija 11% no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem, bet 2008. gadā – 9%. Šajā kvintilgrupā ienākumi ir samazinājušies par 3%. Trešajā kvintilgrupā 2000. gadā bija 18% no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem, bet 2008. gadā – 17%. Šajā kvintilgrupā ienākumi ir par 1% samazinājušies. Ceturtajā kvintilgrupā 2000. gadā ienākumi no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem sastādīja 19%, bet 2008. gadā – 25%. Šīs kvintilgrupas ienākumi ir palielinājušies pat par 6%. Piektajā kvintilgrupā 2000. gadā ienākumi no kopējiem iedzīvotāju ienākumiem bija 47%, bet 2008. gadā – 42%. Tas norāda, ka 1/5 bagāto iedzīvotāju saņēma gandrīz pusi kopējo ienākumu, bet 2008. gadā – mazāk.

Var secināt, ka tiek novērota pozitīva tendence – notiek ienākumu izlīdzināšanās process. Pārbaudīsim augstāk aprakstītās tendences ar citu metodi – Teila indeksu.

2. tabula

**Teila indeksa lielums Latvijā, 2000. g. un 2008. g.**

	<b>2000. gads</b>	<b>2008. gads</b>
<b>Teila indekss</b>	0,29	0,21

**Avots:** autores aprēķini pēc SKDSS socioloģiskās aptaujas datiem 2000. un 2008. gadā.

Nevienlīdzība ienākumos 9 gadu laikā no 2000. līdz 2008. gadam samazinājās, kas atbilst iepriekš noteiktai tendencei.

Kopumā var secināt, ka Latvijā ir diezgan pozitīva tendence – ienākumu diferenciacija no 2000. gada līdz 2008. gadam lēnām samazinājās un pamazām nostiprinās iedzīvotāju skaits ar ienākumiem 3. un 4. kvintilē, tas nozīmē, ka palielinājās vidusslānis.

Lai noskaidrotu, kuri rādītāji vairāk vai mazāk ietekmē ienākumus, pētījumā tika izmantots Spīrmena korelācijas koeficients. Korelāciju sakarība atspoguļo tendenci, kad viens mainīgais lielums, pieaugot citam mainīgajam lielumam, attiecīgi vai nu samazinās (negatīvā korelācija), vai arī pieaug (pozitīvā korelācija) (Lavriņenko, 247. lpp.).

Ja divi mainīgie pilnīgi korelē, mēs varam runāt par pilnu pozitīvo korelāciju, kuru izsaka ar koeficientu 1. Tur, kur nav saiknes starp mainīgajiem lielumiem (tie var būt savā starpā nesaistīti), būs nulles koeficients. Absolūtā negatīvā korelācija, kuru apzīmē ar -1, ir tur, kur divi mainīgie lielumi atrodas pilnīgi apgrieztā attiecībā viens pret otru.

**Spīrmena korelācija** ir rangveida, tas ir, saikņu spēka novērtēšanai tiek izmantotas nevis skaitliskās vērtības, bet gan tām atbilstošie rangi. Koeficients ir invariants attiecībā pret jebkuru monotonu mērījumu skalas pārveidošanu un tiek izskaitļots rangu koeficients pēc formulas:

$$\rho = \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)};$$

kur  $\sum d^2$  – rangu starpību kvadrātu summa,

n – pāru novērojumu skaits (Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н., 1998, 247. lpp.).

Spīrmena koeficienta aprēķināšanas ierobežojumi:

1. Par katru mainīgo vajag uzrādīt nelielu izlasi (līdz 30). Spīrmena rangu korelācijas koeficients pie liela vienādu rangu skaita pēc viena vai abiem savietojamajiem mainīgajiem sniedz rupji noapaļotas vērtības. Ideālā gadījumā abām korelējamām rindām ir jāatbilst divas nesakrītošu vērtību secības. Šāda nosacījuma neievērošanas gadījumā tiek veikta korekcija rangu vienādošanai.
2. Pētāmajai parādībai ir jāatšķiras no normāla sadalījuma.
3. Ir jābūt saikne starp 2 mainīgajiem, kad to attiecības nav lineāras.
4. Mainīgie ir jābūt rangā (kārtas) skalā.
5. Tiek pielietota gan kā kvantitatīvajām, tā arī kārtas pazīmēm.

3. tabula

**Korelācijas matrica rādītājam „Ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” Latvijā 2000. un 2008. gadā**

	2000. g.	2008. g.
<b>Ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē</b>	<b>Vecums</b>	
	$r=-0,219^{**}$	$r=-0,074^*$
	<b>Cilvēku skaits ģimenē</b>	
	$r=0,310^{**}$	$r=0,160^{**}$
	<b>Izglītība</b>	
	$r=0,330^{**}$	$r=0,381^{**}$
	<b>Ģimenes stāvoklis</b>	
	$r=-0,161^{**}$	$r=0$
	<b>Dzīvesvieta</b>	
	$r=-0,207^{**}$	$r=-0,366^{**}$
	<b>Statuss darba tirgū</b>	
	$r=-0,358^{**}$	$r=-0,330^{**}$

\* nozīmības līmenis 0,05;

\*\* nozīmības līmenis 0,01

**Avots:** autores aprēķini pēc SKDS aptaujas datiem 2000. un 2008. gadā.

No aprēķiniem var secināt, ka Latvijā gan 2000. gadā, gan 2008. gadā ir vāja negatīva lineāra saikne starp rādītājiem „ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” un „vecums”. Ar vecuma pieaugumu ienākumi uz ģimenes locekli samazinās. Iemesls tam varētu būt tas apstāklis, ka ļoti bieži bērniem ir savas ģimenes un tie dzīvo atsevišķi no vecākiem, kas ir pensijas vecumā. 2008. gadā šī atkarība ir izteikta daudz vājāk (nozīmības līmenis samazinājās līdz 0,05).

No 3. tabulas var redzēt, ka gan 2000. gadā, gan 2008. gadā Latvijā ir vāja pozitīva lineāra saikne arī starp rādītājiem „ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” un „cilvēku skaits ģimenē”. Parādās saiknes samazināšanās tendence no vājas un ļoti vāju, kaut gan nozīmības līmenis paliek augsts (0,01).

2000. gadā, tāpat kā 2008. gadā, ir pozitīva lineāra saikne starp rādītājiem „ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” un „izglītība”, kaut arī tiek novērota izglītības rādītāja nozīmības palielināšanās tendence līdz 0,381 un rādītāja nozīmības līmenis paliek augstā līmenī. Acīmredzot izglītības līmenis tieši ietekmē ienākumu apjomu – jo augstāks ir izglītības līmenis, jo lielāki ir ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē, tas ir attiecināms gan uz sievietēm, gan uz vīriešiem.

2000. gadā ir noteikta vāja negatīva saikne starp rādītājiem „ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” un „ģimenes stāvoklis” – nozīmības līmenis 0,01, t.i., precētiem respondentiem un respondentiem,

kas dzīvo ar partneri, ienākumi bija lielāki, nekā tiem respondentiem, kas nedzīvo ar partneri, ir šķirti utt. 2008. gadā šīs saiknes nav.

Parādās saiknes palielināšanās tendence starp rādītājiem „ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” un „dzīvesvieta”. Deviņu gadu laikā ienākumu diferenciācija starp lauku un pilsētu iedzīvotājiem palielinājās.

Noteikts, ka gan 2000. gadā, gan 2008. gadā ir saikne starp rādītājiem „ienākumi uz vienu cilvēku ģimenē” un „statuss darba tirgū” (nozīmības līmenis 0,01).

Tādējādi izmantojot Spīrmana korelācijas koeficientu tika noskaidroti 3 galvenie rādītāji, kas ietekmē iedzīvotāju ienākumu diferenciāciju Latvijā – izglītība, dzīvesvieta un statuss darba tirgū. – no rakstītā tas nemaz neizriet!!

Lai izpētītu iedzīvotāju atšķirības, no visu modeļu tipiem var izdalīt šādu galveno tipu (Lavriņenko, 2010) – statistiskie regresijas modeļi ar vienu atkarīgo mainīgo:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_k, \varepsilon),$$

kur mainīgie  $X_1, X_2, \dots, X_k$  – izskaidrojošie mainīgie, bet  $\varepsilon$  – gadījuma korekcija. Šī veida modeļi der, lai modelētu ekonomikas griezuma vai līdzsvara stāvokļa datus. Tā kā laiks neietilpst augstākminētajā vienādojumā, tad modelis paredz nekavējošu modelējamās sistēmas reakciju uz izskaidrojošo mainīgo vērtību izmaiņu.

Sakarības starp mainīgajiem esamība ir priekšnosacījums regresijas analīzes veikšanai. Regresijas analīze ir atkarīgā mainīgā Y atkarības no viena vai vairākiem neatkarīgajiem mainīgajiem  $X_1, X_2, \dots, X_p$  pētīšanas statistiskā metode. Mērķi: kriteriālā (atkarīgā) mainīgā variācijas determinētības pakāpes noteikšanu no prediktoriem (neatkarīgiem mainīgajiem), atkarīgā mainīga vērtības paredzēšana ar neatkarīgo (-jiem), atsevišķu neatkarīgo mainīgo ieguldījuma noteikšana atkarīgā variācijā.

Pāru regresija – tā ir matemātiskas atkarības noteikšanas metode starp vienu metrisko (neatkarīgo) mainīgo un vienu metrisko neatkarīgo mainīgo (prediktoru).

Kopu regresija – tā ir matemātiskās atkarības noteikšanas metode starp vienu metrisko (atkarīgo) mainīgo un diviem vai trim metriskiem neatkarīgiem mainīgajiem (prediktoriem).

Izmantosim regresijas analīzi 2000. gadā un 2008. gadā, kur kriteriālā (atkarīgā) mainīgā rādītājs uz vienu cilvēku ģimenē ar prediktoriem (neatkarīgiem mainīgajiem) – izglītības rādītājs, dzīvesvieta, statuss darba tirgū. Regresijas vienādojums (nozīmības līmenis 0,000) 2000. gadā:

$$\text{IENĀKUMS} = 109,9 + 58,9 * \text{izglītība} - 36,2 * \text{dzīvesvieta} - 7,2 * \text{statuss darba tirgū}$$

Regresijas koeficients parāda, par cik vidēji mainās rezultatīvās pazīmes lielums izmainoties faktora pazīmei par vienu vienību. Ienākums 2000. gadā vidēji palielinājās par 56,2 latiem palielinoties izglītības līmenim par 1 pakāpi (bija sākumizglītība, tika iegūta vidējā utt.). Ienākums samazinājās vidēji par 36,2 latiem pārbraucot no pilsētas uz laukiem, ienākums samazinājās vidēji uz 7,2 latiem pasliktinoties stāvoklim darba tirgū par 1 pakāpi (bija darba devējs, palika par darba ņēmēju, vai bija darba devējs, palika par pašnodarbināto personu, bija pašnodarbināta persona, palika par bezdarbnieku). Par 109,9 latiem ienākuma palielināšanās ir atkarīga no citu rādītāju palielināšanās, kas šajā gadījumā netika noteikti<sup>1</sup>.

Regresijas vienādojums (nozīmības līmenis 0,000) 2008. gadā:

$$\text{IENĀKUMS} = 309,9 + 17,5 * \text{izglītība} - 30,7 * \text{dzīvesvieta} - 16,9 * \text{statuss darba tirgū}$$

Regresijas koeficients parāda, par cik vidēji mainās rezultatīvās pazīmes lielums (tā vienību mēros) izmainoties faktora pazīmei uz vienu vienību. Ienākums 2008. gadā vidēji palielinājās par 17,5 latiem palielinoties izglītības līmenim par 1 pakāpi, ienākums samazinājās vidēji par 30,7 latiem pārbraucot no pilsētas uz laukiem, ienākums samazinājās vidēji uz 16,9 latiem pasliktinoties stāvoklim darba tirgū par 1 pakāpi – iemesls tik lielam samazinājumam, ekonomiskās krīzes sākums 2008. gadā, kad bezdarba līmenis valstī sāka strauji palielināties.

Par 309,9 latiem ienākuma palielināšanās ir atkarīga no citu rādītāju palielināšanās, kas šajā gadījumā netika noteikti. Tie ir faktori, kuri iespējams sāka ietekmēt ienākumus līdz ar ekonomiskās krīzes apstākļiem. Tas ir interesants fakts, kurš prasa tālākus pētījumus.

## Secinājumi

Eksistē daži sabiedrības labklājības kritēriji: Pareto kritērijs, kas nosaka, ka sabiedriskā labklājība ir atsevišķu patērētāju labklājības summa, bet sabiedriskās labklājības paaugstināšanās notiek tajā gadījumā, ja viena patērētāja stāvokļa uzlabošanās noved pie cita stāvokļa pasliktināšanās. Kaldora-Hiksa kritērijs precizē Pareto kritēriju: sabiedrības labklājība paaugstinās tajā gadījumā, ja zaudētāju zaudējumi ir mazāki par ieguvēju labumiem. Skitovska kritērijs – apskata situācijas, kad nelineāra labumu pārdale un patērētāju labklājības izmaiņas notiek gan paralēli, gan krustojas. Visiem kritērijiem ir savi trūkumi, tomēr par pamatkritēriju paliek Pareto kritērijs.

Ienākumu diferenciācijas noteikšanai valstī un precīzākai šīs parādības salīdzināšanai, izmanto kvintīlgrupējumus vai decilgrupējumus un Džini indeksu. Vienu no nozīmīgākajām Džini koeficienta un kvintīļu un (vai) deciļu koeficienta trūkumiem palīdz novērst Teila indekss, kuru autore izmantoja savā pētījumā. Par tā nozīmīgu priekšrocību var uzskatīt to, ka atšķirībā no visiem iepriekš izskatītajiem nevienādības indeksiem tas izpilda dekompozīciju aksiomu, tas ir, var skaidri tikt sadalīts starpgrupu un iekšgrupu komponentēs, kuru summa būs vienāda ar kopējā indeksa vērtību.

Veiktais pētījums ļauj secināt, ka Latvijā kopumā ir novērojama pozitīva tendence – ienākumu diferenciācija no 2000. gada līdz 2008. gadam lēnām samazinājās un pamazām nostiprinās iedzīvotāju skaits ar ienākumiem 3. un 4. kvintīlē.

Izmantojot Spīrmana korelācijas koeficientu tika noskaidroti 3 galvenie rādītāji, kas ietekmē iedzīvotāju ienākumu diferenciāciju Latvijā – izglītība, dzīvesvieta un statuss darba tirgū.

Veicot regresijas analīzi atklājās fakts, ka sākot ar 2008. gadu Latvijas iedzīvotāju ienākumus ietekmēja arī citi rādītāji, kuri neietekmēja ienākumus 2000. gadā. Diemžēl to autorei noteikt neizdevās, jo veiktajās aptaujās tie diemžēl netika izmantoti. Viens no iemesliem šo rādītāju izmaiņām varētu būt sociāli ekonomiskā krīze, kas sākās Latvijā, tāpēc tas ir diezgan interesants fakts, kurš prasa tālākus pētījumus.



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

Šis darbs izstrādāts ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu projektā  
**«Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai»**  
Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

## Bibliogrāfija

1. Kalnmeiere, I. (2006) „Ienākumu sadales raksturīgākās tendences un vidusslāņa veidošanās iespējas polarizētas sabiedrības apstākļos Latvijā”. Grām.: *Latvijas ekonomikas un sabiedrības pārstrukturizācijas ietekme uz uzņēmējdarbības konkurētspēju un iedzīvotāju dzīves kvalitāti*. Monogrāfija/Roberta Škapara un Ērikas Šumilo redakcijā. Rīga: LU Akadēmiskais apgāds.
2. Latvijas Universitātes Tautas attīstības pārskata veiktie aptaujas dati 2000. gadā un 2008. gadā.
3. Lavriņenko, O. (2010) *Centrāleiropas un Austrumeiropas iedzīvotāju dzīves līmeņa veidošanās atšķirību pētīšana pa reģioniem*. Monogrāfija. Rēzekne, 2010, ISBN 978-9984-29-1895
4. Ефимова, М.Р., Петрова, Е.В., Румянцев, В.Н. (1998) *Общая теория статистики*. М.Ж ИНФРА Москва.
5. Меньшиков, В., Лавриненко, О. (2008) Качество жизни населения как стратегическая цель регионального развития. В кн: *Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы IX Междунар. науч. конф.*, 16–17 окт. 2008 г.,

Минск. Редкол.: С.С. Полоник [и др.]. Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь. Т. 1. ISBN 978-985-6762-41-6 (т. 1), ISBN 978-985-6762-37-9.

6. *Многомерный статистический анализ в экономике* (1999): учеб. для вузов. Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич, М. Шефер и др.; Под ред. В.Н. Тамашевича. Москва: Юнити.

### Summary

In the end of the 20th century both in Europe and in Latvia significant economic and political changes took place. They altered the economic and social system of many countries. Decrease of social transfers, as well as limitation of free education and healthcare services to minimum cause continuously increasing social expenses. In its turn, the transfer to the market economy implemented by Latvia, macroeconomic stabilisation and production reduction is manifested in decrease of incomes, greater inequality and poverty. The direct result of economic restructuring was social stratification that advanced the increase of social inequality. Occurring transformation process caused general social tension and increasing social differentiation both on the territorial and regional level. It expressed as a formation of sharp differences, the growth of differences between incomes of financially more secured inhabitants' and less secured inhabitants' groups both in the frame of one region and in economics in general.

The aim of this article is to define and analyse the value and the tendency of the differentiation of population incomes in Latvia, and it was achieved having calculated Tail's index and using the division into quintil groups, and also with the help of the method of correlation analysis (Spearman's coefficient) and the method of regression analysis the factors, which influence the inequality of incomes in Latvia were defined. In general, the empirical data has confirmed author's hypothesis: the tendency of the differentiation of population incomes in Latvian is decrease.



## ATJAUNOJAMO ENERGORESURSU IZMANTOŠANA UN RAŽOŠANA KĀ REĢIONĀLĀS ATTĪSTĪBAS INSTRUMENTS

Atjaunojamo energoresursu izmantošanas jautājums ir sabiedrībā daudz diskutēts, tomēr lielākoties tas pēfīts kā ES prasība vai modes tendence. Tomēr, kā liecina statistiskie dati, atjaunojamo energoresursu izmantošana reģionos ekonomiski ir sevi attaisnojusi un to lielāka izmantošana var būt kā viens no atslēgas jautājumiem reģionālajā un starpreģionālajā attīstībā.

Autore darbā pievērš uzmanību atjaunojamo energoresursu izmantošanas ekonomiskajiem aspektiem, analizējot siltumapgādes tarifus, nodarbinātību un valsts atbalsta piemērošanas iespējas. Raksta mērķis ir uz teorētiskās un praktiskās datu analīzes pamata parādīt iespējas, kā atjaunojamo enerģijas avotu izmantošana var veicināt reģionālo ekonomisko attīstību, parādot gan problemātiskos jautājumus, gan izsakot priekšlikumus atjaunojamo energoresursu kā attīstības instrumenta izmantošanai. Pētījuma gaitā autore analizē siltuma tarifus Latvijas pašvaldībās kā rezultātā var secināt par atjaunojamo energoresursu izmantošanas efektivitāti. Veiktā analīze, apkopojums un sistematizējums Latvijas siltumenerģijas tarifu un energoresursu veidu mijiedarbībā ir raksta novitāte. Atjaunojamo energoresursu ieguve un izmantošana var veicināt reģionālo ekonomisko attīstību, mazināt resursu patēriņu, vienlaicīgi palielinot energoneatkarību.

**Atslēgas vārdi:** energoneatkarība, atjaunojamie energoresursi, reģionālā attīstība.

Pieaugošais pieprasījums pēc enerģijas, ierobežotie fosilā kurināmā krājumi, kā arī vides piesārņojums un globālās klimata pārmaiņas pēdējos gados pasaulē radījušas pastiprinātu interesi par atjaunojamiem energoresursiem. Atbalsts atjaunojamo energoresursu izmantošanai ir kļuvis par svarīgu Eiropas Savienības politikas sastāvdaļu. Tas ir nosacījums, lai arī Latvijā nopietni pievērstos atjaunojamo energoresursu izmantošanai.

Pie atjaunojamajiem energoresursiem pieskaitāmi vējš, ūdens, saules starojums, biomasas, ģeotermālā enerģija jeb zemes siltums, jūras un okeānu viļņi, kā arī paisuma – bēguma procesi. Atjaunojamie energoresursi var tikt izmantoti tieši vai arī pastarpināti, piemēram, no biomasas iegūstot transporta degvielas un cita veida šķidro kurināmo.

Atjaunojamo energoresursu izmantošanu Eiropas Savienība ietvērusi stratēģiskajā mērķī, kas definēts Eiropas Komisijas Baltajā grāmatā „Enerģija nākotnei: atjaunojamie enerģijas avoti” (1997. gads), kurā noteikts, ka atjaunojamo energoresursu daļa Eiropas Savienības primāro resursu bilancē jāpalielina no 6% 1997. gadā līdz 12% 2010. gadā. Šis uzdevums ir virzīts gan uz enerģijas apgādes drošības paaugstināšanu, gan ilgtspējīgas attīstības veicināšanu. Nākamais solis šīs politikas turpināšanā bija Eiropas Parlamenta un Padomes 2001. gada 27. septembra Direktīva 2001/77/EK par tādās elektroenerģijas pielietojuma veicināšanu iekšējā elektroenerģijas tirgū, kas ražota izmantojot neizsīkstošos enerģijas avotus. (Kampars 2010) Direktīvas mērķis ir palielināt no atjaunojamajiem energoresursiem saražoto daļu līdz 22,1% no kopējā Eiropas Savienības elektroenerģijas patēriņa 2010. gadā. Atsevišķs mērķis tika izvirzīts arī attiecībā uz biodegvielām – Eiropas Parlamenta un Padomes 2003. gada 8. maija Direktīva 2003/30/EK par biodegvielas un citu atjaunojamo veidu degvielas izmantošanas veicināšanu transportā nosaka, ka biodegvielas īpatsvaram Eiropas Savienības dalībvalstīs jāsasniedz 2% 2005. gadā un 5,75% 2010. gadā (Kampars 2010)

Atjaunojamo energoresursu nozīmīgums Eiropas Savienības politikā saistāms ar vairākiem to izmantošanas pozitīviem aspektiem:

- iespējams ietaupīt fosilos energoresursus;
- samazinās izmešu daudzums atmosfērā, augsnē un ūdenī;
- atjaunojamie energoresursi ļauj dažādot enerģijas ieguves veidus un avotus, izmantot vietējos resursus, tādējādi paaugstinot energoapgādes drošību un samazinot atkarību no enerģijas importa;
- atjaunojamo energoresursu izmantošana ļauj samazināt politiskos, vides un ekonomiskos riskus, kas pastāv uz fosiliem energoresursiem balstītā energoapgādes sistēmā;

- tā kā atjaunojamie energoresursi lielākoties ir vietējie resursi, tiek veicināta reģionālā attīstība – radītas jaunas darbavietas, attīstās lauksaimniecība, mežsaimniecība, apstrādes rūpniecība un ar atjaunojamo energoresursu tehnoloģijām saistītā pētniecība;
- atjaunojamie energoresursi var būt viens no galvenajiem līdzekļiem, lai izpildītu Ženēvas konvencijas “Par gaisa piesārņojuma robežšķērsojošo pārnesei lielos attālumos” (Latvija pievienojusies ar Ministru kabineta 1994. gada 7. jūnija lēmumu, prot. Nr. 30, 15.§) prasības, kā arī ANO Vispārīgās konvencijas par klimata pārmaiņām (Latvija ratificējusi 1995. gadā) ierobežošanu un tās Kioto protokolā (Latvija ratificējusi 2002. gadā) noteiktās prasības.

Latvijas primāro energoresursu bilancē atjaunojamajiem energoresursiem ir nozīmīga vieta. Galvenie atjaunojamo energoresursu veidi Latvijā ir biomasa (koksne, šķelda) un hidroresursi, mazākā mērā tiek izmantota vēja enerģija, biogāze un salmi, tomēr arī to izmantošanas potenciāls ir visai augsts. Latvijā atjaunojamo energoresursu izmantošana reģionos ir viens no pašreiz iespējamajiem instrumentiem reģionu ekonomiskās situācijas uzlabošanā, tāpēc arī galvenais stratēģiskais mērķis attiecībā uz atjaunojamajiem energoresursiem ir optimāla Latvijas atjaunojamo energoresursu potenciāla izmantošana, ņemot vērā ekonomiskās, ģeogrāfiskās un tehniskās iespējas, kā arī vadoties no ekonomiskajiem, vides un enerģētikas attīstības aspektiem, vienlaikus ņemot vērā starptautiskos un Eiropas Savienības politikas mērķus un prasības attiecībā uz atjaunojamajiem energoresursiem.

Lai analizētu atjaunojamos energoresursus kā reģionālās attīstības instrumentu, autore aplūko vairākus virzienus. Lai nākotnē ražotu atjaunojamos energoresursus, potenciāls ir nozīmīgs. Pēc Lauku atbalsta dienesta datiem vairāk kā 300000 ha ir neizmantotas lauksaimniecības zemes, bet gada laikā novācamais biomasas apjoms ir apmēram no 10000 ha. Līdz ar to, ja no 1 ha iegūstamais biomasas apjoms ir aptuveni 65 cieš. m<sup>3</sup>, tad gadā kopējais iegūstamais biomasas resurss ir 0,65 miljoni cieš. m<sup>3</sup>. Kā otrs nozīmīgs resurss ir biomasa no apauguma ap Latvijas valsts autoceļiem. Dati liecina, ka Latvijā reģistrēto autoceļu kopgarums ir apmēram 70000 km, ik gadu ņemot vērā apsaimniekošanas vajadzības, būtu jānovāc biomasa no aptuveni 3000 km, kas ir apmēram 1800 ha. No 1 ha var iegūt apmēram 65 cieš. m<sup>3</sup> koksnes, bet gadā iegūstamais apjoms var būt 117000 cieš. m<sup>3</sup>. Kopējais mežizstrādes šķeldas daudzums, kas var tikt uzskatīts par potenciāli iegūstamu apjomu ir 6,8 milj. cieš. m<sup>3</sup>, ceļmalu un neizmantoto lauksaimniecības zemju potenciāls ir 0,76 milj. cieš. m<sup>3</sup>, tos pārvēršot enerģijā var iegūt 16,2 milj. MWh. (Palējs 2008) Līdz ar to var secināt, ka vismaz reģionālajā līmenī potenciāls ir lielāks par patēriņu un tas jau ir arguments, lai reģionos nopietni pievērstos atjaunojamo energoresursu izmantošanai. Atjaunojamo energoresursu izmantošana var veicināt nodarbinātības palielināšanos, jo tā kā resursi netiek importēti, bet Latvijā ir to potenciāls, tad to ieguve palielinās darbavietu skaitu. Līdz ar jaunu darbavietu palielināšanos paaugstināsies ekonomiskā aktivitāte reģionos, jo resursu ieguve būs reģionos.

Lai reģioni atjaunojamos energoresursus izmantotu kā attīstības instrumentu būtu nepieciešamas arī reģionālās aktivitātes atjaunojamo energoresursu izmantošanas veicināšanā. Viens no pasākumiem, kas būtu rekomendējams, ir piesaistīt ES finansējumu jaunāko tehnoloģiju ieviešanai tiem pašvaldību siltumapgādes uzņēmumiem, kas to vēl nav izdarījuši. Otrs pasākums, ko var veikt pašvaldības veicinot atjaunojamo energoresursu izmantošanu un ražošanu ir piešķirt nekustamā īpašuma nodokļa atlaidi nodokļu maksātāju kategorijai, kas ražo vai pārstrādā atjaunojamos energoresursus. Kā viens no svarīgākajiem pasākumiem ir izstrādājot reģionu ilgtermiņa stratēģijas, atvēlēt attīstības instrumenta lomu atjaunojamajiem energoresursiem un to izmantošanai, kā arī realizēt ekonomisku, saimniecisku stratēģiju.

Pasaulē ar katru gadu ar vien vairāk un vairāk tiek investēts videi draudzīgajā enerģijā, tā piemēram New Energy Finance dati liecina, ka, ja 2004 gadā ASV tika investēti 33 miljardi USD, tad 2007 gadā tie jau bija 148 miljardi USD. (ASV Enerģijas departaments 2010) Savukārt, pieprasījums pēc Latvijā ražotas biomasas, kā viena no atjaunojamo energoresursu veidiem, ir lielāks par piedāvājumu.

Pēdējo gadu laikā reģionos biomasas-šķeldas izmantošana siltumapgādē ir pieaugusi. Kaut gan ir bijušas asas diskusijas par atjaunojamās enerģijas izmantošanas rentabilitāti, tomēr dati liecina, ka atjaunojamo energoresursu izmantošana siltumapgādē ir konkurētspējīga, siltumenerģijas tarifi ir

zemāki nekā izmantojot gāzi vai citu kurināmo. Autore apkopojusi tarifus pašvaldībās uz 7.10.2010. un tie atspoguļoti 1. tabulā.

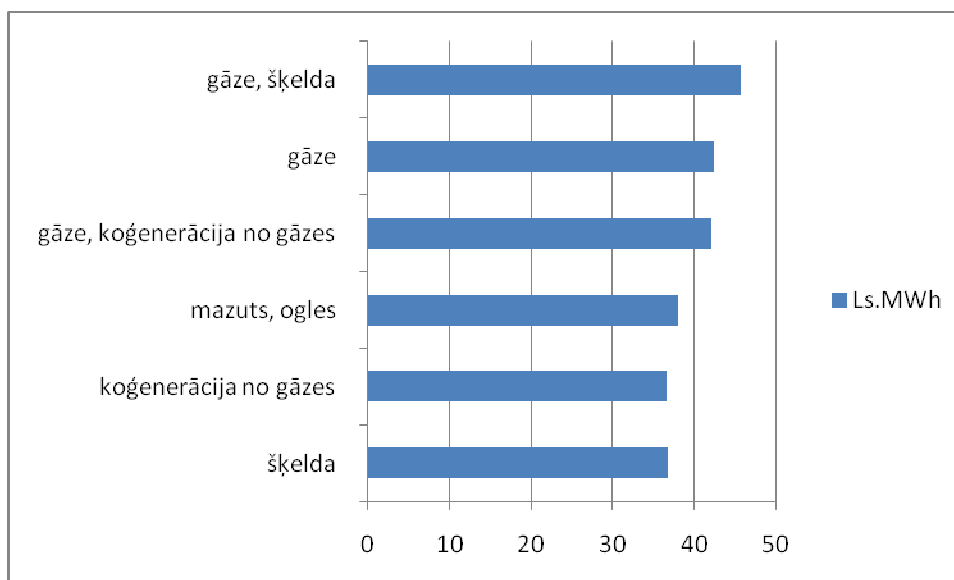
1. tabula

### Siltumenerģijas tarifi Latvijas reģionos

Uzņēmums	Apkures veids	Tarifs Ls/MWh
Balvu enerģija, Balvi	šķelda	29,78
Norma K, Mālpils	šķelda	30,58
BIO-Enerģija, Ludza	šķelda	30,75
Rūjienas siltums, Rūjiena	šķelda	32,21
Valkas domes siltumapgādes nodaļa, Valka	šķelda	33,15
Pļaviņu komunālie pakalpojumi, Pļaviņas	šķelda	33,38
Talsu Bio –enerģija, Talsi	šķelda	34,2
Kuldīgas siltumtīkli, Kuldīga	šķelda	35
Madonas siltums, Madona	šķelda	35,62
Simone, Alūksne	šķelda	38,74
Gulbene	šķelda	39,15
Limbažu siltums, Limbaži	šķelda	39,37
Krāslavas nami, Krāslava	šķelda	39,82
Tukuma siltums, Tukums	šķelda	39,91
Komforts, Tukums	šķelda	41,82
Ķeguma stars, Ķegums	šķelda	53,91
Vangažu namsaimnieks, Vangaži	gāze	31,47
Aizkraukles siltums, Aizkraukle	gāze	36,18
Preiļu saimnieks, Preiļi	gāze	39,05
Fortum, Jelgava	gāze	41,97
Iecavas siltums, Iecava	gāze	42,58
Olaines ūdens un siltums, Olaine	gāze	45,79
Rēzeknes enerģija, Rēzekne	gāze	48,68
Cēsu siltumtīkli, Cēsis	gāze	53,89
Valmieras siltums, Valmiera	gāze, koģenerācija no gāze	34,46
Dobeles enerģija, Dobeles	gāze, koģenerācija no gāze	35,77
Ozolnieku KSDU, Ozolnieki	gāze, koģenerācija no gāze	39,98
Daugavpils siltumtīkli, Daugavpils	gāze, koģenerācija no gāze	40,16
Bauskas siltumtīkli, Bauska	gāze, koģenerācija no gāze	40,48
Lielvārdes siltums, Lielvārde	gāze, koģenerācija no gāze	42,30
Grobiņas siltums, Grobiņa	gāze, koģenerācija no gāze	46,61
Salaspils siltums, Salaspils	gāze, koģenerācija no gāze	47,01
Liepājas enerģija, Liepāja	gāze, koģenerācija no gāze	51,6
Ogres aģentūra Mālkalne, Mālkalne	koģenerācija no gāzes	36,46
Rīgas siltums, Rīga	koģenerācija no gāzes	36,73
Ventspils siltums, Ventspils	mazuts, ogles	38,07
Jēkabpils siltums, Jēkabpils	gāze, šķelda	43,57
Saldus siltums, Saldus	gāze, šķelda	44,27
Wesemann – Sigulda, Sigulda	gāze, šķelda	46,33
Jūrmalas siltums, Jūrmala	gāze, šķelda	48,60

**Avots:** autores apkopojums izmantojot SPRK un pašvaldības datus.

Tabulā minētos datus apstrādājot un grupējot, var secināt, ka visdārgākā siltumapgāde ir tajās pašvaldībās, kurās tiek izmantota gāze un šķelda kopā, vidējais apkures tarifs ir 45,69 Ls/MWh bez PVN, otrs dārgākais resurss ir gāze – 42,45 Ls/MWh bez PVN, trešais dārgākais ir izmantojot gāzi siltumapgādē un to kombinējot ar gāzes koģenerāciju, kad iegūst elektrību un siltumu – 42,04 Ls/MWh bez PVN, ceturto vietu ieņem mazuts un ogles – 38,07 Ls/MWh bez PVN, lētāks tarifs ir, ja gāze tikusi izmantota koģenerācijā, tad tarifs 36,6 Ls/MWh bez PVN, bet viszemākais tarifs ir šķeldai 36,71 Ls/MWh bez PVN.



1. attēls **Apkures vidējie tarifi Latvijā pēc kurināmā veida(Ls/MWh bez PVN) uz 07.10.2010. (autores izstrādāts)**

Lielāks patēriņš nenodrošina zemākus tarifus apkurei, jo mazās pašvaldības spēj nodrošināt būtiski zemākus tarifus nekā lielākās pašvaldības.

Atjaunojamo energoresursu izmantošanu reģionālajā līmenī var vērtēt arī no energodrošības viedokļa. Energoapgādes drošības kontekstā minami šādi riski: atkarība no kurināmā importa, ekonomiskais risks, politiskais risks, dabas katastrofu risks, plānošanas risks.

Visi šie riski tika novērtēti līmeņos – neliels risks, vidējs risks, liels risks, riska nav. To noteikšanai tika izmantota katra riska raksturīgākās izpausmes, novērtētas, kā rezultātā riska izpausmes tika izmantotas kā kritēriji novērtējumam. Risku novērtēšanā koksne tika salīdzināta ar dabas gāzi, mazutu, gaišajiem naftas produktiem un oglēm. Iegūtie rezultāti atspoguļoti 2. tabulā.

2. tabula

### Risku ietekme uz dažādiem kurināmā veidiem

Riski/kurināmā veidi	Dabas gāze	Mazuts	Gaišie naftas produkti	Ogles	Koksne
Atkarība no importa piegādes	Liels risks	Neliels risks	Vidējs risks	Neliels risks	Nav riska
Ekonomiskais	Liels risks	Vidējs risks	Vidējs risks	Neliels risks	Vidējs risks
Politiskais	Liels risks	Vidējs risks	Vidējs risks	Neliels risks	Nav riska
Plānošanas	Neliels risks	Neliels risks	Neliels risks	Neliels risks	Neliels risks
Dabas katastrofas	Neliels risks	Neliels risks	Neliels risks	Neliels risks	Neliels risks

**Avots:** *autores apkopojums.*

Pēc risku vērtējuma koksnes izmantošana ir mazāk riskanta, bet, lai sīkāk analizētu kurināmā veidu kopējo izmaksu salīdzinājumā, autore pieņēma, ka dabas gāze pieņemta par 100% un attiecīgi pārējie kurināmā veidi attiecināti pret gāzi. Iegūtie rezultāti apkopoti 3. tabulā.

## Kurināmo veidu salīdzinājums siltuma ražošanā

Kurināmā veids	Mērvienība	Siltumspēja MWh/mērv.	Gala cena Ls/mērv.	Gala cena Ls/MWh	Cena salīdzinājumā ar gāzi, %	Kopējās izmaksas Ls/MWh	Kopējo izmaksu salīdzinājums ar gāzi, %
Dabas gāze	1000m <sup>3</sup>	9,40	270	28,7	100	41,0	100
Kurināmā šķelda un malka	cieš. m <sup>3</sup>	2,01	17	8,5	32	24,2	59
Tehnoloģiskā šķelda	cieš. m <sup>3</sup>	2,03	19	9,4	64	26,7	65
Bērza papīrmalka	cieš. m <sup>3</sup>	2,13	22	10,3	46	29,5	72
Skujukoku papīrmalka	cieš. m <sup>3</sup>	2,03	17	8,4	32	23,9	58
Granulas	T	4,64	100	21,6	75	43,1	105
Akmeņogles	t	7,19	70	9,7	34	27,8	68

**Avots:** autores apkopojums.

No tabulas datiem var izdarīt secinājumu, ka šķeldas izmantošana ir viena no izdevīgākajām. Kā jau iepriekš tika minēts, atjaunojamo energoresursu izmantošana pasaulē ir plaši izplatīta, tomēr Latvijā nav izmantots viss atjaunojamo energoresursu potenciāls. Atjaunojamie energoresursi kā instruments reģionālajā attīstībā nav populārākais diskusiju objekts, tomēr valsts var attīstīties un daudzas problēmas var atrisināt, ekonomiski spēcīgi reģioni. Ir jāuzdrošinās realizēt jaunas idejas.

### Secinājumi un priekšlikumi.

Apkopojot datus, autore secina:

1. Atjaunojamo energoresursu izmantošana var veicināt nodarbinātības palielināšanos, jo tā kā resursi netiek importēti, bet Latvijā ir to potenciāls, tad to ieguve palielinās darbavietu skaitu.
2. Līdz ar jaunu darbavietu palielināšanos paaugstināsies ekonomiskā aktivitāte reģionos, jo resursu ieguve pamatā būs reģionos.
3. Reģioni izmantojot atjaunojamus energoresursus iegūst siltumapgādes drošību.
4. Var tikt izmantotas neizmantotās lauksaimniecības zemes resursu ieguvei.

Lai reģioni atjaunojamus energoresursus izmantotu kā attīstības instrumentu būtu nepieciešamas arī reģionālās aktivitātes energoresursus izmantošanas veicināšanā un tas būtu:

1. Reģionālajiem siltumapgādes uzņēmumiem jāpiesaista ES finansējums jaunāko tehnoloģiju izmantošanai atjaunojamo energoresursu izmantošanai.
2. Pašvaldības var piešķirt nekustamā īpašuma nodokļa atlaidi tām nodokļu maksātāju kategorijām, kas ražo vai pārstrādā atjaunojamus energoresursus.
3. Izstrādājot reģionu ilgtermiņa stratēģijas atvēlēt attīstības instrumenta lomu atjaunojamajiem energoresursiem un to izmantošanai, kā arī realizēt ekonomisku, saimniecisku stratēģiju.

### Bibliogrāfija

1. Āboltiņš, R. (2010) „Enerģētika Latvijā.” <http://energetika-lv.wikidot.com> (2010.15.11.)
2. Adamovičs, A. (2009) *Biomassas izmantošanas ilgtspējības kritēriju pielietošana un pasākumu izstrāde*, Rīga.
3. ASV Enerģijas departamenta Enerģijas informācijas aģentūra [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov) (2010.15.11.)
4. Brauna, A. (2010) „Zaļo triumfs”, Žurnāls „Ir” 2010. g. 28. oktobris.
5. Energie aus Biomasse – weltwirtschaftliche, ressourceoekonomische und produktionstechnische Perspektiven, Frankfurt am Main/ (2007).
6. Kampars, A. (2010) „Atjaunojamā enerģija 2020. gadā – 40%”, [www.em.gov.lv](http://www.em.gov.lv) (2010.15.11.)

7. Kundziņa, I. (1994) *ANO Attīstības programma „Enerģētiskās koksnes tirgus izpēte”*, Rīga.
8. Palējs, A. (2008) „Koksnes biomasas resursu pieejamība Latvijā.”, [www.latbionrg.lv](http://www.latbionrg.lv) (2010. 15.11.)

### Summary

Renewable energy issue has been discussed many times, but mostly it has been studied as an EU requirement or a matter of fashion. However, the use of renewable energy in regions has demonstrated its economic value as shown by the statistics. Wider use of renewables may be one of the key issues of regional and interregional development.

The author draws attention to the economic aspects of renewable energy technologies aimed at heating rates, employment and state support opportunities. The aim of this work is to show the main ways of using renewable energy resources. The analysis conducted on the use of renewable energy and the promotion of it in the EU Member States allowed to draw conclusions about the possibilities which can be used in further improvement of regional and interregional development in Latvia. The analysed and systemized summary of the relationship between the thermal energy tariffs and used kinds of energy resources in Latvian local governments and municipalities is the novelty of the article. Renewable energy can be extracted and used to promote regional economic development, at the same time reducing resources and energy dependence.

**Key words:** energy independence, renewable energy resources, regional development.

## **BIZNESĀ INKUBATORU ATTĪSTĪBA LATVIJĀ UN ĀRZEMĒS**

Raksta mērķis – izpētīt biznesa inkubatoru attīstību un esošo situāciju Latvijā un ārvalstīs.

Uzdevumi: izpētīt biznesa inkubatoru darbības attīstību Latvijā, Amerikas Savienotajās valstīs un Apvienotajā Karalistē, izpētīt biznesa inkubatoru darbību mūsdienās Amerikas Savienotajās Valstīs, Apvienotajā Karalistē un Latvijā; apkopot autora veikto pētījumu rezultātus un sniegt secinājumus.

Pētījuma problēma – biznesa inkubatori Latvijā ir jauns uzņēmējdarbības atbalsta instruments, kura darbībai jāmeklē labākie risinājumi.

Novitāte – nepieciešams vairāk biznesa inkubatoru Rīgā, LV nepieciešams vairāk uz konkrētām nozarēm fokusēti biznesa inkubatori.

Latvijā kopumā ir izveidots plašs biznesa inkubatoru tīkls ar lielāku intensitāti uz iedzīvotāju skaitu nekā ASV un AK un līdzīgu pakalpojumu klāstu un to sniegšanas termiņiem.

Rīgā ir nepieciešami vairāk biznesa inkubatori, ko apliecina lielais iedzīvotāju skaits uz vienīgo Rīgas biznesa inkubatoru un paaugstinātā Rīgas iedzīvotāju interese par Rīgai tuvējo biznesa inkubatoru pakalpojumiem.

**Atslēgas vārdi:** biznesa inkubators, atbalsts uzņēmējdarbībai, starptautiskā pieredze, inovācijas.

### **Biznesa inkubatoru attīstība pasaulē un Latvijā**

Batavias Industriālais Centrs, plašāk pazīstams kā pirmais Amerikas Savienoto Valstu (ASV) biznesa inkubators, tikai atvērts 1959. gadā. Šis koncepts, nodrošināt atbalsta pakalpojumus agrīnas stadijas uzņēmumiem kopīgās telpās, plašāk sāka attīstīties tikai 70to gadu beigās. 1980. gadā ASV darbojās 12 biznesa inkubatori un tie visi atradās ASV industriālajos ziemeļaustrumos, kuri bija smagi cietuši pēc rūpnīcu aizvēršanas iepriekšējā dekādē. (NBIA 2010)

80ajos gados biznesa inkubācijas nozare strauji izauga, kam par pamatu kalpoja tas, ka arvien vairāk tika novērtēta jaunu uzņēmumu radīšanas nozīme ekonomikas ilgtspējā. Līdz ar to arvien vairāk kopienas sāka dibināt un attīstīt biznesa inkubatorus, lai veicinātu jaunu uzņēmumu radīšanu un attīstību. Ja 1984. gadā ASV tika atvērti 20 jauni biznesa inkubatori, tad jau 1987. gadā tika atvērti vairāk kā 70 jauni biznesa inkubatori.

Inkubācijas nozares straujās attīstības rezultātā izkristalizējās nepieciešamība pēc informācijas apmaiņas nozares iekšienē, tāpēc 1985. gadā inkubācijas nozares līderi nodibināja Nacionālo Biznesa inkubācijas Asociāciju (NBIA), lai tās biedrus nodrošinātu ar apmācībām un instrumentiem jauno uzņēmumu attīstības veicināšanai, kā arī veiktu informācijas apmaiņu nozares ietvaros. Šobrīd NBIA ir vairāk kā 1900 biedri no aptuveni 60 valstīm, no kuriem apmēram 75% ir no ASV.

Pēc NBIA aplēsēm šobrīd pasaulē darbojas vairāk kā 5000 biznesa inkubatoru. (NBIA 2010)

Līdzīgi kā ASV darbojas NBIA, Apvienotajā Karalistē (AK) kopš 1998. gada darbojas Apvienotās Karalistes Biznesa inkubācija (UKBI). UKBI šobrīd ir ap 170 biedri, no kuriem ap 140 ir no AK un 31 no citām valstīm, bet kopumā AK ir ap 300 biznesa inkubatoriem. (UKBI 2010)

Latvijā pirmie biznesa inkubatori tādā izpratnē, kā tos saprot ASV un AK, tika izveidoti 2007. gadā. No 2007. līdz 2008. gadam tika īstenota Ekonomikas ministrijas Biznesa inkubatoru atbalsta programma, kuras ietvaros tika izveidoti 11 biznesa inkubatori. Līdz šim Latvijā tiešā veidā nebija organizāciju, kuras spētu finansiāli atbalstīt jaunu uzņēmumu dibināšanu un darbības sākšanu. (LR Ekonomikas ministrijas ziņojums, 80. lpp.)

2009. gadā biznesa inkubatoru programma tika turpināta, piesaistot ES strukturālo fondu finansējumu. Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra ir finansējuma saņēmējs šīs programmas darbības gaitā un programmas administrētājs. Kopējais finansējums biznesa inkubatoriem 2009.–2013. gadam ir 20,2 milj. latu. (LIAA 2010) Ar šo finansējumu tiek atbalstīti 10 biznesa inkubatoru operatoru pārvaldīšana un pakalpojumu sniegšana jaunizveidotiem uzņēmumiem. Jāatzīmē, ka tikai Rīga esošais biznesa inkubators ģeogrāfiski atrodas vienā vietā, pārējiem biznesa inkubatoru

operatoriem iepirkuma procedūrā tika paredzēts, ka viņiem ir ģeogrāfiski jāatrodas 2 vai 3 vietās, līdz ar to šobrīd ir izveidots biznesa inkubatoru tīkls kurš atrodas 20 Latvijas pilsētās.

### **Biznesa inkubatoru darbība ASV un AK**

Biznesa inkubatoru darbības modeļi ASV un AK ir diezgan līdzīgi. Pēc intensitātes ASV ir 1 biznesa inkubators uz vairāk kā 220 000 iedzīvotāji, savukārt AK uz vienu biznesa inkubatoru ir vairāk kā 206 000 iedzīvotāji.

Inkubatori darbojas gan kā atsevišķas vienības, gan arī kā piederoši pie zinātnes, tehnoloģiju vai biznesa parkiem, universitātēs, laboratorijās, lielos privātos uzņēmumos, praktiski jebkur, kur ir pieprasījums pēc intensīva atbalsta biznesa izaugsmei. Arī ģeogrāfiskajā ziņā, tie var atrasties jebkurā reģionā, tomēr pamatā tie atrodas tur kur tirgus to prasa. Atrašanās vietas izvēle tiek balstīta uz uzņēmēju vajadzībām un sektoru uz kuru fokusējas biznesa inkubators. Piemēram, ja universitātē ir spēcīgi ķīmijas zinātnieku piedāvājums, tad parasti šeit var atrast biznesa inkubatoru, kurš ir orientēts uz ķīmijas biznesu vai izgudrojumu komercializāciju. Līdzīgi biznesa inkubators var tikt izmantots, lai virzītu spēcīga biznesa klastera attīstību, piemēram, tādās jomās kā IT, radošās industrijas vai vides/„tīrās” tehnoloģijas, kur inkubators darbojas kā magnēts citiem inovatīviem šo nozaru uzņēmējiem. (NBIA 2010)

Biznesa inkubatori tiek dibināti, lai atbalstītu un audzinātu nākamo mazo vidējo uzņēmumu paaudzi, lai to veiktu, inkubatoriem ir jāapmierina jauno uzņēmumu un biznesu vajadzības, tāpēc tiem ir jābūt elastīgiem. Vairākums biznesa inkubatoru nodrošina telpas uz elastīgiem bāzes noteikumiem, ļaujot jaunajam uzņēmumam viegli uzsākt darbību telpās un nepieciešamības gadījumā tās pamest, kas tiek panākts ar to, ka jaunajam uzņēmumam tiek nodrošināts pilns telpu infrastruktūras komplekts, tādējādi uzņēmumam nav jātērē laiks lai vienotos ar katru viņam nepieciešamo pakalpojumu sniedzēju. Starp šiem pakalpojumiem parasti ir komunālie pakalpojumi, biroja mēbeļu un aprīkojuma īre, komunikāciju un apsardzes pakalpojumi u.c. Papildus inkubatora telpās ir pieejamas tādas koplietošanas telpas, kā uzņemšanas un sapulču telpas, virtuve, atpūtas telpas un arī sekretariāta pakalpojumi. Kā vēl viens būtisks ieguvums, jāatzīmē telpu izmēru elastīgums, jo ienākot biznesa inkubatorā parasti uzņēmumiem ir nepieciešamas nelielas telpas, bet sākot strauji augt, tās ir strauji jāpaplašina un šo vajadzību biznesa inkubatori ļoti ērti risina, piedāvājot papildus nepieciešamās telpas. Paši svarīgākie no inkubatoru nodrošinātajiem pakalpojumiem ir tā saucamie pievienotās vērtības pakalpojumi, kas ļauj paaugstināt uzņēmēju biznesa kompetenci un paātrināt biznesa attīstību, kā arī samazināt uzņēmumu administratīvās barjeras, samazinot nepieciešamību pēc dažādiem speciālistiem un aprīkojuma. Bez tam ir arī virtuālie biznesa inkubatori, kuri nodrošina līdzīgus biznesa atbalsta un attīstīšanas pakalpojumus bet bez fizisku telpu nodrošinājuma. (UKBI 2010)

Cieši sadarbojoties ar uzņēmumu biznesa inkubators nodrošina jaunā biznesa uzsācēja izaugsmi kā uzņēmējam. Tas tiek panākts ar piemērotiem semināriem un treniņiem, atbalstu grāmatvedībā un finanšu plānošanā, kā arī stratēģiskajā plānošanā. Biznesa inkubators pilda arī „drauga” lomu, atbalstīdams jaunos uzņēmējus, tad ja to biznesam ir grūti laiki, kā arī kopā priecādamies par dažāda līmeņa sasniegumiem.

Visizplatītākie biznesa inkubatoru pakalpojumiem ir šādi:

- palīdzība biznesa uzsākšanas pamatjautājumos,
- tīklošanās (networking) aktivitātes,
- atbalsts mārketinga jautājumos,
- pieeja augstas kvalitātes internetam,
- grāmatvedības pakalpojumi un finanšu konsultācijas,
- pieeja banku kredītiem, kredītu fondiem un garantijas programmām,
- prezentācijas iemaņu attīstīšana,
- iespēja piekļūt augstākās izglītības resursiem,
- iespēja piekļūt stratēģiskiem partneriem,
- pieeja biznesa eņģeļiem un riska kapitālistiem,
- visaptverošas biznesa iemaņu attīstīšanas programmas,



- konsultatīvās padomes un mentori,
- palīdzība vadības komandas izveidošanā,
- biznesa etiķetes apmācība,
- palīdzība tehnoloģiju komercializēšanā,
- palīdzība regulu izpildīšanā,
- gudra telpu apsaimniekošana. (Knopp 2007, p. 26)

Parasti biznesa inkubatoru klienti biznesa inkubatora vidē atrodas līdz pat 3 gadu ilgam periodam, bet ir arī tādi inkubatori, kuri specializējas jaunā biznesa izaugsmes paātrināšanai 6 mēnešu laikā. Šis jautājums ir ļoti atkarīgs no biznesa veida, nozares, kurā tas darbojas un inkubācijas nepieciešamības dažādu produktu vai pakalpojumu attīstīšanai. (UKBI 2010)

Ļoti bieži biznesa inkubatori fokusējas uz vienu vai dažām konkrētām nozarēm un inkubācijas pakalpojumus sniedz tikai tādiem uzņēmumiem, kas darbojas šajās konkrētajās nozarēs. Fokusēšanās tiek veikta ar mērķi sasniegt augstu konkrētās nozares biznesa inkubatora kompetences līmeni, lai tādejādi sniegtu augstākās kvalitātes inkubācijas pakalpojumus konkrētās nozares uzņēmumiem. Fokusēšanās tiek veikta uz ļoti dažādām nozarēm, tomēr kā populārākās jāmin: informācijas un komunikāciju tehnoloģijas, biozinātnes, vides jeb „tīrās” tehnoloģijas, medicīnas nozare, enerģētika un citas ar augstu pievienoto vērtību saistītās nozares.

Jāatzīmē, ka biznesa inkubatoros netiek uzņemts jebkurš uzņēmums, bet visos biznesa inkubatoros pirms uzņemšanas tiek veikta pretendentu izvērtēšana. Atlases kritēriji variē no programmas uz programmu, bet kopumā atlasīti iztur tikai tie uzņēmumi, kuru ieceres ir realizējamas un kuriem ir izpildāms biznesa plāns. (Meredith 2007, p. 41)

### **Biznesa inkubatoru darbība Latvijā**

Latvijā ir izveidots plašs biznesa inkubatoru tīkls, kurš aptver visu Latvijas teritoriju un visos Latvijas reģionos ir līdzīgs biznesa inkubatoru skaits. Tas saistīts ar Eiropas Reģionālās Attīstības fonda finansētā Latvijas Investīciju un Attīstība aģentūras (LIAA) veiktā iepirkuma prasībām visos Latvijas reģionos nodrošināt iedzīvotājiem pieeju biznesa inkubācijas pakalpojumiem. Attiecīgi vidēji viens biznesa inkubators paredzēts uz vairāk kā 110 000 iedzīvotāju. Te gan jāatzīmē, ka Latvijas īpatnība, kad tās galvaspilsētā Rīgā dzīvo apmēram trešdaļa no visiem Latvijas iedzīvotājiem, līdz ar to Rīgā ir 1 biznesa inkubators uz vairāk kā 700 000 iedzīvotāju un pārējā Latvijā vidēji uz vienu inkubatoru ir ap 80 000 iedzīvotāju. Jāatzīmē, ka šo disbalansu spēcīgi izjūt Rīgas tuvumā esošie biznesa inkubatori, jo tie saņem daudz pieteikumus no Rīgas iedzīvotājiem un nereti šie biznesi tiek uzņemti biznesa inkubatoros, bet ar nosacījumu, ka uzņēmējdarbība tiks veikta konkrētajos inkubatoros ārpus Rīgas.

Šobrīd esošie biznesa inkubatori darbojas kā individuālas organizācijas, kuru inkubācijas nozaru izvēli tieši neietekmē kādas citas organizācijas. Praktiski visiem inkubatoriem ir partnerattiecības ar kādu mācību iestādi, kas tādejādi var veicināt kādas konkrētas nozares pastiprinātu inkubāciju.

No visiem Latvijas biznesa inkubatoriem tikai Rīgā esošais biznesa inkubators sniedz inkubācijas pakalpojumus fokusējoties uz šaurāku nozaru spektru, jo tam iepirkuma konkursā tika norādīta finansētāju vēlme fokusēties uz „radošajām” nozarēm, ar ko konkrētajā gadījumā tiek saprastas tās nozares kas saistītas ar dizaina risinājumiem, piemēram, mēbeļu ražošana, interneta mājaslapu izstrāde, dažādu dizaina risinājumu izstrādātāji utml. Pārējie Latvijas biznesa inkubatori ir tiesīgi sniegt inkubācijas pakalpojumus gandrīz jebkuras nozares uzņēmumiem.

Visi biznesa inkubatori sniedz infrastruktūras pakalpojumus, tas ir – izīrē telpas un sniedz ar tām saistītos pakalpojumus: mēbeļu un aprīkojuma īre, visas nepieciešamās komunikācijas, sekretariāta un grāmatvedības pakalpojumi. Papildus tam tiek sniegti tādi pakalpojumi kā:

- palīdzība biznesa uzsākšanas pamatjautājumos,
- pakalpojumi kas saistīti ar produktu/pakalpojumu virzīšanu tirgū,
- IT konsultācijas un mājaslapu izstrāde,
- produktu izstrādes un pilnveides pakalpojumi (prototipēšana, testēšana, sertificēšana),
- eksporta veicināšanas pakalpojumi (tirgus izpēte un sadarbības partneru piesaiste),
- palīdzība finansējuma piesaistē (banku kredīti, biznesa eņģeļi, riska kapitālisti),

- uzņēmējdarbības organizācijas atbalsta konsultācijas,
- tīklošanās (networking) aktivitātes. (LIAA 2010)

Uzņēmumu atlase tiek veikta pamatā vērtējot biznesa ideju un pašu pretendentu. Vērtējot biznesa ideju tiek analizēts tās ekonomiskais pamatojums un iespējamība to realizēt, savukārt pretendents tiek vērtēts pēc tā vai viņš sadarbojoties ar biznesa inkubatoru spēs šo ideju realizēt.

Uzņēmumiem biznesa inkubācijas pakalpojumi ir pieejami līdz pat 3 gadu termiņā. Šobrīd gan nav iespējams noteikt kādi varētu būt vidējie biznesa inkubācijas termiņi, jo biznesa inkubatori ar jauno finansējumu darbojas tikai 1 gadu.

## Secinājumi

Apkopojot pētījuma rezultātus var izdarīt sekojošos secinājumus:

- Latvijā kopumā ir izveidots plašs un biznesa inkubatoru tīkls ar lielāku intensitāti uz iedzīvotāju skaitu nekā ASV un AK.
- Rīgā ir nepieciešami vairāk biznesa inkubatori, ko apliecina lielais iedzīvotāju skaits uz vienīgo Rīgas biznesa inkubatoru un paaugstinātā Rīgas iedzīvotāju interese par Rīgai tuvējo biznesa inkubatoru pakalpojumiem.
- Latvijā gandrīz netiek veikta biznesa inkubatoru fokusēšanās uz konkrētām nozarēm, tādējādi izkliepjot inkubatoru kompetenci uz dažādām nozarēm un zaudējot iespēju sasniegt augstu kompetenci kādā konkrētā nozarē.
- Latvijā sniegto inkubācijas pakalpojumu klāsts un pieejamais termiņš ir līdzīgs ar ASV un UK ierasto praksi.

## Bibliogrāfija

1. Kārlis Markuss (2010) „Kreatīvo ideju attīstības iespējas biznesa inkubatorā” no *Zinātnisko rakstu krājums Radošā Personība VIII*, Rīga, RPIVA Kreativitātes zinātniskais institūts, 377.–383. lpp.
2. Knopp (2007), Linda. *2006 State of the Business Incubation Industry*. Athens, Ohio: NBIA Publications
3. LIAA (Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra), [http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa\\_abc/biznesa\\_inkubatori/](http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa_abc/biznesa_inkubatori/) (2010.12.20)
4. LR Ekonomikas ministrija (2007), „Inovācijas centru un biznesa inkubatoru attīstības programmas projektu konkursa nolikums”, Rīga
5. LR Ekonomikas ministrijas Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, 2009. gada jūnijs. Pieejams: [http://www.em.gov.lv/images/modules/items/Zn\\_2009\\_I\\_latviski\\_viss\\_PDF.zip](http://www.em.gov.lv/images/modules/items/Zn_2009_I_latviski_viss_PDF.zip)
6. Meredith Erlewine (2007), „Comparing Stats on Firm Survival.” In *Measuring Your Business Incubator's Economic Impact: A Toolkit*. Athens, Ohio: National Business Incubation Association
7. NBIA (National Business Incubation Association), [http://www.nbia.org/resource\\_library/history/index.php](http://www.nbia.org/resource_library/history/index.php) (2010.12.20)
8. UKBI (UK Business Incubation), <http://www.ukbi.co.uk/about-ukbi/who-we-are.aspx> (2010.12.20)

## Development of business incubators in Latvia and foreign countries

### Summary

Aim of this article is to research the development and current situation of business incubators in Latvia and abroad. Business incubators in United States and United Kingdom are operating already for some decades, whereas in Latvia first incubators are operating since 2007. In this article there is done analysis of functioning of business incubators in Latvia and foreign countries and comparison of their intensity against number of country inhabitants, provided services and their spectrum, as well as selection of potential incubation services and their consignees. Finally, the author draws some conclusions built on the research, and offers recommendations for future business incubator operations.

**Keywords:** business incubator, support to entrepreneurship, international experience, innovations.

## INVESTĪCIJAS CILVĒKKAPITĀLĀ LATVIJĀ EKONOMISKĀS KRĪZES APSTĀKĻOS

Rakstā ir apkopoti pētījuma par investīcijām cilvēkkapitālā rezultāti. Šis pētījums tika veikts divos posmos: pirmais posms 2008. gada beigās un otrais posms 2010. gada beigās. Pētījumā piedalījās divas respondentu grupas: darba ņēmēji un darba devēji. Pētījuma mērķis: noskaidrot investīciju cilvēkkapitālā apjomus, investīciju objektus un finansēšanas avotus. Šajā rakstā ir apkopoti rezultāti par darba devēju investīcijām cilvēkkapitālā. Salīdzinot abu pētījuma posmu rezultātus var secināt:

- 1) joprojām lielāka daļa aptaujāto investē cilvēkkapitālā;
- 2) kā galvenie investīciju objekti abos pētījuma posmos ir norādīti apmācība, veselība un izglītība;
- 3) investīciju cilvēkkapitālā finansēšanai darba devēji pārsvarā izmanto pašu līdzekļus;
- 4) otrajā pētījuma posmā samazinājās veikto investīciju apjoms, bet darba devēji norādīja lielāko plānoto investīciju apjomu.

Par galveno stimulu veikt investīcijas abos pētījuma posmos norādīja darba efektivitātes un konkurētspējas paaugstināšanu, bet par galveno šķērslī investīcijām uzskata naudas trūkumu.

**Atslēgas vārdi:** cilvēkkapitāls, investīcijas cilvēkkapitālā, darba devējs, stimuls investīcijām cilvēkkapitālā, šķērslis investīcijām cilvēkkapitālā.

Latvijas Nacionālā Attīstības plāna stratēģiskais mērķis ir izglītība un zināšanas tautsaimniecības izaugsmei un tehnoloģiskai izcilībai. Šī mērķa sasniegšanai ir noteiktas trīs prioritātes: izglītots un radošs cilvēks, uzņēmumu tehnoloģiskā izcilība un elastība, zinātnes un pētniecības attīstība. Noteiktas prioritātes ir cieši saistītas ar vairākiem faktoriem, tostarp arī investīcijām cilvēkkapitālā.

Cilvēkkapitāls (cilvēciskais kapitāls) ir cilvēku spējas ražīgai ekonomiski aktīvai darbībai, viņu zināšanas, prasme un pieredze. Investīcijas cilvēkkapitālā ir veselības aprūpe, izglītība, profesionālā sagatavotība un citas aktivitātes, kas padara cilvēkus ekonomiski daudz ražīgākus. Šī raksta autore pētīja darba devēju investīcijas cilvēkkapitālā kā investīcijas izglītībā, apmācībā, zinātnē un veselībā. Šādā kontekstā investīcijas cilvēkkapitālā ir cieši saistītas ar zināšanām: to radīšanu (investīcijas izglītībā un zinātnē un pētniecībā) un izmantošanu (investīcijas apmācībā un inovāciju izmantošanā).

Pētījums par investīcijām cilvēkkapitālā ir veikts divos posmos: pirmais posms 2008. gada beigās, kura laikā tika pētīti arī citi investīciju veidi, un otrais posms 2010. gada beigās, kura laikā pētītas tikai investīcijas cilvēkkapitālā. Pētījumā piedalījās divas respondentu grupas: darba ņēmēji un darba devēji. Šajā rakstā ir apkopoti pētījuma rezultāti tikai par darba devēju investīcijām cilvēkkapitālā. Pētījums tika veikts izmantojot strukturētas intervijas metodi, kurā par instrumentu tika izmantota aptaujas anketa. Pirmajā pētījuma posmā respondentu skaits bija – 172 darba devēji, otrajā – 104 darba devēji.

Informācija par respondentiem abos pētījuma posmos:

- 1) pēc īpašuma formas lielāka daļa aptaujāto ir privātie komersanti (aptuveni 85%);
- 2) pēc atrašanās vietas: lielākais skaits darba devēju (aptuveni puse) ir no Rīgas un otrais lielākais skaits ir no Vidzemes (aptuveni 25%). Aptauja piedalījās darba devēji no visiem Latvijas reģioniem;
- 3) vidējais darbinieku skaits aptaujātos uzņēmumos un iestādēs ir no 25 līdz 50. Aptaujā piedalījās uzņēmumi un iestādes, kurās ir 5 darbinieki, kā arī tādi, kuros ir virs 100 darbiniekiem;
- 4) pēc komersanta formas: lielāka daļa ir sabiedrības ar ierobežotu atbildību. Aptaujā piedalījās arī valsts iestādes un uzņēmumi, pašvaldības un pašvaldību uzņēmumi, akciju sabiedrības un individuālie komersanti;
- 5) pēc darbības jomas: lielāka daļa pārstāv pakalpojumu sektoru (aptuveni 60%).

No visiem aptaujātiem darba devējiem pirmajā posmā 76% darba devēju 2008. gadā veica investīcijas cilvēkkapitālā, otrajā posmā 63% darba devēju 2009. gadā veica investīcijas cilvēkkapitālā (sk. 1. tabulā).

**Darba devēju investīcijas cilvēkkapitālā 2008. un 2010. gadā**  
(vidēji vienā uzņēmumā vai iestādē)

Rādītājs	2008.	2010.	Izmaiņas
Cik daudz naudas līdzekļu Jūsu uzņēmums investē cilvēkkapitālā gada laikā? (latos)	8713,79	4271,46	-50,97%
Cik lielas investīcijas cilvēkkapitālā plānots veikt nākamajā gadā? (latos)	3507,76	4383,47	+24,96%

**Avots:** autorei veidota tabula.

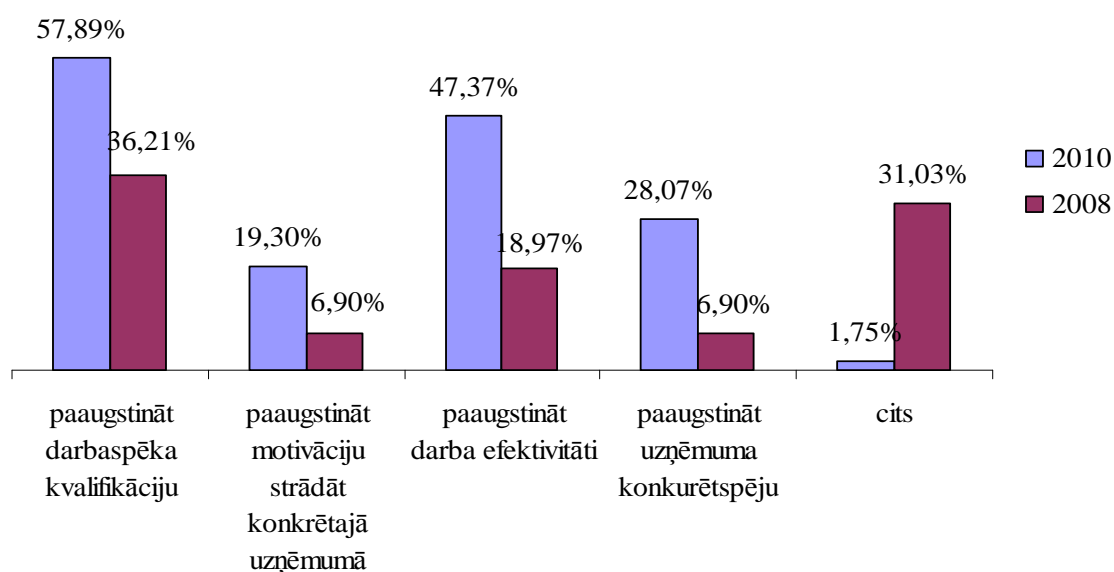
Kā redzams 1. tabulā veikto investīciju apjoms 2010. gadā ir uz pusi mazāks, toties par 21,77% lielāks nekā bija plānots (saskaņā ar darba devēju prognozēm par 2009. gadu). Attiecībā uz plānoto investīciju cilvēkkapitālā apjomu 2011. gadā, darba devēji norādīja lielāko apjomu, kas var būt izskaidrojams ar pozitīvām izmaiņās tautsaimniecībā un liecina par viņu optimismu.

**Darba devēju galvenie investīcijas cilvēkkapitālā objekti 2008. un 2010. gadā**

Objekts	2008.	2010.
Apmācība (kursi, semināri u.tml.)	89,66%	75,44%
Izglītība	36,21%	15,80%
Zinātniskie pētījumi	5,17%	0,00%
Veselība	46,55%	38,60%
Cits	1,72%	1,75%

**Avots:** autorei veidota tabula.

Par galveno investīciju cilvēkkapitālā objektu abos pētījuma periodos ir norādīta apmācība. Kā redzams 2. tabulā vismazāk kā investīciju cilvēkkapitālā objektu izvēlās zinātniskus pētījumus. Daži respondenti norādīja arī citu variantu – dalība starptautiskajos projektos un jauno darbinieku piesaiste (tikai 2008. gadā) – 1,72%. Lielā respondentu daļa atzīmēja kā investīciju objektu jauno darbinieku piesaisti, kas izskaidrojams ar to, ka 2007. un 2008. gadā bija vērojams darbaspēka trūkums un jauno darbinieku piesaistē tika ieguldīti lieli finansiālie un laika resursi.

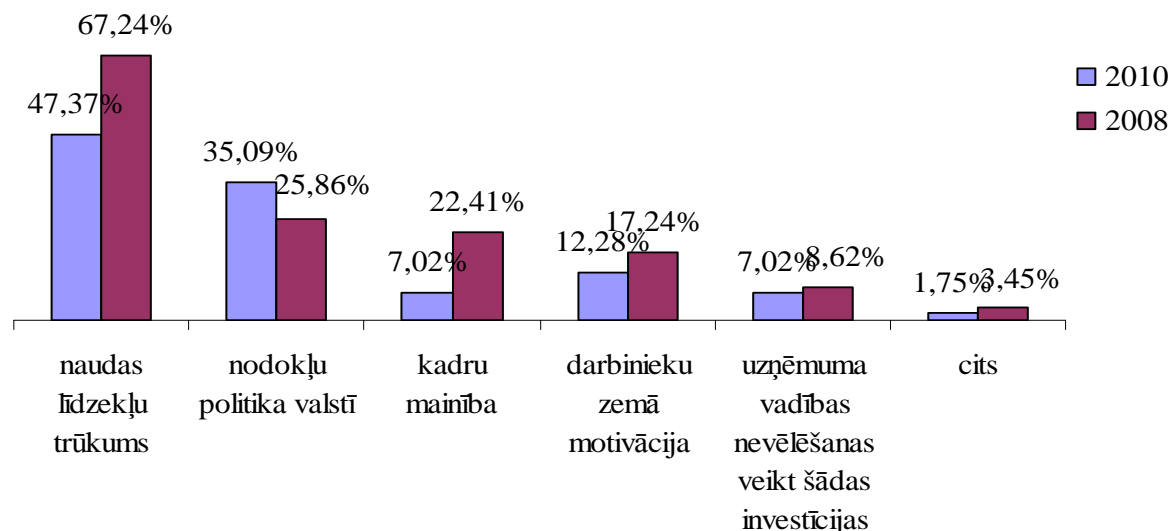


1. attēls. Investīciju cilvēkkapitālā galvenais stimuls

**Avots:** autorei veidots attēls.

Apkopojot darba devēju atbildes uz jautājumu par galveno investīciju stimulu (darba devēji varēja izvēlēties vairākas atbildes), var secināt, ka galvenais stimuls investīcijām cilvēkkapitālā abos pētījuma posmos ir paaugstināt darbaspēka kvalifikāciju (sk. 1. att.). Otrajā pētījumā posmā ir palielinājies darba devēju skaits, kuri par galveno stimulu norādīja darba efektivitātes un uzņēmuma konkurētspējas paaugstināšanu, kā arī darbinieku motivācijas paaugstināšanu strādāt konkrētajā uzņēmumā.

Par galveno investīciju šķērslī abos pētījuma periodos darba devēji norādīja naudas trūkumu (sk. 2. att.). Ir jāatzīmē, ka šī iemesla īpatsvars otrajā pētījuma periodā ir samazinājies. Tāpat ir samazinājies tādu darba devēju skaits, kuri par šķērslī norādīja kadru mainību un darbinieku zemo motivāciju, kas ir izskaidrojams ar ekonomisko situāciju valstī un nodarbinātības problēmām. Tai paša laikā ir pieaudzis to darba devēju skaits, kuri uzskata, ka nodokļu politika ir viens no galvenajiem faktoriem, kas kavē investīciju cilvēkkapitālā apjoma palielināšanos.



2. attēls. **Investīciju cilvēkkapitālā šķēršļi**

**Avots:** autores veidots attēls.

Investīciju finansēšanai abos pētījuma posmos darba devēji pārsvarā izmantoja pašu līdzekļus, daži darba devēji izmantoja arī bankas kredītu un ES struktūrfondu finansējumu. Daži respondenti atzīmēja citus finansēšanas avotus – valsts budžeta līdzekļi, pašvaldību līdzekļi, mērķdotācijas.

Apkopojot darba devēju aptaujas rezultātus var secināt:

- neskatoties uz ekonomisko krīzi lielāka daļa aptaujāto darba devēju veic investīcijas cilvēkkapitālā. Vidējais investīciju apjoms 2010. gadā ir samazinājies salīdzinājumā 2008. gadu;
- investīciju finansēšanai pārsvarā tiek izmantoti pašu līdzekļi;
- galvenie investīciju cilvēkkapitālā objekti ir apmācība, veselība, izglītība;
- vidējais plānoto investīciju cilvēkkapitālā apjoms 2010. gadā ir palielinājies;
- pēc darba devēju domām investīciju cilvēkkapitālā galvenais stimuls ir paaugstināt darbaspēka kvalifikāciju. 2010. gadā ir palielinājies to darba devēju skaits kuri par galveno stimulu uzskata uzņēmuma konkurētspējas un darba efektivitātes paaugstināšanu;
- par galveno šķērslī investīcijām cilvēkkapitālā darba devēji uzskata naudas trūkumu. Otrajā pētījuma posmā ir vērojams arī šo un citu šķēršļu nozīmīguma samazinājums, bet ir pieaudzis to darba devēju skaits, kuri par galveno šķērslī minēja nodokļu politiku valstī.

Kopumā salīdzinot abus pētījuma posmus, var redzēt pozitīvas izmaiņas darba devēju investīciju cilvēkkapitālā dinamikā.

## Bibliogrāfiskais saraksts

1. „Latvijas Nacionālais Attīstības plāns 2007.–2013. g.g.” <http://www.nap.lv> (2008.14.04).
2. Готлиб, А.С. (2005) Введение в социологическое исследование: качественный и количественный подходы. Методология. Исследовательские практики: учебное пособие, второе издание, переработанное и дополненное. – Москва: «Флинта», Московский психолого-социологический институт.
3. Добренков В.И., Кравченко А.И. (2006). Методы социологического исследования: учебник. – Москва: ИНФРА – М.

## Резюме

В статье обобщены и проанализированы данные исследования об инвестициях в человеческий капитал, которые вкладывали работодатели. Исследование проводилось в два этапа: первый период в конце 2008 года, второй этап – в конце 2010 года. В исследовании участвовали две группы респондентов: работодатели и работающие. Цель исследования: определить объем инвестиций в человеческий капитал, а также объекты этих инвестиций и источники финансирования. Сравнивая данные об обоих периодах исследования, можно сделать выводы:

- 1) несмотря на экономический кризис, работодатели продолжают инвестировать в человеческий капитал;
- 2) главные объекты инвестиций – обучение, здоровье и образование;
- 3) источники финансирования – в основном собственные средства работодателей;
- 4) во втором периоде исследования снизился объем инвестиций, но увеличился планируемый объем инвестиций.

Главный стимул для инвестиций в обоих периодах исследования – повышение конкурентоспособности и эффективности, а главный фактор, который мешает инвестированию – недостаток денежных средств.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, работодатель, стимул для инвестиций в человеческий капитал, препятствие для инвестиций в человеческий капитал.

## ACQUIRING OF ILLEGAL FUNDS AS IGNORANCE OF SOCIAL NORMS OR DEVIANCE

*Introduction.* The sector of the so – called shadow economy in Latvia increases. It is proved by the study carried out by the global management consultative company „A.T. Kearney”, stating that shadow economy makes the damage of 3,6 billion Lats to our country. Tax evasion leads to the shortage of necessary revenues in the state budget, which, in its turn, does not allow sufficient allocation the money for social needs (medicine, education, pensions), and leads the Latvian state into the direction of social disaster. The process of social differentiation is observed in the society, and new social groups and social strata are formed with quite a different social status. Thus, illegal acquisition of money as social deviance moves the society towards social conflicts. As a result, the issues studied in this research acquire a vitally significant status because of its *topicality* and *novelty*. The aim of the research is to investigate the understanding and attitude of employers and employees in connection to tax evasion, as well as look for solutions in the formation of adequate public attitude for tax paying.

*Study methods.* A theoretical research method was used in this study – analysis of Latvian and foreign literature, as well as empirical research method – questionnaire. During the questioning, by means of a randomized method, there were questioned forty employers and forty employees.

*Results.* Results of the questionnaire within the pilot project show, that the employers (30% of the respondents) and employees (20% of the respondents) are not evading from paying taxes due to possible legal responsibility. To provide social guarantees in Latvia, taxes have to be paid and the state must have an adequate capacity in fight with those who do not pay taxes. Majority of the questioned employers and employees agrees to such a view, but with a comment that the taxation system has to be corrected and the public administration – optimized, at the same time decreasing the number of civil servants. The study within the pilot project depicts not quite an optimistic tendency – two thirds of the questioned employers and more than a half of employees consider that under current social and economic conditions, tax evasion has to be considered as an accepted social norm.

*Conclusions.* For strengthening of public safety in Latvia, it is necessary to meet the principle of social justice, and in taxation policy – the principle of equality. In taxation policy the state has to consider not only the fiscal function of taxes (provision of the state resources), but the regulatory function as well (moving towards attaining vitally important aims), and social function (to do distribution of income between different social groups). It is important to create a public opinion so that tax evasion would remain in the status of social deviance and would not become an accepted public norm.

**Keywords:** deviance, funds, illegally, shadow economy, social norms, society.

### Introduction

Human action derives from socially determined needs, specificities of social situation which are determined by the status of national economy and the level of political development, one’s social status in the cultural, household and consumer spheres, in industry and politics (Kristapsone 2003, 4. lpp.). In Latvia at the current period of time one can observe the increase of the so-called shadow economy, as well as the increase of cases and amount of illegally acquired funds. It is witnessed by the latest study of the global consultative management company „A.T. Kearney”, which has estimated that due to illegal economy our country loses 3,6 billion lats every year. In Latvia the proportion of the so-called shadow economy is the highest in the European Union (EU), reaching 39,4% of the gross domestic product (GDP). These processes in which illegal funds are acquired can be characterized not only as the ignorance of legal compliance, but also as social deviance, or the ignorance of the accepted social norms existing in the society so far. The current research has been conducted on the basis of this context.

Thus, shadow economy is an economic activity when the enterprises offer their goods and services without paying all applicable taxes. In its open form the grey enterprise sells goods and services while taxes are not paid at all. Yet, such cases are rare. It is more profitable to work not

being registered, or registering some part of goods and services in the white sector, leaving the other part in the grey sector (Paiders 2001, 58. lpp.). Illegally acquired funds in our research mean the expressions of shadow economy – paying and receiving „salaries in envelopes”, illegal employment, illegal entrepreneurship, the so-called „optimization” of taxes, use of offshore outsourcing, corruption, as well as smuggling of cigarettes and alcohol. The most essential and most dangerous is the fact that by using the opportunities of off-shore companies and credit institutions, one can, in an unpunishable way, either conceal or do financial transfers offshore, hide the further movement of financial means, their origin and real owners of the funds (Lieljuksis 2002, 82. lpp.). Illegal acquiring of funds take away funds from the state budget, which, in its turn, does not allow allocate sufficient funds for social needs (medicine, education, pensions) and pushes Latvia into direction of social disaster. There is an evident social differentiation process observed in the society and new social groups and social sections are developing quite a diverse social status. Thus, illegal acquiring of funds as a social deviance drives the society towards social conflicts, therefore, the subject under the study at the current period of time gets a status of vitally important topicality.

### **Research methods**

The following methods were used in making the research:

Theoretical study methods – analysis of Latvian and foreign scientific literature. Latvian and foreign literature regarding the theoretical analysis of shadow economy and illegally acquired funds and their legalization, as well as the experience of other countries in this respect were studied and analyzed. At the same time the theoretical study of deviance, anomy, conceptions of social norms and social groups were conducted analyzing the theoretical relationship with the process of illegally acquired funds and its consequences in various strata of society.

Empirical study methods: questionnaire (including five questions). In the framework of the research a pilot project was conducted by carrying out a questionnaire in two social groups, which were directly involved in acquiring illegal funds in the environment created by shadow economy. Respectively, 40 (forty) employers and 40 (forty) employees were surveyed by random selection.

### **Results**

In this complicated economical situation, while evaluating illegally acquired funds from the point of view of legal aspect, neither discussions nor any interpretations are admissible since the legal provisions have to be complied with. In case of non-compliance with these provisions, one has to answer according the prescriptions by the legislator. The questionnaire carried out within the pilot project shows that employers (30% of respondents) and employees (20% of respondents) are deterred from acquiring illegal funds just by its direct legal responsibility. At the same time specialists in legislative matters are of the opinion that infringement of the law is not typical only in situations of complicated economical cases, since the infringement in complicated economical conditions is done due to lack of material benefits, while under conditions of economical advancement – to satisfy the increasing needs and wishes (Kristapšone 2003, 91. lpp.).

The survey also shows that practically all employers and employees are critical to the tax policy of Latvia. On one hand it is understandable, the tax burden will always seem to be heavy, whatever it would be. However, absolute and unanimous unacceptance of the state tax policy makes the author to express the hypothesis that it is far from a complete and harmonious. A fairly imposed tax, first of all, has to be equal to people in identical conditions (horizontal equality) and in the honest tax system there should be an equal attitude to those whose conditions are not identical (vertical equality).

Thus, the state has to give an answer to the society what does it want to achieve by the present tax system and how can it ensure the tax system at the national level, not simply declaring that the rise of taxes is necessary for balancing of state budget incomes and expenditures.

In order to ensure social guarantees, taxes have to be paid and the state must have adequate capacity in the struggle with those not paying taxes. Most of the employers and employees involved in the survey agree to this point of view, but with a comment that the tax system has to be corrected



and the government administration has to be optimized, at the same time decreasing the number of civil servants.

The pilot project conducted within the research depicts a new and at the same time, unexpected tendency, namely, that, in fact, two thirds of the surveyed employers, and more than a half of surveyed employees consider that in present politically economical conditions, the process of acquiring illegal funds has to be considered as a social norm accepted in the society and not as the manifestation of social deviance. The above-said shows that illegally acquired funds are becoming a social norm in the thinking among the Latvian population as well as in the attitude to the problem, therefore state and society should undertake an active approach – no corrections in the interpretation of social norms in Latvia in the future should be made.

Mass media also participate in the formation of such a public opinion, and it is quite clear that the present social and economical crisis in Latvia promotes the tendency that acquiring of illegal funds is becoming a social norm and is widely accepted by population. Social norms apply only to the public action – the one that is connected with individuals' mutual relationship with different groups and the society as a whole. In this way these norms differ from medical, biological or technical standards and other regulations (Zepa un Zobena 1996, 40. lpp.). It is worth mentioning that social norms are indispensable components for public administration. Social norms serve as a behavioural management tool for individuals and the population as a whole in the communicative processes. In a wider sense, social norms are the products of human cognition, comprising an information (cognitive) as to the most rational forms of human behaviour and action in the past and present, which are deep-rooted in practice and are driving the people along the most optimal way towards acquiring productive and socially useful results (Vilks 2001, 33. lpp.).

In curtailing and preventing deviances, it is essential to be aware of social norms, to determine parameters for the identification of deviances and recognizing social pathology. At the same time the social norms have to be dynamic and stable and should correspond to particular political, economical, legal and social conditions. If we consider the legal entrepreneurship and conscientious tax paying as a generally accepted norm, then the research shows that there are formed parallel or double norms within which the illegal acquiring of funds is also accepted as a social norm. In reference to the social norm (taxes should be paid conscientiously), the problem has to be viewed also from the aspect of ethics, which is the type of a social norm and a complex of regulations of human behaviour, showing human relationships and people's attitudes to society. Morale and ethics emerge from materially derminded contradictions of common and particular interests, which show the contrast between the existing and the necessity (Vilks 2001, 50. lpp.). The fact is that illegal acquiring of funds as an accepted ethical norm has developed not only at the individual level, not only at the social group level, but, in fact, could speak about the whole society. In such a situation there is also an insufficient social control, which in any other society, alongside with self-organization and internal censorship exists as a known external alienated force (Laķis 2002, 9. lpp.).

Studying the process of illegally acquired funds, one has to take into account one more aspect, namely, realization of social norms. The obtained results of the pilot project prove that 42% of the respondents render the information, that „they try to pay taxes as much as possible”, but 58% of the respondents render the information, that „they try not to pay taxes as much as possible”. Both for employers and employees the social, generally accepted norm means a conscientious paying of all the taxes. However, in current economical conditions, if complying with these social norms, one is threatened by bankruptcy. Thus we face a certain paradox. Respectively, in complying with the described social norms, the employer goes bankrupt, becomes unemployed and the workers of the company become unemployed. The taxes from such company are not collected into the state budget and there is an extra pressure on the expenses of the social part of the state budget. Looking at the problem from a different aspect, if the company works in the status of „shadow” economy, then the employer pays a part of taxes and still it is collected into the state budget and the state does not get additional number of the unemployed (the pressure on social expenditure from the state budget does not grow). Initially it seems that the ignorance of this social norm has also a certain positive tendency. And yet, by making a deeper analysis, the situation is positively biased because the change of public opinion in relation to a social norm (paying of taxes is each citizen's sacred duty) demoralizes the

society and undermines the existing system of values. Unpaying of taxes or only their partial paying drives the country towards social disaster, because if taxes do not get into the state budget, there are no financial resources for the education, health protection and solution of social issues.

In order to prevent a certain demoralization process appearing in the society and the correction of the existing system of values, there should be simultaneously a well-thought and responsible state social policy. So far the actions from the state have been just opposite. It points to the fact that in the society develops a moral excuse for unpaying of taxes, since society members themselves have to undertake the functions, which the population expects to be performed by the state (Paiders 2001, 61. lpp.).

In his theory of anomie one of the founders of modern sociology E. Durkheim (1858 – 1917), describing the disorganization of social relations in society, which was considered to be the basis for deviant behaviour, stresses the formation of values vacuum in the society, when previous values are neglected, but the new ones have not yet shown themselves. Conception of anomie has been further developed by the American sociologist R.K. Merton (1910 – 2003), who points to the fact, that at the basis of deviant behaviour, there is the contradiction between the goals set in the society and socially accepted means to attain them. Thus, we can conclude, that there are no grounds to consider the occurring processes as something unique, but, at the same time, they have to be considered as socially dangerous processes, the effect of which has to be prevented, or at least, reduced. Consequently, it is necessary to mobilize the Latvian population for increase of public benefit (Kārklīņa 2006, 200. lpp.).

A rather common view from representatives of various spheres and sectors has been heard in mass media, namely, that once in ten years there should be a crisis (economical, social) and it is even necessary, as otherwise, the society development cannot proceed. Looking at the problem from this theoretical aspect, the society as a whole should be a winner due to global economical crisis.

## Conclusions

- 1) The most important point – the state has to respect the principle of legitimate expectations, in this way minimizing or preventing the possible social disasters.
- 2) In strengthening public safety, it is important that the state of Latvia respects the principle of legitimate expectations and in tax policy – the principle of equality.
- 3) In tax policy the state has to consider not only the fiscal function of taxes (provision of national resources) but the regulating function as well (move towards attaining vitally important national goals) and the social function (income redistribution between various social groups).
- 4) A public thinking has to be developed in the way that the tax evasion would remain in the status of social deviance.



## Bibliography

1. *Cilvēks un dzīve socioloģijas skatījumā.* (1996) Zinātniskās redaktors B. Zepa un A. Zobena. Rīgā: Latvijas Universitāte.
2. Durkheim E. (1982) *The rules of Sociological Method.* – London: Macmillan.
3. Kārklīņa R. (2006) *Korupcija postkomunisma valstīs.* – Rīga: Valters un Rapa.
4. Krastiņš U. (2004) *Noziedzīgs nodarījums.* – Rīga: TNA, 2000. – 260 lpp.; Kriminoloģija. Papildināts izdevums. – Rīga: Nordik.
5. Kristapsone S. (2003) *Noziedzība Latvijā.* Rīga: Izdevniecība RaKa.
6. Laķis P. (2002) *Socioloģija. Ievads socioloģijā.* Rīga: Zvaigzne ABC.

7. Lieljuksis A. (2002) *Noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas apkarošana*. – Rīga: Latvijas Policijas akadēmija, 2. d. Noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas krimināltiesiskais raksturojums.
8. Lieljuksis A. (2007) *Noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas apkarošana*. – Rīga: SIA „P&K”.
9. Merton R. K. (1964) *Anomie, anomia and social interaction: contexts of deviant behavior // Anomie and Deviant Behavior* (Edited by Clinard M. B.). N.Y.: The Free Press, pp. 213–242.
10. Paiders J. (2001) *Pelēkā ekonomika*. – Rīga: Zvaigzne ABC, Dienas Bizness.
11. *Pētījums: Latvijā ēnu ekonomikas īpatsvars ir augstākais ES, sasniedzot teju 40%*. <http://www.diena.lv/lat/business/hotnews/petijums-latvija-enu-ekonomikas-ipatsvars-ir-augstakais-es-sasniedzot-teju-40> (2002. 07.11.).
12. Vilks A. (2007) *Socioloģisko pētījumu kontekstuālās problēmas*. – Rīgas rajons Mārupe: izdevniecība SIA „Drukātava”.
13. Vilks A. (2007) *Pasaules sociologi*. – Rīgas rajons Mārupe: izdevniecība SIA „Drukātava”.
14. Vilks A. (2001) *Deviantoloģija (mācība par uzvedības sociālajām novirzēm)*. – Rīga: Tiesu namu aģentūra.

## Kopsavilkums

*Ievads.* Pašreizējā laika posmā Latvijā, ir vērojams tā saucamās ēnu ekonomikas pieaugums, tādējādi arī nelikumīgas naudas līdzekļu iegūšanas gadījumu un apjomu pieaugums. Par to liecina globālās menedžmenta konsultāciju kompānijas „A.T. Kearney” pētījums, kurā aprēķināts, ka nelegālā ekonomika mūsu valstij nodara 3,6 miljardu latu lielu kaitējumu gadā. Izvairīšanās no nodokļu nomaksas liedz valsts budžetā saņemt nepieciešamos līdzekļus, kas, savukārt, neļauj pietiekošā apmērā nodrošināt līdzekļus sociālajām vajadzībām (medicīnai, izglītībai, pensijām u.c.) un virza Latvijas valsti sociālās katastrofas virzienā. Līdz ar to, pētāmais jautājums pašreizējā laika posmā iegūst vitāli nozīmīgas aktualitātes un novitātes statusu. Pētījuma mērķis ir pētīt gan darba devēju, gan darba ņēmēju izpratni un attieksmi saistībā ar izvairīšanos no nodokļu nomaksas, kā arī meklēt risinājumus adekvātas sabiedrības attieksmes veidošanā par nodokļu maksāšanu.

*Pētījuma metodes.* Veicot pētījumu tika pielietota teorētiskā pētījuma metode – Latvijas un ārzemju literatūras un pētījumu analīze, kā arī empīriskā pētījuma metode – anketēšana (anketa ar pieciem jautājumiem). Tika anketēti nejausās izlases veidā 40 (četrdesmit) darba devēji un 40 (četrdesmit) darba ņēmēji.

*Rezultāti.* Pilotprojekta ietvaros veiktās anketēšanas rezultāti rāda, ka darba devējus (30% no aptaujātajiem) un darba ņēmējus (20% no aptaujātajiem) no izvairīšanās no nodokļu nomaksas attur tieši iespējamā tiesiskā atbildība. Lai valstī tiktu nodrošinātas sociālās garantijas, nodokļi ir jāmaksā un valstij ir jābūt adekvātai kapacitātei cīņā ar nodokļu nemaksātājiem, lai tiktu iekasēti visi nodokļi. Tādam viedoklim piekrīt lielākā daļa gan aptaujāto darba devēju, gan darba ņēmēju, bet ar piebildi, ka jākorrigē nodokļu sistēma un jāoptimizē valsts pārvalde, vienlaikus samazinot valsts ierēdņu skaitu. Pētījuma ietvaros veiktais pilotprojekta rezultāts rāda ne pārāk optimistisku tendenci – divas trešdaļas aptaujāto darba devēju un vairāk nekā puse aptaujāto darba ņēmēju uzskata, ka šodienas sociālajos un ekonomiskajos apstākļos izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir jāuzskata kā sabiedrībā akceptējama sociālā norma.

*Secinājumi.* Sabiedrības drošības stiprināšanā Latvijas valstij ir nepieciešams ievērot sociālā taisnīguma principu un nodokļu politikā – vienlīdzības principu. Nodokļu politikā valstij ir jāievēro ne tikai nodokļu fiskālā funkcija (valsts resursu nodrošināšana), bet arī regulējošā funkcija (jāvīzās uz valsti vitāli svarīgu mērķu sasniegšanu) un sociālā funkcija (jāveic ienākumu pārdale starp dažādām sociālajām grupām). Valstij jāveido sabiedriskā doma, lai izvairīšanās no nodokļu nomaksas paliktu sociālās deviācijas statusā un nekļūtu par sabiedrībā akceptējamu normu.

## **GLOBALIZĀCIJAS PROCESI AUGSTĀKAJĀ IZGLĪTĪBĀ PASAULĒ UN LATVIJĀ**

Sākot no 20. gadsimta 70. gadiem pasaules augstākās izglītības (AI) sfērā parādījās jauna tendence, t.i. uz pasaules kartes iezīmējās valstis, kuras pastiprināti piesaistīja studētgrībētājus no visas pasaules, tā bija jaunā masveida parādība studentu mobilizācijā – AI globalizācija. Studenti paši nosaka kur un kad studēt, ņemot vērā katras konkrētās valsts un AI sistēmas priekšrocības un trūkumus. Latvijā nekad nav bijusi par AI eksportētājvalsti. Bet tieši AI „pārdošana” ārvalstu patērētājiem varētu ienest mūsu valstī pozitīvās pārmaiņas gan AI sistēmā, gan valsts ekonomikā – tādā veidā piesaistot jaunus cilvēkresursus, palielinot finanšu līdzekļu daudzumu, ieviešot svaigus risinājumus. Salīdzinājumā ar mūsu tuvajiem kaimiņiem Igauniju, Latvija neizskatās tik progresīva un aktīva ārzemju studentu piesaistes stratēģijas izveidošanā un īstenošanā, kaut gan Latvija joprojām turas pirmajā pieciniekā pēc studējošo skaita uz 100 tūkst. iedzīvotājiem.

Raksta mērķis ir raksturot Latvijas un Igaunijas stratēģisko dokumentu pamatnostādnes augstākās izglītības nozares pilnveidošanai pasaules globalizācijas procesu kontekstā.

Pētījuma uzdevumi: sniegt vispārējo pārskatu par pasaules vadošo valstu pieredzi un tendencēm AI eksportā; analizēt statistikas rādītāju dinamiku un iezīmes, kas raksturo esošo situāciju ārzemju studentu piesaistē Latvijā; sniegt salīdzinājumu par Latvijas un Igaunijas stratēģisko dokumentu pamatnostādņēm augstākās izglītības turpmākai attīstībai globalizācijas ietvaros.

Pētījuma problēma: Latvijā strauji samazinās augstskolās studējošo skaits, viens no risinājumiem varētu būt Latvijas augstākās izglītības iesaistīšana pasaules AI globalizācijas procesos, veicinot Latvijas AI konkurētspēju un piesaistot ārzemju studentus un mācītspēkus.

Pētījuma novitāte: sniegts Latvijas un Igaunijas stratēģisko dokumentu pamatnostādņu salīdzinājums augstākās izglītības turpmākai attīstībai globalizācijas procesu ietvaros.

Pētījuma secinājumi: AI ir būtiska loma tautsaimniecības izaugsmes un konkurētspējas veicināšanā. Ar izglītības palīdzību Latvijai jāspēj sagatavot augsti kvalificētus cilvēkresursus iekšējā darba tirgus vajadzībām. Panākot augstākās izglītības starptautisku konkurētspēju, Latvija spētu ne vien piesaistīt ārvalstu studentus studijām, bet, iespējams, paturēt tos arī darba tirgū, tā mazinot Latvijas demogrāfiskās problēmas. Pašlaik Latvijas augstskolām ir vājās spējas piesaistīt ārvalstu studentus, tas nav sistemātiskas valsts politikas rezultāts, bet gan atsevišķu augstskolu iniciatīva.

**Atslēgas vārdi:** augstākās izglītības globalizācija, internacionalizācija, ārvalstu studenti, valsts stratēģija.

Laika gaitā starpvalstu studentu mobilitāte tiek uztverta vairāk kā „tirgus objekts”, jo daudzos gadījumos ārvalstu studenti maksā pilnu studiju maksas apmēru. Daudzās izglītības iestādēs, it īpaši angļiski runājošās valstīs, ienākumi, kas saņemti no ārvalstu studentu maksas par studijām, ir nozīmīgs finanšu avots augstskolu budžetā, bez kura daudzas no tām vispār nevarētu pastāvēt. Tādā veidā par ārvalstu studentu pieauguma iemesliem visbiežāk kļūst tirgus procesi, nevis valsts politika. Izglītības pakalpojumu pasaules tirgus tiek pārvērsti par augošu ekonomikas sektoru, kurā pamatā ir izglītības iestāžu starpvalstu mārketingu un mērķtiecīga ārvalstu studentu uzņemšana.

Augstskolu personāla mobilitāti arī var uzskatīt par sava veida izglītības internacionalizāciju. Tapāt, kā situācijā ar studentu mobilitāti, docētāju mobilitātē pastāv ģeogrāfiskās atšķirības personāla plūsmā. Tradicionāli ir valstis ar augsto zinātniskās imigrācijas līmeni, kas ir mērķtiecīgas zinātniskā personāla piesaistīšanas rezultāts augstākās izglītības sistēmas paplašināšanai (piemēram, Honkonga), un valstis ar zemo docētāju internacionalizācijas līmeni. Par pēdējām tiek uzskatītas valstis ar augsto nacionālās viendabības līmeni, kas apmācībā izmanto tikai dzimto valodu un kurām ir grūti atrast speciālistus ar izcilām svešvalodu valodu zināšanām (piemēram, Latvija). ASV un Lielbritānija tiek uzskatītas par lielākajām zinātniskā darba resursu eksportētājvalstīm, tai pat laikā šo valstu universitāšu katedras ir ļoti pievilcīgas ārzemju speciālistiem (Сагинава 2008).

### **AI globalizācijas tendences pasaulē**

2006. gadā aptuveni 2,9 milj. augstskolu studentu visā pasaulē tika imatrikulēti AI iestādēs ārpus savas pilsonības valsts robežām. Daži studenti nāk no valstīm, kur AI ir attīstības stadijā un tās iespējas ir ierobežotas, citi studē ārzemēs tāpēc, ka ir liela konkurence AI jomā savā izcelsmes valstī,

dažos gadījumos studenti par aizbraukšanas iemeslu studēt citā valstī min politisko situāciju mājās vai diskrimināciju minoritāšu grupām, citi vienkārši kā patērētāji izmanto savas iespējas brīvi izvēlēties vislabāko – tas izpaužas arī uz AI (Walker 2010).

Ārvalstu studentu būtisks pieaugums pasaulē ir AI internacionalizācijas un globalizācijas izpausme. Sākot no 1975. gada, kad pasaulē ārzemju studentu skaits, kas studēja ārpus savas izcelsmes valsts, bija aptuveni 0,60 milj., to skaits pakāpeniski audzis: 1980. gadā tas sasniedzis 0,80 milj. ārzemju studentu visā pasaulē, 1985. gadā – 0,90 milj., 1990. gadā – 1,20 milj. un 1995. gadā – 1,30 milj. Laika periodā no 2000. līdz 2006. gadam pasaulē ārzemju studentu kopskaits pieauga par 50% – no 1,90 milj. līdz 2,90 milj. (Walker 2010).

Pārsvarā ārzemju studenti izvēlās iegūt AI ASV, Lielbritānijā un Austrālijā – šajās valstīs studē aptuveni 45% no ārzemju studentu kopskaita pasaulē, attiecīgi – ASV studē ap 600 tūkst. ārvalstu studentu, Lielbritānijā – 360 tūkst., Austrālijā – 345 tūkst. ārvalstu studentu (World Education Services 2007).

Pastāv daži nosacījumi, kāpēc ASV, Lielbritānijai un Austrālijai ir būtiska loma starpvalstu studentu tirgū. Pirmkārt, šīs angļiski runājošas valstis jau daudzu gadu garumā aicina ārzemju studentu studēt pie sevis, veiksmīgi piesaistot desmitiem tūkstošu studentu no visas pasaules, tādējādi katrai no tām ir izdevies izveidot daudzveidīgu tirgu ar izaugsmes potenciālu. Otrkārt, visās trīs valstīs ir ļoti liels studentu skaits, kuri nāk no tādām valstīm, kā Indija un Ķīna – ASV, Lielbritānijai un Austrālijai ir izdevies apmierināt ļoti lielu pieprasījumu pēc starptautiski atzītas AI, it īpaši pēdējos gados. Treškārt, AI iestādes šajās valstīs ir izstrādājušas iespaidīgas mārketinga stratēģijas ar mērķi piesaistīt ārvalstu studentus, studentiem ir stimulēti studēt angļiski runājošās valstīs, strādāt un veikt pētījumus ar vismodernākajām iekārtām, tādējādi šīs valstis var dot studentiem ievērojami vairāk, nekā konkurējošās pārējās valstis, un tas ir galvenais iemesls, kāpēc viņiem izdodas piesaistīt visvairāk ārzemju studentu (World Education Services 2007).

Aptuveni 20% no ārzemju studentu kopskaita pasaulē pieder Vācijai un Francijai – šajās valstīs studē ap 250 tūkst. ārzemju studentu, tādējādi kopā ar Lielbritānijas ārzemju studējošo skaitu sanāk, ka pasaulē 3 no 5 ārzemju studentiem iegūst augstāko izglītību Eiropas reģionā.

Vācija un Francija mēdz piesaistīt ārzemju studentus no visdažādākajiem Eiropas reģioniem, turklāt abām valstīm ir izdevies piesaistīt daudz studentu no Ķīnas, kas ir viens no diviem daudzsološiem studentu tirgiem pasaulē (otrs – Indija), tas ir tādēļ, kā Vācijā un Francijā ir ļoti labs AI cenu piedāvājums. Abās valstīs ir īstenotas stratēģijas studentu piesaistei: Vācijā – no Tuviem Austrumiem, Francijā – no Āzijas, bet tās nav tik veiksmīgi vērstās uz studentu piesaisti no Ķīnas un Indijas, jo Vācijas un Francijas relatīvi zemās cenas augstākajai izglītībai ir šķērslis ārvalstu studentu piesaistes no Ķīnas un Indijas stratēģijas izveidošanai un finansēšanai. Pozitīvi vērtējams arī ir tas, ka, cenšoties piesaistīt vairāk ārzemju studentu, atsevišķas Vācijas un Francijas mācību iestādes sākušas ievest angļu valodu mācību procesā. Bet, lielākoties, šīs abas valstis būs pievilcīgās ārzemju studentiem reģiona mērogā, jo tām ir konservatīva politika studentu piesaistē un mazticams, ka tās iekāros un ietekmēs jaunus tirgus (World Education Services 2007).

Runājot pār tādām valstīm, kā Japāna, Kanāda un Jaunzēlande – tie ir jauni tirgi un virzieni ārzemju studentiem, šo valstu daļa kopējā pasaules ārzemju studentu tirgū sastāda aptuveni 13% ar studentu kopskaitu ap 327 tūkst. Katru gadu katra no šīm valstīm piesaista no 75 tūkst. līdz 115 tūkst. ārzemju studentu – un tas nav maznozīmīgs skaitlis. Lielākoties arī šīs valstīs koncentrējas uz Āzijas tirgu. Piemēram, 2006. gadā Japānā no visiem ārzemju studentiem kopumā 63% sastādīja tieši studenti no Ķīnas. Bet tomēr šīs valstis darbojās savu ietekmīgāko kaimiņvalstu ēnā, jo, neskatoties uz to, ka Japānas, Kanādas un Jaunzēlandes valdības uzsver augstāko izglītību kā vērtīgo eksporta produktu, līdz šim netika izstrādāta darbības stratēģija, kā veiksmīgāk pārdot šo valstu priekšrocības, kas iekļauj sevī labi aprīkotas AI iestādes, drošu apkārtējo vidi un saprātīgas dzīvošanas izmaksas (World Education Services 2007).

## **AI globalizācijas tendences Latvijā**

2009./2010. akadēmiskais gads Latvijā iezīmējas ar būtisku AI sektorā studējošo skaita kritumu. Studējošo kopskaits ir samazinājies par 10,2%, bet studijas uzsākušo skaits par 26%, salīdzinoši ar

gadu iepriekš. 2009./2010. studiju gadā Latvijā bija 492 studenti uz 10000 iedzīvotājiem. Tas vairāk nav viens no augstākajiem rādītājiem Eiropā un pasaulē, kā tas ir bijis visus iepriekšējos gadus (LR Izglītības un Zinātnes ministrija 2009). Šī situācija ir krasā kontrastā augstākās izglītības ekspansijai, kas Latvijā notika iepriekšējo 10–15 gadu laikā. Krituma pamatā ir demogrāfiskā situācija valstī, taču līdz šim neatrisinātas problēmas augstākās izglītības sektorā Latvijā uz tā fona izgaismojas īpaši spilgti.

Demogrāfisko situāciju Latvijā raksturo ilgstoša depopulācija, strauja novecošanās un zema dzimstība. Jau šobrīd bērnu skaits un īpatsvars Latvijā ir viens no zemākajiem Eiropā, taču prognozes liecina, ka līdz 2015. gadam jauniešu (15–24 gadi) skaits Latvijā samazināsies par 30%, bet līdz 2020. gadam par 40%, salīdzinot ar situāciju 2011. gadā (UNSD Demographic Statistics 2007). Latvijai jau tuvākajā nākotnē tas nozīmē ne vien mazāku vietējo studentu skaitu, bet arī būtisku kritumu darbspējīgo iedzīvotāju skaitā un īpatsvarā.

Demogrāfiskās krīzes apstākļos konkurence starp augstākās izglītības iestādēm par studentu piesaistīšanu pieaug. 2009. gadā Latvijā darbojās 57 augstākās izglītības iestādes. Tas nozīmē, ka Latvijā pašlaik darbojas 26 augstākās izglītības iestādes uz 1 milj. iedzīvotāju. Salīdzinoši, šis skaitlis atbilst Igaunijas (29) un Dānijas (32) rādītājiem, taču ievērojami pārsniedz ASV (14), Lielbritāniju (15), Nīderlandi (10), Vāciju (8), kas pretēji Latvijai savās augstskolās uzņem arī daudzus ārvalstu studentus (LR Izglītības un Zinātnes ministrija 2010).

Risinājums – veicināt AI starptautisko konkurētspēju. Izglītību nedrīkst skatīt tikai kā izmaksu pozīciju valsts budžetā; tai ir būtiska loma tautsaimniecības izaugsmes un konkurētspējas veicināšanā. Ar izglītības palīdzību Latvijai jāspēj sagatavot augsti kvalificētus cilvēkresursus iekšējā darba tirgus vajadzībām. Panākot AI starptautisku konkurētspēju, Latvija spētu ne vien piesaistīt ārvalstu studentus studijām, bet, iespējams, paturēt tos arī darba tirgū, tā mazinot Latvijas demogrāfiskās problēmas.

Izaicinājumus izglītības sistēmai Latvijā rada ne vien zemā dzimstība un emigrācija, bet arī līdz šim vājās spējas piesaistīt ārvalstu studentus. Ārvalstu studentu un akademiķu piesaistīšana Latvijā pašreiz nav sistemātiskas valsts politikas rezultāts, bet gan atsevišķu augstskolu iniciatīva.

2009./2010. st. gadā Latvijas AI iestādēs mācījās 1760 ārzemju studenti, jeb 1,56% no kopējā studentu skaita (LR CSP 2010). (skat. 1. tabulu)

1. tabula

### Ārzemju studentu skaita dinamika Latvijas augstskolās 2000.–2010. gadā

St. gads	2001./ 2002. st. g.	2002./ 2003. st. g.	2003./ 2004. st. g.	2004./ 2005. st. g.	2005./ 2006. st. g.	2006./ 2007. st. g.	2007./ 2008. st. g.	2008./ 2009. st. g.	2009./ 2010. st. g.
Sadale									
Studentu kopskaits Latvijā	110 550	118 944	127 656	130 706	131 125	129 497	127 760	125 360	112 567
Ārzemju studentu skaits Latvijā	3 261	2 390	1 298	1 677	1 423	1 433	1 475	1 591	1 760
Ārzemju studentu īpatsvars%	2,95	2,01	1,02	1,28	1,09	1,11	1,15	1,27	1,56

**Avots:** LR Centrālā statistikas pārvalde (2010)

Diemžēl reālais ārvalstu studentu skaits Latvijā ir vēl zemāks. Pirmkārt, 852 jeb 50% no visiem ārvalstu studentiem oficiāli ir Krievijas, Lietuvas vai Ukrainas pilsoņi, un tas, visticamāk, nozīmē, ka šie jaunieši ir pastāvīgie Latvijas iedzīvotāji, kas arī vidējo izglītību ieguvuši te. Otrkārt, 400 jeb 23% no ārvalstu studentiem ir ERASMUS programmas apmaiņas studenti, kas neienes līdzekļus Latvijas izglītības sektorā. Tātad, reālais ārvalstu studentu skaits Latvijā nepārsniedz 500 jeb 0,45% no kopējā studentu skaita (LR Stratēģiskās analīzes komisija 2010).

Lai kompensētu kritumu vietējo jauniešu skaitā, Latvijai līdz 2020. gadam būtu jāimportē 20 tūkst. ārvalstu studentu (Cunskā 2010). Tas nozīmē, ka ārvalstu studentu īpatsvaram jāpieaug 12 reizes, salīdzinot ar 2009. gadu, sasniedzot 20% no kopējā studentu skaita. Izvirzītais valdības mērķis ir līdz 2015. gadam panākt 10% ārvalstu studentu īpatsvaru Latvijā (LR Izglītības un Zinātnes

ministrija 2010). Ņemot vērā līdzšinējo pasaules praksi, Latvijas mērķis šķiet ambiciozs. Vidējais ES ārvalstu studentu īpatsvars 2006. gadā bija 7,5%. Augstākais īpatsvars ir tādām valstīm kā Apvienotā Karaliste (18,3%), Austrija (15,6%), Francija (14,6%), Beļģija (14,3%), Vācija (12,8%), Zviedrija (12,8%), kur izglītība iegūstama plaši izplatītās valodās – angļiski, vāciski, franciski (Eurostat 2007).

Tādēļ, ņemot vērā iepriekšminēto, Latvijai pilnā mērā ir jāpievēršas AI internacionalizācijai un vidējo Eiropas radītāju sasniegšanai vismaz tuvāko 10 gadu laikā. Turpmāk, attīstoties globalizācijas procesiem un pasaules ekonomikas un biznesa mijiedarbībai starpvalstu līmenī, pasaules, tai skaitā arī Latvijas augstākās izglītības priekšā izvirzās jaunais mērķis: profesionālo kadru, kuri ir spējīgi aktīvi strādāt globālās tirgus apstākļos, sagatavošana.

### **Igaunijas un Latvijas AI internacionalizācijas koncepcijas**

Igaunijas augstākās izglītības koncepcija veidota tā, lai atbalstītu internacionālismu un veidotu jaunus instrumentus, lai integrētu kvalificētus speciālistus, piemēram, akadēmiskos spēkus. Igaunijas koncepcija atbalsta arī pasniedzēju un studentu mobilitāti, sadarbojoties ar citu valstu mācību iestādēm, un vienmērīgi palielinot ārzemju studentu skaitu Igaunijā augstākajās izglītības iestādēs.

Koncepcijā noteikti mērķi, kas ir jāsasniež (Estonian Ministry of Education and Research 2006):

- Tiks izstrādāta valsts programma, saskaņā ar kuru uz Igauniju tiks uzaicināti augstākās klases pasaules speciālisti savā nozarē (mācībspēki, top menedžeri), programma arī atbalstīs Igaunijas mācībspēku un studentu mobilitāti, jaunu mācību programmu īstenošanu, kuras tiks izstrādātas kopā ar ārzemju universitātēm maģistra un doktora studiju līmeņos – tas viss veicinās ārzemju studentu piesaisti Igaunijā.
- Līdz 2014. gadam 3% no pastāvīgā mācību personāla jābūt ārzemju pasniedzējiem.
- Visi doktorantūras studenti, 5% no maģistrantūras studentiem un 3% no 1. līmeņa studiju programmu studentiem saņems valsts stipendiju, lai vismaz vienu semestri studētu kādā ārvalstu universitātē.
- 10% no doktorantiem Igaunijas universitātēs jābūt studentiem no citām valstīm.
- Ārvalstu studentu skaits Igaunijā – 3000.
- Jāizstrādā doktorantūras studiju programmas angļu valodā, lai veicinātu mobilitāti un piesaistītu ārvalstu doktorantus uz Igauniju. Pēc zinātniskā grāda iegūšanas Igaunijas AI iestādēs, katram doktoram vismaz vienu semestri jāstažējas ārvalstīs.
- Lai atbalstītu ārzemju doktorantus Igaunijā, viņiem tiks piešķirtas visas tiesības kā valsts rezidenti attiecībā uz studiju un sociālo pabalstu saņemšanu.
- Esošie instrumenti tiks pielietoti arī attiecībā uz pēcdoktorantūras sistēmas izveidošanu, kura tiks atvērta arī ārzemniekiem.

Lai gan Latvijas augstākās izglītības politikā nav definēti tik skaidri mērķi, lai atbalstītu internacionālismu, studentu un pasniedzēju mobilitāti, informatīvajā ziņojumā „Par nepieciešamajām strukturālajām reformām augstākajā izglītībā un zinātnē Latvijas starptautiskās konkurētspējas paaugstināšanai”, kas tika izstrādāts Ekonomikas ministrijā 2009. gada decembrī, bija uzsvērts jautājums par Eiropas augstskolu internacionalizāciju, kas nozīmē intensīvu ārvalstu studentu un mācībspēku piesaisti, studiju iespēju radīšanu svešvalodās, kopīgu programmu un grādu veidošanu ar citu valstu augstskolām, tādējādi integrējot Eiropas valstu labāko pieredzi un vairojot Eiropas augstākās izglītības globālo konkurētspēju.

Par mērķiem, kuri jāsasniež līdz 2015. gadam AI internacionalizācijas jomā Latvijā, tika atzīti šādi (LR Izglītības un Zinātnes ministrija 2010):

- Augstākās izglītības kvalifikācijas studijām iebraukušo ārvalstu studentu īpatsvars sasniedz vairāk nekā 10% no visiem Latvijas augstākās izglītības institūciju studentiem.
- Atbalsts Latvijas akadēmiskā personāla starptautiskai izaugsmei.
- Ārvalstu akadēmiskā personāla plašāka piesaiste
- darbam AI iestādēs.
- Starptautiski konkurētspējīgas zinātnes universitātes vai universitāšu izveide Latvijā tuvāko 10 gadu laikā, ņemot vērā pieejamās finanses.

Likumprojekta izstrādātāji paredz normatīvā akta pozitīvo ietekmi uz makroekonomisko vidi ar mērķi panākt sagatavoto speciālistu atbilstību jaunajiem ekonomiskajiem apstākļiem visās tautsaimniecības jomās. Tomēr valodas stiprināšana un reizē arī zināšanu ierobežošana citās valodās, bremzē latviešu studentu konkurētspēju, jo mācības notiek latviešu valodā. Igaunijas piemērs parāda, ka valsts izglītības politika stingri regulē un virza gan savas valsts valodas politiku un vienlaikus saglabāšanu, gan, sagatavojot konkurētspējīgus speciālistus, integrēšanos starptautiskā darba tirgū. Šobrīd viss ir atkarīgs no studenta darbaspēka un zinātkāres – plašākas zināšanas citā valodā un specifisko terminu apgūšanu ārzemju valodās viņš var tikai pats.

### Bibliogrāfija

1. Cunska, Z. (2010) „Where is demography leading Latvian higher education?” [http://www.biceps.org/files/where\\_is\\_demography.pdf](http://www.biceps.org/files/where_is_demography.pdf) (2010.15.11.)
2. Estonian Ministry of Education and Research. (2006) „National Education Plans. Estonia Higher Education Strategy 2006–2015.” (<http://planipolis.iiep.unesco.org/upload/Estonia/Estonia-Higher-Education-Strategy-2006-2015.pdf>) (2010.18.11.)
3. Eurostat. „Student mobility.” (2007) [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ\\_thmob&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ_thmob&lang=en) (2010.05.11.)
4. LR Centrālā statistikas pārvalde. „Ārzemju studentu skaita dinamika Latvijas augstskolās 2000.–2010.” <http://www.csb.gov.lv/> (2010.18.11.)
5. LR Izglītības un Zinātnes ministrija. „Informatīvais ziņojums par nepieciešamajām strukturālajām reformām augstākajā izglītībā un zinātnē Latvijas starptautiskās konkurētspējas paaugstināšanai.” [http://izm.izm.gov.lv/upload\\_file/Normativie\\_akti/infozin\\_18122009.pdf](http://izm.izm.gov.lv/upload_file/Normativie_akti/infozin_18122009.pdf) (2010.20.11.)
6. LR Izglītības un Zinātnes ministrija. „Statistika par augstāko izglītību: 2009. gada pārskats.” [http://izm.izm.gov.lv/upload\\_file/Registri\\_statistika/04Stud-kopsk-2009.pdf](http://izm.izm.gov.lv/upload_file/Registri_statistika/04Stud-kopsk-2009.pdf) (2010.07.11.)
7. LR Stratēģiskās analīzes komisija. „Augstākā izglītība Latvijā: fakti, problēmas, iespējas.” <http://www.saki.lv/component/attachments/download/483> (2010.30.10.)
8. UNSD Demographic Statistics. „Population by age, sex and urban/rural residence.” <http://data.un.org/Data.aspx?d=POP&f=tableCode%3a22> (2007) (10.11.2010.)
9. Walker, P. „Guests and hosts — the global market in international higher education: Reflections on the Japan—UK axis in study abroad.” (2010.09.) <http://jri.sagepub.com/content/9/2/168> (2010.15.11.)
10. World Education Services. „International Students Mobility: Patterns and Trends. World Education Services.” <http://www.wes.org/educators/pdf/StudentMobility.pdf> (2010.25.11.)
11. Сагинова, О.В. (2008) „Проблемы и перспективы интернационализации высшего образования.” [http://www.marketologi.ru/lib/saginova/inter\\_vuz3.html](http://www.marketologi.ru/lib/saginova/inter_vuz3.html) (2010.08.11.)

### Резюме

Высшее образование играет существенную роль в развитии народного хозяйства и способствует повышению конкуренции. С помощью высшего образования в Латвии необходимо подготавливать высоко квалифицированные человеческие ресурсы для нужд внутреннего рынка. Добившись международной конкурентоспособности высшего образования, Латвия могла бы не только привлечь иностранных студентов для обучения, но и, возможно, удержать их на местном рынке рабочей силы, таким образом уменьшив существующие демографические проблемы: продолжительная депопуляция, стремительное состаривание населения и низкая рождаемость. Прогнозы свидетельствуют, что в сравнении с сегодняшней ситуацией до 2015 года численность молодёжи от 15 до 24 лет в Латвии уменьшится на 30%, а до 2020 года – на 40%. Чтобы компенсировать уменьшение количества молодёжи Латвии до 2020 года необходимо «импортировать» 20 тысяч иностранных студентов. Это означает, что удельный вес иностранных студентов в Латвии должен возрасти в 12 раз по сравнению с 2009 годом. Поставленная цель правительства Латвии до 2015 года увеличить удельный вес иностранных студентов до 10%. Это выгладит более чем амбициозно. Не смотря на то, что на данный момент в Латвии количество высших учебных заведений на 1 миллион населения является 27, латвийские ВУЗы не способны в полной мере привлечь иностранных студентов, не созданы общие предпосылки в государственной политике, экспорт высшего образования является инициативой отдельно каждого ВУЗа.



## REĢIONA KONKURĒTSPĒJAS IZPĒTES METODOLOĢIJA

Raksta mērķis – novērtēt reģionu konkurētspējas izpētes metodoloģijas. Lai sasniegtu pētījuma mērķi, tika izvirzīti šādi uzdevumi: noteikti konkurences saasināšanās cēloņi starp teritoriālajām sistēmām; noskaidrota pētniecisko metodoloģiju transformācija, kad pētnieku uzmanība ir pievērsta arvien lielākam nosacījumam, iemeslu un faktoru spektram, kas nosaka reģiona konkurētspēju; tika piedāvāta jauna paradigma – resursu pieeja, kas ļauj ne tikai noteikt, bet arī izmērīt reģiona konkurētspējas ekonomiskos un citus nosacījumus. Pētījuma problēma – neatbilstība starp teritoriālu sistēmu konkurētspējas analīzes sarežģītību un šajā nozarē izmantoto pētniecisko metodoloģiju nepilnībām un nepietiekamo rezultativitāti. Tāpēc tiek piedāvāts izmantot resursu pieeju, kas prasa starpdisciplināritātes pastiprināšanu analizējot un novērtējot reģionu konkurētspēju.

**Atslēgas vārdi:** metodoloģija, teritoriālās sistēmas, reģiona konkurētspēja, resursu-aktīvu-kapitāla pieeja.

Šajā rakstā jēdziens metodoloģija ir izmantots visplašākajā nozīmē. Piemēram, vienā no socioloģijas vārdnīcām (The Penguin Dictionary of Sociology) mēs varam atrast šādu jēdziena *metodoloģija* definīciju: „Šim jēdzienam ir vairākas nozīmes. Vienkāršākajā lietojumā to attiecina uz metodēm un procedūrām, ko izmanto individuālās vai vispārējās pētnieciskās aktivitātēs. Plašākā nozīmē tas apraksta pētījuma metodes, koncepcijas un analītiskās struktūras, sevišķi akadēmiskajās nozarēs un apakšnozarēs” (Dictionary of Sociology, 2006, p. 246–247). Autora skatījumā, reģionālajiem pētījumiem pagaidām visbūtiskāk atrast jaunas metodoloģijas, kas labāk atspoguļo mūsdienu sarežģītās situācijas ekonomikā un citās sabiedrības jomās, kuras arvien stiprāk ietekmē ekonomiku.

Ekonomiskās struktūrpārmaiņas XX gadsimta 90-jos gados (īpaši pirmajā pusē) radīja zaudējumus tāpēc, ka nacionālajās ekonomikās bija vāji attīstīti regulēšanas un pašregulācijas mehānismi. Šo zaudējumu loku paplašināja negaidītais ar globalizāciju saistītais rezultāts, jo pastiprinājās konkurence, kas arī var radīt zaudējumus.

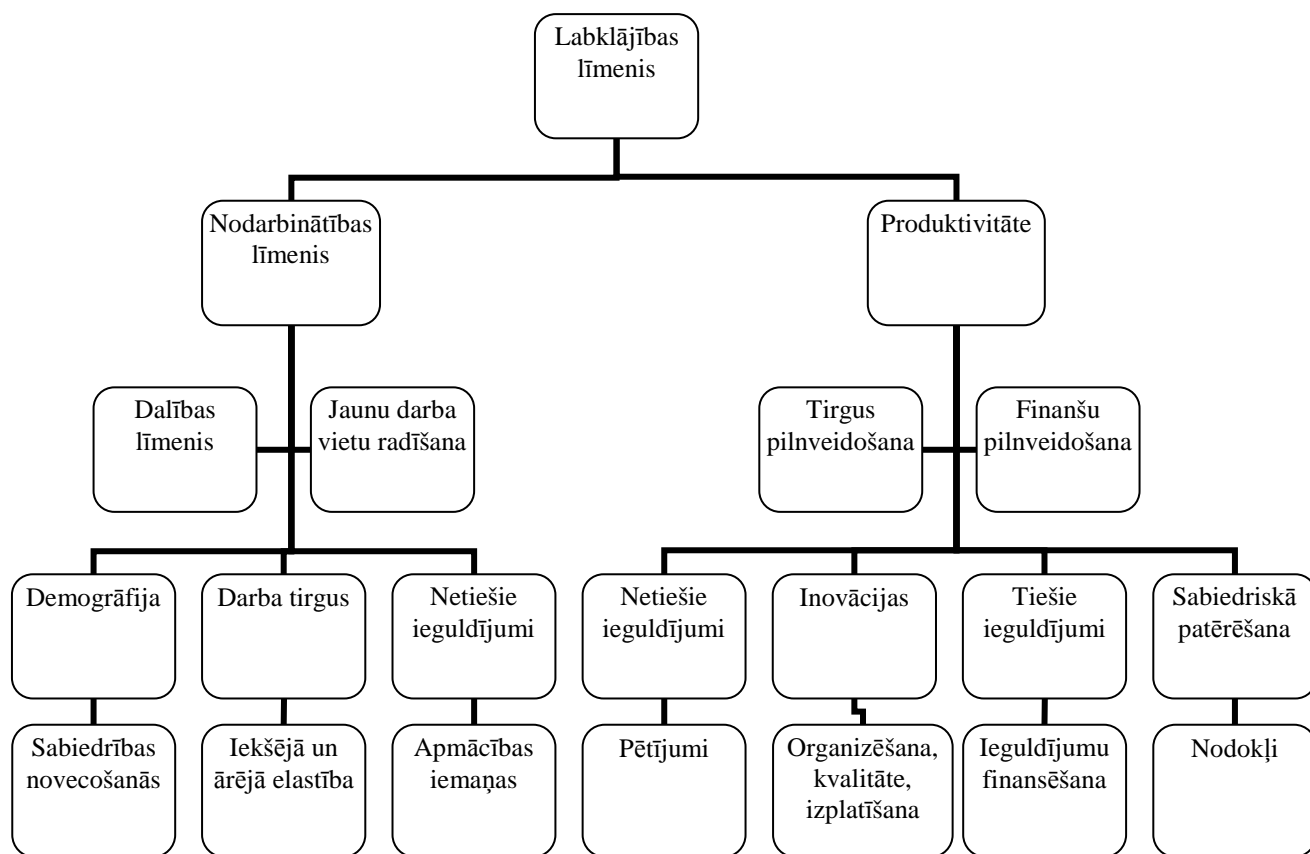
Pieaugošā konkurence ir tirdzniecības apmaiņas sfēras paplašināšanās rezultāts, kas ietver valstis, kuras agrāk palika ārpus starptautiskās darba dalīšanas robežām. Telpiskā apjoma apmaiņas palielināšanos radīja tehnoloģiju progress, kas kļuva pieejams mazāk attīstītām valstīm. Šīs valstis, kaut arī „neražo” jaunas tehnoloģijas, tomēr prot tās veiksmīgi izmantot.

Iepriekšējā ekonomiskajā paradigmā konkurence notika starp firmām. Pašlaik konkurences cīņā iekļaujas arī **teritoriālās sistēmas**: valstis, reģioni, pilsētas, rajoni. Tie konkurē par kapitālu, īpaši inovatīvo, kurš dod multiplikatīvus efektus un rada jaunas darba vietas. Tomēr ne visām darba vietām ir vienāda nozīme attiecīgajā teritoriālajā sistēmā: visvērtīgākās ir **augstas kvalitātes darba vietas**. Pakalpojumu un tirdzniecības sfēras attīstība, kas ir balstīta uz nacionālo un transnacionālo tīklu, veikalu jaunu objektu atvēršanu, rada zemu apmaksātas, mazkvalificētas darba vietas un šodien tiek uzskatīta par draudu vietējai ekonomikai.

Konkurences cīņas teorijā un praksē var izdalīt divas pieejas, viena ir ziemeļamerikāņu, otra – Eiropas pieeja. Maikls Porters, pirmās pieejas pārstāvis, apgalvo: „Vienīgā saprātīgā konkurētspējas koncepcija nacionālajā līmenī ir **ražotspēja**... Neviena valsts nevar būt konkurētspējīga it visā. Ideālā variantā konkrētas nācijas ierobežotie cilvēkresursi un citi resursi ir jāpārdala tādā veidā, lai varētu izmantot maksimālo ražīgumu. Atbilžu meklējumos [par konkurētspēju nacionālajā līmenī] uzmanība ir jākoncentrē nevis uz ekonomiku kopumā, bet uz noteiktām nozarēm un nozaru segmentiem” (Πoprep 2000). Tādā veidā M. Porters cīņā par konkurētspēju piedāvā dažādu **ekonomisko resursu** nepārtrauktus meklējumus un to rūpīgu uzskaiti, priekšroku dodot tādām nozarēm un segmentiem, kur šos resursus var drošāk un veiksmīgāk pārveidot kapitālā.

Eiropas pieeja konkurētspējas izpratnē ir labi redzama konkurētspējas piramīdā, ko piedāvā Eiropas Komisija (Eiropas Komisija 1997). Konkurētspējas piramīda (skat. 1. zīmējumu) ne tikai ir pakārtota cilvēku labklājībai, bet arī iekļauj nozīmīgus konkurētspējas sociālos mainīgos (demogrāfiskie, sociokultūras u.c.)

Protams, ne visas konkurētspējas sastāvdaļas piramidā ir ņemtas vērā. Piemēram, nacionālā (reģionālā) tirgus lielums, finanšu sistēmas kvalitāte, sociālās stratifikācijas specifika, iedzīvotāju mentalitātes īpatnības.



1. attēls **Konkurētspējas piramīda**

**Avots:** Eiropas Komisija, 1997.

Skaidrs, ka reģiona konkurētspējas teorijai jābūt cieši saistītai ar valsts regulēšanas reģionu ekonomiskās attīstības teorijām, kur jau sen ir izveidojušās stipras zinātniskās skolas. Taču to pārstāvjiem nav vienota uzskata pat par galvenajiem kritērijiem, piemēram, „reģionālā izaugsme”, „reģionālā politika”, „teritoriālais taisnīgums” u.c. G. Kamerons izdalīja trīs virzienus, kas atspoguļo reģionālās politikas dažādu izpratni: „neintervencionālisti”, kuri principā noliedza valsts ietekmi uz reģionālo izaugsmi, „adapteri”, kuri cīnījās par stihisku tirgus spēku iedarbības mazināšanu un nebūtisku teritoriju attīstības koriģēšanu, paātrinot dabiskos procesus, stimulējot darbaspēka migrāciju un investīcijas, kā arī „radikālie pārveidotāji”, kas atbalstīja intensīvu regulēšanu (New Directions in ... 1997).

Protams, ka reģiona konkurētspējas sastāvdaļas (faktori, resursi) ir daudzveidīgas, tās veido mainīgi ekonomiskie apstākļi, kuri spēj nodrošināt teritorijas konkurences pārsvaru. Pasaules Ekonomikas foruma ziņojumā valsts konkurētspēja ir definēta kā institūciju, politiku un faktoru tīkls, kas ietekmē produktivitātes līmeni valstī, savukārt produktivitātes līmenis ietekmē labklājības līmeni, ko konkrētas valsts tautsaimniecība var piedāvāt saviem iedzīvotājiem, un investīciju atdevi, kuru saņem kapitāla īpašnieki. Tādā veidā agrākā M. Portera pieeja šajā gadījumā ir papildināta ar Eiropas pieeju.

Kā Pasaules Ekonomikas foruma eksperti mēra konkurētspēju? Valstu konkurētspēja noteikta, izmantojot uzņēmumu vadītāju vērtējumu katrā valstī un oficiālos statistikas datus. Uzņēmumu vadītāju aptaujā katrā valstī tiek aicinātas piedalīties vismaz 200 dažāda lieluma, nozaru un vecuma uzņēmumu vadošās amatpersonas. Pamatojoties uz to, ka konkurētspēja ir sarežģīts jēdziens, tās novērtēšanai izveidotas 12 novērtējumu grupas, kuras raksturo šādas jomas: institūcijas, infrastruktūra, makroekonomika, veselības aprūpe un pamatizglītība, augstākā izglītība un apmācība,

preču tirgus efektivitāte, finanšu tirgus sarežģītība, tirgus lielums, uzņēmējdarbības sarežģītība, jaunievedumi. Pavisam izmantoti vairāk nekā 110 rādītāji.

Pasaules Ekonomikas foruma pasaules konkurētspējas 2009.–2010. gada reitingā (*Global Competitiveness Index*) 133 valstu vidū Igaunija ir 35. vieta, Lietuva – 53. vieta, Latvija – 68. vieta. Salīdzinājumā ar 2005. gadu Latvijas reitings nokrities par 25 pozīcijām (Igaunijas – par 15 pozīcijām, Lietuvas – par 9 pozīcijām).

1. tabula

### Latvijas, Lietuvas un Igaunijas reitingi periodā no 2005. gada līdz 2010. gadam

	2005	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010
Igaunija	20	26	27	32	35
Latvija	43	44	45	54	68
Lietuva	44	39	38	44	53

**Avots:** autora veidota tabula pēc *Globālās konkurētspējas ziņojuma datiem*.

Atkarībā no valsts attīstības stadijas, vienā novērtējumu grupā ietilpstošie faktori ir svarīgāki nekā citi. Piemēram, uzlabot konkurētspēju Namībijā nav tas pats, kas uzlabot konkurētspēju Somijā vai Dānijā. Tāpēc, nosakot Pasaules konkurētspējas indeksu, novērtējumi ir svērti atkarībā no valsts attīstības pakāpes pēc labklājības rādītāja (IKP uz vienu iedzīvotāju).

Tādā veidā, nosakot reģiona konkurētspēju, jāņem vērā tā sasniegtais ekonomiskās attīstības līmenis, kā arī tie resursi, kuri perspektīvā var veidot būtisku pievienoto vērtību. Tomēr resursu pārveidošana kapitālā pārsvarā ir atkarīga no izveidotās reģionālās (lokālās) vides, no tādu subjektu darbības un mijiedarbības kā teritoriālās pašvaldības, uzņēmumu īpašnieki un vadītāji, finanšu institūcijas, universitātes un daudzi citi.

Reģiona konkurētspēja ir rezultējoša kategorija, kura veidojas daudzu faktoru ietekmē, kas kopā veido sinerģētisku efektu, piemēram:

1. sociālo aģentu solidaritāte reģionālajā līmenī;
2. ekonomiskās struktūras daudzveidība;
3. resursu unikalitāte (deficīts), kas piemīt reģionam;
4. ģeopolitiskais stāvoklis;
5. iedzīvotāju kopējais intelektuālais potenciāls;
6. iedzīvotāju mentalitāte, īpaši – uzņēmīgums un spēja apgūt inovācijas;
7. urbanizācijas līmenis;
8. transporta pieejamība;
9. reģionālā menedžmenta kvalitāte;
10. apkārtējās vides kvalitāte.

Reģiona konkurētspēju ietekmē arī valsts makroekonomiskā politika, īpaši monetārā un fiskālā (nodokļu) politika, kā arī starptautiskā integrācija.

2002.–2003. gadā četru valstu pētnieki (Polija, Latvija, Lietuva, Baltkrievija) veiksmīgi realizēja projektu „**Reģiona konkurētspēja pārejas periodā uz tirgus ekonomiku. Starptautiskā salīdzinošā analīze**” (Kosiedowski, 2004)<sup>2</sup>. Pētījuma mērķis – izmantojot socioloģiskās un citas metodes, tehniku un procedūras, iegūt ticamu informāciju un teorētiskās zināšanas, lai izstrādātu rekomendācijas vadīšanas lēmumu sagatavošanai un pieņemšanai, kas ļauj mērķtiecīgāk veidot apstākļus, kas nodrošina reģiona konkurētspēju pastiprinātās globalizācijas apstākļos.

Pētījuma galvenie uzdevumi bija šādi:

1. noteikt finanšu ekspertu novērtējumu par ekonomisko politiku, ieskaitot reģionālās politikas atsevišķu virzienu (stratēģiju);
2. noteikt sociālo aģentu attieksmi (uzņēmēji, eksperti no vietējās varas pārstāvjiem, citas sociālās grupas) pret valsts ietekmi uz reģionu ekonomisko attīstību.

<sup>2</sup> Projekta vadīšanu realizēja Toruņas universitātes (Polija) profesors Wojcehs Kosiedovskis, projekta vadītājs Latvijā – Daugavpils Universitātes profesors Vladimirs Meņšikovs. Projektu finansēja Polijas Zinātnes ministrija (grants KBN nr. 5H02C022021).

3. noteikt sociālo aģentu attieksmi pret esošajām (iespējamajām) sadarbības iespējām reģiona konkurētspējas aspektā starp valsts un pašvaldības iestādēm.
4. noteikt konkurences priekšrocības un atsevišķu reģionu konkurētspējas pagrimuma (samazināšanās) avotus atsevišķu sociālo aģentu novērtējumos;
5. noteikt reģionu tautsaimniecības atsevišķu nozaru konkurētspējas perspektīvas sociālo aģentu novērtējumos;
6. noteikt veiksmīgas karjeras (individuālās konkurētspējas) faktoru struktūru pētāmajos reģionos;
7. noteikt ekonomisko subjektu vērienīgumu, lomu un solidaritātes formu izplatību (no vietējās līdz globālajai) firmu un teritoriju konkurences priekšrocību nodrošināšanā.

Visa projekta ietvaros statistikas analīze un socioloģisko aptauju rezultāti ļāva izdarīt šādus secinājumus:

1. visaugstākā konkurētspēja ir raksturīga tiem reģioniem, kuros atrodas lielas pilsētas;
2. reģiona konkurētspēja lielā mērā ir atkarīga no reģionālās ekonomikas struktūras daudzveidības;
3. reģiona konkurētspēju ietekmē tā ģeopolitiskais stāvoklis;
4. rietumu reģioniem ir lielāks konkurējošais spēks, nekā austrumu reģioniem;
5. reģiona konkurētspēja – tā ir vēsturiska kategorija, kas veidojas ilglaicīgā periodā. Liela nozīme ir vēsturiski noteiktajiem apstākļiem.

Protams, katrā no 4 valstīm, kuras tika iekļautas projektā, tika atzīmēta sava specifika. Latvijas valsts reģionālā politika tika raksturota kā „atturīgi-adaptīva”. Pilnībā atteikties no mēģinājumiem sasniegt minimāli nepieciešamo „teritoriālā taisnīguma” līmeni traucē ne tikai valdošās elites nepārejošā tieksme izmantot šajā darba laukā populistiskus lozungus („Nepieļausim Latgales izmiršanu!”), bet arī reālā sociālā sprādziena draudi.

Liela interese par reģionu konkurētspējas problēmām ir Latvijas ekonomistiem. Nozīmīga zinātniskā monogrāfija „**Latvijas ekonomikas un sabiedrības pārstrukturizācijas ietekme uz uzņēmējdarbības konkurētspēju un iedzīvotāju dzīves kvalitāti**” (R. Škapara un Ē. Šumilo redakcijā) tika sagatavota 2005. gadā Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātē LU pētniecības projekta Y2-2199912-070 ietvaros. Šis projekts bija paredzēts, lai attīstītu LU prioritāros zinātnes virzienus ekonomikā un vadības zinātnē, kā arī atbalstītu doktorantu un jauno zinātnieku darbu.

Monogrāfijas 1. nodaļā „Latvijas ekonomikas konkurētspējas problēmas” ir apkopotas konkurētspējas jēdziena definīcijas un biežāk izmantotie konkurētspēju raksturojošie rādītāji. Nodaļā ir analizēta Latvijas pozīcija starptautiskajos konkurētspējas reitingos un veikta šīs pozīcijas salīdzinošā analīze Baltijas un ES valstu vidū, eiro ieviešanas iespējamā ietekme uz Latvijas konkurētspēju, investīciju vides konkurētspēja un trimdas latviešu tiešo investīciju loma uzņēmējdarbības konkurētspējas veicināšanā.

Monogrāfijā liela uzmanība tika pievērsta Latvijas Bankas monetārajai politikai un monetārajai integrācijai. Monetārā integrācija var ietekmēt tautsaimniecības konkurētspēju vairākos veidos. Šaurākā nozīmē tā ietekmē tautsaimniecības konkurētspēju caur reālo efektīvo valūtas kursu dinamiku. Plašākā nozīmē ietekme var izpausties caur tirdzniecības integrāciju, ārvalstu tiešo investīciju plūsmu izmaiņām un finanšu integrācijas efektiem. Raugoties no reālā efektīvā kursa viedokļa, eiro ieviešana Latvijā mazinās tā svārstības, izzūdot nomināla valūtas kursa svārstībām pret eiro un ievērojot būtisko eiro īpatsvaru Latvijas ārējās tirdzniecības norēķinos. Tas mazinās nenoteiktību par ekonomikas attīstību nākotnē un visticamāk uzlabos Latvijas konkurētspēju tās plašākā traktējumā (Latvijas ekonomikas ... 2006).

Daugavpils Universitātes SZF Sociālo pētījumu institūts 2004. gada decembrī projekta „Pilsētas socioloģiskās problēmas” ietvaros mēģināja sniegt Daugavpils iedzīvotāju **mentalitātes** mūsdienu raksturojumu (Meņšikovs, 2006). Uzmanība pret reģiona iedzīvotāju dzīves kvalitātes uzlabošanu nozīmē arī viņu mentālo raksturojumu uzskaiti un izmantošanu. Diemžēl tas vēl reti īstenojas valsts reģionālajā politikā, tāpēc „cilvēciskais materiāls” pretojas, veidojot papildus ekonomiskos un sociālos zaudējumus, dzīves kvalitātes pasliktināšanos.

Tāpat kā tas bija Maksa Vēbera laikos, arī informācijas sabiedrības veidošanās apstākļos ir aktuāls jautājums par nepieciešamo līdzsvaru mentalitātē starp solidaritāti un individuālismu, starp tieksmēm uz tradīcijām un inovācijām. Kā pareizi atzīmēja profesors E. Karnītis: „Lai ideju novestu

līdz pilnīgai īstenošanai (investīcijas, tehnoloģijas, ražošana utt.), protams, ir pilnīgi nepieciešams paša kolektīva darbs. Taču **dinamiskajā 21. gadsimtā palielinās ekonomisko un politisko individualitāšu loma**, nepieredzēti nozīmīga kļūst individuālā subjektīvā spēja darboties un pieņemt lēmumus ātri un daudzos gadījumos – individuāli, spēja saredzēt racionālo situāciju ilgtermiņā aiz īstermiņa iracionālajiem ātrajiem panākumiem vai grūtībām. Individualitāte kļūst par līderi, kas parāda stratēģisko attīstības virzienu, parāda sabiedrībai (kolektīvam), ka tā spēj vairāk nekā pati iedomājas.” (Karnītis, 2004)

Mentalitāte ir pasaules apzināšanās, galvenokārt, izmantojot tēlus, kuri ir saistīti ar emocionālajām un vērtīborientācijām, ar tradīcijām, garstāvokli un jūtām. Nav īsti pareizi mentalitāti pielīdzināt sabiedriskās apziņas formām, ideoloģijai, tīri psiholoģiskai parādībai. Tā pārsvarā ir sociāla parādība.

Mūsu respondenti atzīmēja 5 galvenos raksturojumus (no 20 indikatoriem): „strādīgums”, „atbildība, uzticība solījumiem, pieņemtajam lēmumam” un „precizitāte” (pieder pie racionālās–darbojošās grupas); „cilvēku attiecību siltums un sirsnīgums, godīgums un līdzjūtība”, kā arī „jaunāko cieņa pret vecākajiem un vecāko rūpes par jaunākajiem” (pieder pie patriarhāli tradicionālās, kolektīvisma grupas).

Tipiskam daugavpīletim pašvērtējuma portretā dominē sociālie un garīgie raksturojumi, pirmām kārtām, „tolerance” un „viesmīlība”, bet liberāli personiskie, centriskie un racionālie esošie raksturojumi nav tik izteikti, kas nav ļoti labi, ja ņem vērā tirgus ekonomikas prasības.

Nav nejauši, ka veiksmīgas karjeras sasniegšanas faktoru vidū diezgan zemu ir novērtēti tādi faktori kā „gatavība darīt daudz ko savādāk”, „gatavība riskēt”, un „rietumu biznesa pieredzes pārziņāšana”, savukārt, ļoti augstu ir novērtēti – „laba izglītība” (labi sader ar sociāli garīgajām vērtībām), „personīgie sakari” (labi sader ar patriarhāli tradicionālajām vērtībām).

Ļoti liela nozīme sakarā ar reģionālo rīcībspēju un attīstību ir projektam „Latvija. Pārskats par tautas attīstību”. Piemērām, Pārskatā „**Rīcībspēja reģionos**” (galvenā redaktore prof. Aija Zobena) ir meklētas atbildes uz vairākiem būtiskiem jautājumiem: „Vai cilvēkiem Latvijas reģionos ir līdzvērtīgas dzīves darbības iespējas? Vai reģionālās attīstības politika, izglītības sistēma un informācijas resursi reģionos pietiekami efektīvi kompensē sociāli ekonomisko atšķirību radīto dzīves darbības iespēju nevienlīdzību? Cik daudz var paveikt paši cilvēki, izmantojot kopienas resursus, veidojot partnerības savu ieceru īstenošanai?” (Zobena, 2005).

Pārskatā rīcībspējas paplašināšanās tika izmantota kā viens no tautas attīstības indikatoriem. Rīcībspēju raksturo indivīda brīvība izvēlēties dažādas darbības iespējas, tā izpaužas visās dzīves jomās – ekonomikā, politikā, kultūrā. Ekonomiskā rīcībspēja īstenojas cilvēku ekonomiskajās aktivitātēs – uzņēmējdarbībā, prasmē atrast savu vietu darba tirgū kā pašnodarbinātajam vai algota darba veicējam. Politiskā aktivitāte realizējas indivīda darbībā sabiedrības pašpārvaldē un organizācijā. Īpaši spilgti tā realizējas pašvaldību un nevalstisko organizāciju darbībā. Jēdziens „kultūras aktivitāte” Pārskatā tika lietots, lai apzīmētu gan kultūras vērtību apgūšanu brīvajā laikā, gan māksliniecisko jaunradi kā amatieru, tā arī profesionālā līmenī.

2009. gada februārī Latvijas Universitātes Sociālo un politisko pētījumu institūts (LU SPPI) sadarbībā ar Daugavpils Universitāti, Latvijas Lauksaimniecības universitāti, Liepājas Universitāti un Vidzemes Augstskolu uzsāka īstenot projektu „**Augstskolu pētnieciskais potenciāls – reģionālās attīstības veicināšanai**” (2009–2011) ar mērķi stiprināt saiknes starp reģionu augstskolām un citām reģiona attīstībā iesaistītajām pusēm (Ohotina... 2010). Projekta realizēšanas galvenā pētnieciskā komponente ir rīcībpētījums (*action research*), kas sevī ietver gan izpēti, gan iesaistīšanos pētāmā objekta – zināšanu izkārtojuma/tīkla – darbībā ar mērķi spēcīnāt zināšanu un prakses kompleksu katrā no Latvijas reģioniem, pētot un veicinot konkrētus tīklojumus un sadarbību starp zināšanu institūcijām un praktiķiem.

Rīcībpētījuma vadības komanda – zinātniskais vadītājs profesors Tālis Tisenkopfs (LU SSPI), iesaistoties arī pētniecēm Baibai Belai-Krūmiņai un Ilonai Kundai, izstrādāja rīcībpētījuma konceptuālo ietvaru un metodoloģiju, kurā piedāvā 4 darba hipotēzes tālākai pārbaudei:

- pastāv neatbilstība starp augstskolu piedāvājumu un pieprasījumu no lietotāju puses;

- attīstāmo ekspertīzes jomu izvēle ir intuitīva, politiska, vai atsevišķu interešu vadīta – tā tikai daļēji ir saistīta ar reģiona vajadzībām;
- trūkst organizatorisku risinājumu un stimulu efektīvākai zināšanu pārnesēi;
- starpdisciplinārās sadarbības un interaktīvās/kolektīvās mācīšanās prasmes ir vājas, un tas bremzē zināšanu pārnesi.

Jēdzieni, kurus tradicionāli uzskata par ekonomiskiem, 20. gadsimta beigās – 21. gadsimta sākumā tiek plaši izmantoti sociologu vidū (nauda, tirgus, kapitāls, investīcijas, peļņa un citi). Bez jēdziena kapitāls nav iedomājama franču sociologa Pjēra Burdjē (1930–2002) teorija. Pētot sociālo realitāti, P. Burdjē piedāvāja vienlaicīgi izmantot divas principiālas pieejas. Pirmā pieeja ir strukturālisms, kuru autors realizē kā sociālās realitātes divkāršas strukturēšanas principu:

- a) sociālajā sistēmā eksistē objektīvas struktūras, kuras nav atkarīgas no cilvēku apziņas un gribas, un tās spēj stimulēt dažādas cilvēku darbības un sociālās ievirzes;
- b) struktūras tiek veidotas no aģentu sociālajām praksēm.

Otrā pieeja ir konstruktīvisms; tās pamatā ir atziņa, ka cilvēku darbību nosaka dzīves pieredze, socializācijas process un iegūtās spējas rīkoties dažādi, kas kopumā ir savdabīga sociālās darbības matricas, un tas viss veido sociālo aģentu kā patiesu objektu konstruēšanas praktisku operatoru (Бурдье 1994, c. 28).

P. Burdjē uzskata, ka minētās metodoloģiskās pieejas ļauj noteikt cēloņsakarības starp sociālajām parādībām apstākļos, kad sociālās reālijas telpā un laikā ir sadalītas nevienmērīgi. Tādējādi arī sociālās attiecības sadalās nevienmērīgi. Konkrētā vietā un noteiktā laikā tās var būt diezgan intensīvas, vai arī nebūt intensīvas. Tieši tāpat aģenti nevienmērīgi veido sociālās attiecības. Visbeidzot, cilvēku piekļuve kapitālam ir nevienmērīga, kas arī ietekmē viņu sociālo darbību būtību.

2008. gadā Daugavpils Universitātes Sociālo pētījumu institūta sociologi realizēja projektu “Izglītības paradigmas: socioloģiskā pieeja”, kurā plaši tika izmantota projekta īstenošanas gaitā izstrādātā kopkapitāla teorija, aprakstot izglītības sistēmas situāciju un praktisku lēmumu izstrādāšanu izglītības kvalitātes paaugstināšanai.

Socioloģiskajā pētījumā tika veikts kopkapitāla un tā astoņu veidu mērījums, izmantojot respondentu pašvērtējumus. Katru sava resursa veidu respondents vērtē, izmantojot trīs indikatorus:

***Ekonomiskie:***

Zeme vai cits nekustamais īpašums  
Bankas ieguldījums  
Savs business

***Administratīvie:***

Vadošais amats  
Darbs pagasta padomē  
Spējas vadīt

***Kultūras:***

Audzinātība  
Plašs redzesloks  
Augsts intelekts

***Politiskie:***

Līderība sabiedriskajā organizācijā, partijā  
Latvijas pilsonība  
Deputāta, politiķa statuss

***Cilvēciskie:***

Augstākā izglītība  
Profesija  
Darba stāžs

***Simboliskie:***

Labā reputācija mācību, darba vietā  
Popularitāte pagastā un aiz tā robežām  
Spējas piedāvāt jauno un aizraut ar to citus

***Sociālie:***

Sakari ar nozīmīgiem cilvēkiem  
Dalība sabiedriskā organizācijā, partijā  
Daudz draugu

***Fiziskie:***

Labā veselība  
Spēja tikt galā ar stresu un psiholoģiskām slodzēm  
Skaistums, ārējā pievilcība

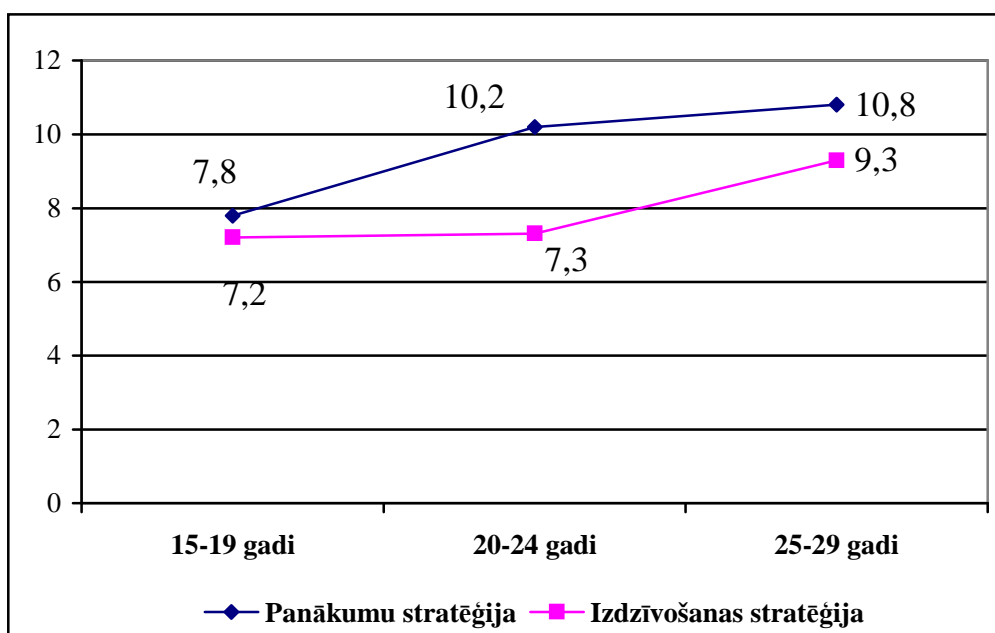
Par kapitālu tiek uzskatīti tikai tie resursi, kas dod labumu. Tāpēc katrs respondents precizēja, kādus labumus viņš gūst no saviem resursiem. Protams, situācija ir daudz sarežģītāka, jo diez vai respondenti precīzi atspoguļoja savus resursus, kā arī ar tiem saistītos labumus. Taču mums nav cita varianta, kā zinātnisku apsvērumu dēļ norobežoties no sarežģītās realitātes, mākslīgi vienkāršojot situāciju.

Kapitāla apjoma mērīšanai tika izveidots kopējais indekss, pamatojoties uz atbildēm uz anketas (kurā ir atspoguļoti visi kapitāla veidi) jautājumiem. Kapitāla konvertēšanas līmenis tiek mērīts, pētot to savstarpējo korelāciju (jo augstāka korelācija starp dažādiem kapitālu veidiem, jo lielāks ir konvertēšanas līmenis). Korelācijas analīze dod iespēju izmērīt konvertēšanas pakāpi, taču konvertēšanas virzību nosaka faktoranalīze.

Jaunatnes sadalījums pēc dzīves stratēģijām jau bija noteikts DU SZF realizētajā zinātniski pētnieciskajā projektā “Jaunatne ceļā no izglītības uz darba tirgu” (projekta zinātniskais vadītājs V. Meņšikovs), kas tika veikts 1999. gadā un 2002. gadā Daugavpils rajona Demenes un Naujenes pagastos. Tika noskaidrots, ka jauniešiem nav kopējās stratēģijas, un empīriski tika noteikti divi galvenie uzvedības tipi:

- 1) iniciatīvie – uzvedības pamatā ir panākumu stratēģija,
- 2) taisnīgie – uzvedības pamatā ir izdzīvošanas stratēģija.

Teorētiskais pētījuma pamatojums un piedāvātie kapitāla operacionālie parametri socioloģiskajā mērījumā ļāva noskaidrot: kā dažādi kapitāla veidi ietekmē jaunatnes dzīves stratēģijas; ko neņem vērā izglītības sistēma, organizējot izglītības un audzināšanas darbu, atbilstoši zināšanu sabiedrības prasībām; kāda izglītības paradigma atbilst 21. gadsimta izaicinājumiem.



2. attēls **Kopējais kapitāls jaunatnes vecuma grupās saistībā ar dzīves stratēģiju, 2008. gada jūnijs, n=326 cilvēki, balles**

**Avots:** autora veidots attēls pēc socioloģiskā pētījuma “Izglītības paradigmas: socioloģiskā pieeja” (2008. gads) analīzes rezultātiem.

Kopumā empīriskie dati apstiprināja izvirzīto hipotēzi: personas resursu un kapitāla apjoms ir atkarīgs no izglītības līmeņa, ienākuma līmeņa, kā arī no dzīves stratēģijas. Kopkapitāla palielināšanās ir novērota jauniešiem – panākumu stratēģijas piekritējiem visās trijās vecumgrupās (sk. 2. attēlu).

Kopkapitāla struktūrā visās respondentu vecumgrupās dominē 3 kapitāla veidi no 8: kultūras, fiziskais un cilvēkkapitāls. Visās respondentu grupās mazāk izpaužas politiskais kapitāls (izņēmums – Latvijas pilsonība) un administratīvais kapitāls.

Empīriski noteikta relatīvi cieša saikne (konvertācija) starp personības fizisko un kultūras kapitālu, kā arī kultūras kapitāla saikne ar cilvēkkapitālu. Personības ekonomiskais kapitāls stiprāk korelējas ar administratīvo un sociālo kapitālu, starp kuriem ir atklāta visciešākā korelācija (konvertācija) no visiem savstarpējo sakarību mērījumiem. Cilvēkkapitāla konvertācija ekonomiskajā

pārsvārā notiek nevis tieši, bet pastarpināti: vispirms notiek konvertācija sociālajā un administratīvajā kapitālā.

Tādējādi sociālā un administratīvā kapitāla neesamība jaunajam cilvēkam un viņa ģimenei (pat ar augstu kultūras un cilvēkkapitāla līmeni) reāli kļūst par materiālās (ekonomiskās) labklājības barjeru, taču, ja ir izveidojusies panākumu stratēģija, tad tas kopumā veicina migrāciju. Tāpēc jākonstatē, ka 25–29 gadīgo jauniešu grupā orientācijas uz panākumu stratēģiju samazinājumu nosaka ne tikai stratēģijas maiņa tās realizācijas grūtību dēļ (īpaši sociālā un administratīvā cilvēkkapitāla nepietiekošā apjoma dēļ), bet arī panākumu stratēģijas realizācija citās teritorijās (citās pilsētās, citās valstīs).

Paši respondenti ekonomisko veiksmi nesaista ar kultūras, fizisko, sociālo un simbolisko kapitālu, lai gan respondenti saskata ekonomiskā, administratīvā un cilvēkkapitāla pozitīvo ietekmi uz naudas ienākumiem.

Jaunatne ar lielu kopkapitāla apjomu ievērojami biežāk paziņo par lielāku veiksmes izjūtu, ilgāku izglītību un orientāciju uz panākumu stratēģiju. Tiesa gan, 25–29 gadīgajai jaunatnei kopkapitāla apjoms stiprāk nekā citās vecumgrupās korelējas ar ģimenes ienākumu, bet izglītības ilgums ietekmē kopkapitālu pastarpināti, kopā ar veiksmes izjūtu, apmierinātību ar veselības stāvokli, izglītību, dzīvi kopumā.

Autoraprāt, kapitāla teorijas pieeja varbūt veiksmīgi izmantota gan reģionu, gan citu lokālo teritoriju konkurētspējas un ilgtspējīgās attīstības pētīšanai. Par tālākās resursu-aktīvu-kapitāla pieejas pielietošanas visaktuālāko nepieciešamību autors uzskata gan ekonomistu, gan sociologu, gan politologu, gan sociālo psihologu iespēju apvienošanu, jo vienmēr reģionā rīcībā esošajiem resursiem, kas ir sinerģijas rezultāts un kurus autors šajā gadījumā dēvē par „ārējiem resursiem” blakus atrodas reģionālo aģentu – vietējās pašvaldības, uzņēmumu, universitātes, mājsaimniecības, cilvēka utt. – „iekšējie resursi” jeb spēja tos efektīvi izmantot, kā arī resursu izmantošanas tehnoloģijas, kas var būt gan objektīvi, gan subjektīvi maz pieejamas reģionālo resursu potenciālajiem izmantotājiem. Lai noskaidrotu, kur tieši šajā ķēdē ir vislielākās problēmas un meklētu adekvātus sistēmiskus risinājumus, kas ņemtu vērā gan reģiona rīcībā esošos resursus, gan reģiona aģentu spējas tos izmantot, gan arī eksistējošās resursu tehniskās, sociālās, juridiskās u.c. tehnoloģijas, ir vajadzīgi starpdisciplināri pētījumi.

Globalizācijas un reģionalizācijas saskaņošana ir sarežģīta, un to pamatoti atklāj Niklass Lūmans savā visaptverošajā socioloģiskajā pētījumā par sabiedrību kā sistēmu (Luhman, 1997). Mūsdienu sabiedrība tiek raksturota, par primāro izvirzot funkcionāli orientēto diferenciācijas formu (ekonomikā, politikā, izglītībā u.c.), lai gan vienlaicīgi ir vērojama ļoti nevienmērīga attīstība pasaules sabiedrībā kopumā. „*Globālie un reģionālie optimumi ir stipri atšķirīgi*, – raksta N. Lūmans. – *To nosaka fakts, ka pasaules saimniecība pati sevi regulē nevis ar mērķiem, normām vai direktīvām, kuru ievērošanu reģionos varētu pārbaudīt un vajadzības gadījumā – arī regulēt, bet gan ar to, ka pasaules saimniecības centri (pirmkārt, protams, starptatiskie finanšu tirgi) ražo fluktuācijas, kuru rezultātā reģionos izplūst struktūras un rodas pašorganizēšanās nepieciešamība. Saimniecības sistēmā tā var veidoties gan uzņēmumos, gan arī investīciju fondos, kuri vēlāk atkal varēs ietekmēt reģionālās ražošanas un darba iespējas... Telpas robežām nav nozīmes tajās funkcionālajās sistēmās, kuru pamatā ir universālisms un specifiskācija.*”

Tomēr jebkuras valsts, jebkura reģiona iedzīvotājiem nav vienaldzīgas telpiskās robežas. Tiem ir jāzina daudzveidīgo resursu koncentrēšanās savā valstī un savā reģionā, jāveicina to pieprasījums reģionālajā, nacionālajā un globālajā līmenī, jāprot pārveidot deficīta aktīvi kapitālā, lai paaugstinātu dzīves kvalitāti.

### Izmantotā literatūra

1. Eiropas Komisija (1997). Eiropas rūpniecības konkurētspēja.
2. Karnītis, E. (2004). Informācijas sabiedrība – Latvijas iespējas un uzdrošināšanās. Rīga, „Pētergailis”: 25
3. Kosiedowski W. (red.) (2004). Mezdynarodowe uwarunkowania konkurencyjnosci regionu. Wloclawek: Uniwersytet Mikolaja Kopernika w Toruniu.



4. Luhman, Niklas. (1997). Die Gesellschaft der Gesellschaft. (1.4. Differenzierung). Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main
5. Meņšikovs, V. (2006). Dzīves kvalitāte Daugavpilī un pilsētas attīstības stratēģija. – Reģionālais ziņojums, Nr. 2 Daugavpils, DU izdevniecība „Saule”: 37–46
6. New Directions in Federal Economic Development Programs – Explorations in Economic Research, 1997 vol 4, N. 3 h. 345–469
7. Ohotina, A., Romaņuka, L., Reinholde, I. (2010). Augstskolu intelektuālais potenciāls reģionu attīstībai”. Sociālo zinātņu vēstnesis, Nr. 2. 153.–177. lpp.
8. Reģiona konkurētspēja, 1. daļa (2002). Daugavpils: DU izdevniecība „Saule”
9. Škapars R., Šumilo Ē. (red.) (2006). Latvijas ekonomikas un sabiedrības pārstrukturizācijas ietekme uz uzņēmējdarbības konkurētspēju un iedzīvotāju dzīves kvalitāti. Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2006. 340 lpp.
10. The Global Competitiveness Report 2005–2006. (2006). Geneva: World Economic Forum
11. The Global Competitiveness Report 2010–2011. (2010). Geneva: World Economic Forum
12. The Penguin dictionary of sociology (2006). London; New York: Penguin Books
13. Zobena A. (2005). Latvija. Pārskats par tautas attīstību 2004/2005: Rīcībspēja reģionos. Rīga: ANO Attīstību programma, LU Sociālo un politisko pētījumu institūts
14. Бурдые П. (1994). *Начала*. Москва: Sociologos.
15. Портер М. (2000). Конкуренция. М.: Издательский дом „Вильямс”: 168–169

## **Methodology of Research on Regional Competitiveness**

### **Summary**

The aim of the article is to evaluate the methodologies of research on region competitiveness. To achieve the aim the following tasks have been set: to clarify the reasons for the growth of competitiveness among the territorial systems; to define the transformation of the research methodologies, when the attention of the researcher is focused on a greater number of conditions, reasons and factors that determine the regional competitiveness; to propose a new paradigm – a resource approach that allows both for determining and estimating the economical and other conditions for regional competitiveness. The research problem is the discrepancy between the complication of the analysis considering the competitiveness of territorial systems and the simplified and not sufficiently effective research methodology used in this sphere. Therefore, it is recommended to use a resource approach that demands the strengthening of interdisciplinary in the analysis and evaluation of regional competitiveness.

## DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURISM POTENTIALS IN AZERBAIJAN

This article is dedicated to the opportunities of development of regional tourism in Azerbaijan. The main idea of the paper is to show the real potential of Azerbaijan regions in sphere of tourism. Objects of the research are Ganja-Qazakh, Mountainous Shirvan, and Lankaran-Astara Economic Regions. Ganga is a potential region for development of health tourism, Shamakhi has a great opportunity for winter tourism, Lankaran-Astara Economic Region is excellent sample for development of village and hunting tourism. In conclusion the author evaluates economical profitability of the development of tourism in the above mentioned regions.

Recreation and tourism during the last decades have been changed into one of the most profitable and developed industries of the world's economics. It is one of the wealth sources both for developed and developing countries of the world. Azerbaijan is not an exception and tourism develops very rapidly in the country.

Table1

**International tourist flows to Azerbaijan in 2005–2009**, thousands of person

Type of tourism	Year				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Total</b>	<b>1282.1</b>	<b>1262.0</b>	<b>1332.7</b>	<b>1898.9</b>	<b>1830.4</b>
Leisure, recreation	404.5	398.2	427.3	608.8	587.2
Business tourism	261.8	257.7	276.6	394.1	380
Treatment tourism	7.6	7.5	8.0	11.5	11.1
Religion tourism	4.2	4.1	4.4	6.3	6.0
Other	604.0	594.5	616.4	878.2	846.1

Regardless of above-mentioned, currently Azerbaijan experiences several difficulties in tourism industry. It is mainly connected with shortage of resources and insufficient use of opportunities, which can be offered by different regions of the country.

New trends in socio-economic development of the country demand responsible approach to the regional tourism opportunities. By its turn, it is necessary to evaluate tourism potential for each region. Differences among regions of Azerbaijan in economics, geography, socio-demography and other indicators demand versatile tourism policy according to the peculiarities of each region.

From the end of the 1990s the Azerbaijan government has approved several laws connected with the efficient use of tourism resources of the country (1). The main part of these particular laws defined principles of the government policy, legal standards of tourism market, as well as regulation of tourism relations in the Republic of Azerbaijan (“Consolidation of State Program for the Tourism Development in the Republic of Azerbaijan in 2002–2005” (1), “Approximate location of tourism and recreation zones” (3), “Law on Tourism” (4), “State Program of Tourism Development in the Republic of Azerbaijan in 2010–2014” (5)). The above-mentioned laws determine the framework of effective use of tourism resources providing the socio-economic development of the country (2).

The subjects of the research as it was already mentioned previously are economic regions of Ganja-Gazakh, Mountainous Shirvan and Lankaran-Astara. The economic region of Ganja-Gazakh is a place for prospective development of health and recreation tourism; it is located in the Central-Western part of Azerbaijan. In this area one of the most unique health centers of the world – Naftalan – is located. Naftalan – the city of republic subordination is located 360 km from Baku and 48 km to the southeast from the second biggest city of the country – Ganja. It stands at the foothills of the north-eastern slope of the Lesser Caucasus Mountains, by the river Naftalan. The city gathers medical oil – naphthalene (at the bank of he river Naftalan there are situated several boreholes, which gathers

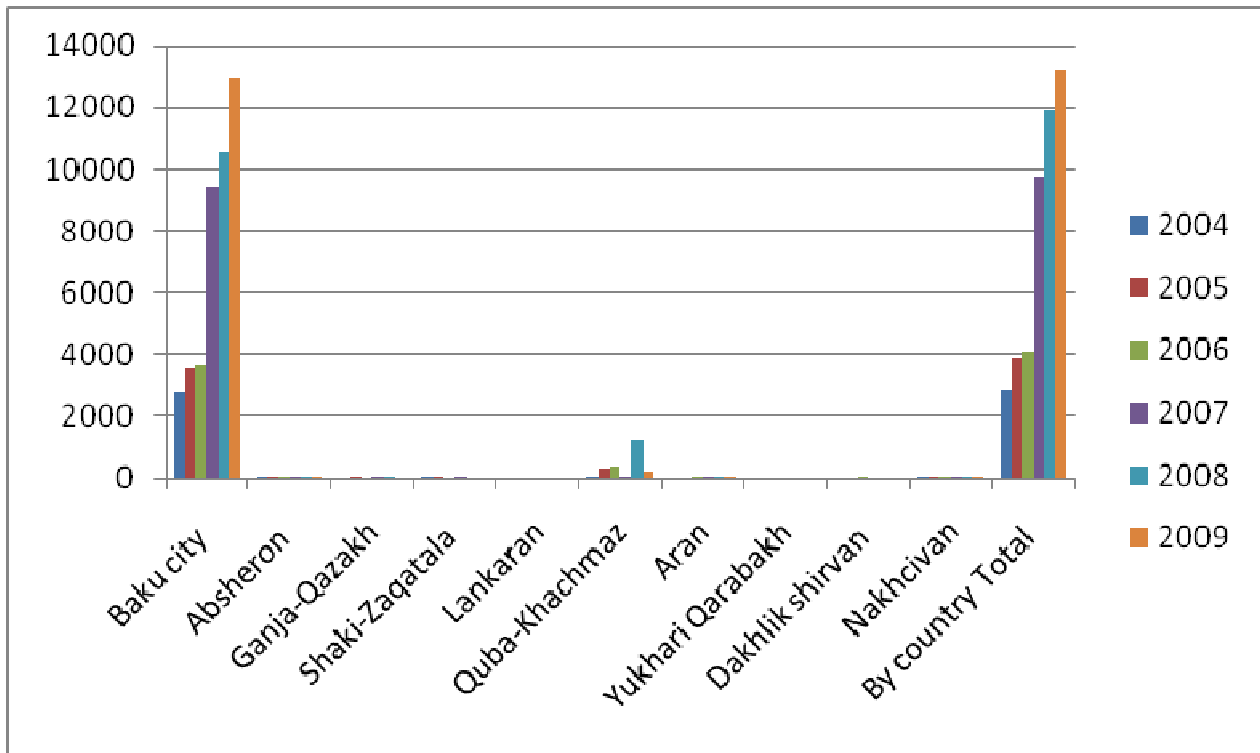
naphthalene medical oil) that can be used for the treatment of musculoskeletal system, skin, reproductive organs, as well as peripheral nervous system. During the Soviet times the area of Naftalan acquired legal status of a town, and spa-resort became a real town. After the collapse of the USSR, during the period of deep political and economic crisis, Naftalan lost its former popularity. The Karabakh war caused a great damage to it, placing refugees on the territory of spa-resort therefore lessening the amount of visitors of foreign countries. Spa-resort regained its second breath at the end of the 1990s, when significant financial resources for reconstruction of resort town were allocated at the governmental level. At the beginning of the new century the president Ilham Aliyev passed State Program on socio-economic development of Azerbaijan's regions, and in the context of particular program Naftalan became the object of special attention as a health centre of international importance. During the implementation of the State Program the reconstruction works in the territory of spa-resort a total area of 3000 square meters were carried out.

Currently the government of Azerbaijan and partly the Naftalan city council do everything in order to regain former popularity of the town – spa resort. As a part of the State Program for recovery of Naftalan 4 major working spa-resorts of European level are built, and three more are at the construction process.

The next studied region is Mountainous Shirvan economic region, which consists of the administrative areas of Aghsu, Ismailli, Gobustan, Shamakhi; the area of the region is 6.06 square kilometers, which is 7% of the total area of the country. Shamakhi is located at the mountain chain of the Greater Caucasus (135 km from Baku) 800 meters above sea level. The outskirts of Shemakhi can be proud of wonderful meadows and forests, snowy mountains suitable for skiing and mountain climbing. There is also a Pirgulu National park and Astrophysical Observatory named by N. Tusi. Pirgulu, which is located near the Shemakha, is famous for its snow. This is one of the most preferred places in the sunny Azerbaijan, where people can enjoy an active winter recreation. The Pirgulu National park is located close to the ski slopes and is famous for its relic flora: hornbeam, oak, and beech forests; a few groves of yew berries, which are home for deer, wild boars, roe deer, and tours. Pirgulu is located 1450 meters above sea level. This is an excellent place for winter tourism with the great potential in the future.

The third economic region – Lankaran-Astara – is a great example for the development of agriculture and hunting. The territory of Lankaran-Astara region, located in the southeast part of Azerbaijan, lies from the Talysh Mountains to the Caspian Sea. This subtropical and extremely picturesque region is famous for its long-livers, unique nature, ancient traditions and original culture. Masalli region is famous for its unique flora – people here grow such valuable species as ironwood, beech, hornbeam, and alder. Here lays the famous Gyzylagac National Park, as well as hunting village Girmizi, where it is possible to hunt wild animals and birds. Lerik district, located on the top of the Talish Mountains, is one of the most pictorial places of Azerbaijan. The highest points – Komurgoy (2492 m) and Gyzyurdu (2433 m) are suitable for mountain hiking and climbing. Nature with royal generosity has endowed Lerik with majestic mountains, impenetrable forests, crystal rivers, and raging waterfalls. The great French novelist Dumas after being in these places enthusiastically described his impressions. The most popular recreational areas – Buludul and Zaringala are famous for its pristine beauty and purity of the springs. In the forests and the river Lerik one can hunt for wild boar, fox, and hare, as well as try shoot game. Exactly here, in the hard-to-man corners of the particular mountain forest, one can find a leopard, which is listed in the Red Book.

It should be admitted that despite some successes in the tourism sector country still experiences many unresolved problems, so far the resources of investment projects for regional tourism development were much smaller (for example, almost 41 times in 2009) than in the capital of the republic.



**Chart 1** Expenditures for tourism activity by economic regions of Azerbaijan, 1000 AZN\* (7)

\*1AZN=1Euro

The level of infrastructure and utilities, information technology, educational, scientific, health, and cultural properties in the regions of country can be identified as poor. Inappropriate living conditions for European standards, lack of central drainage and heating systems, poor gas, cold and hot water supply in the remote districts of the country do not allow fully include these areas in the list of active development of regional tourism. In relation to heat and energy supply problems, it should be mentioned that in 2004 the government of Azerbaijan raised the issue of reforming the fuel and energy complex (FEC) of the country and issued several guidelines on improving this situation in all regions, but country still experiences problems in this sector.

As for infrastructure, it may be noted that problems in this field are quite similar to the problems of previous one. There is no comprehensive banking system, national banks are currently unable to provide a complete package of banking services, which creates a lot of problems if there are no possibilities to pay for travel services in cash. Lack of infrastructure for specific types of tourism is also notable. For example, it is important to create adequate infrastructure in mountainous regions in order to develop the winter tourism in Azerbaijan. Winter tours are mostly walking, and for organization wider winter recreation tours there is a shortage of ski centers. In Pirgulu hotels tourists can rent skis and other equipment, but this region needs a complex approach to the winter sports (6).

Telecommunications services in regions of the country also are underdeveloped and do not allow quick acquiring of the latest information. In relation to the transport connection there is also a necessity for solving some problems. Private transport companies are not actually taking the responsibility for the safety of customers and many of their cars are not even insured. Lack of competition strongly affects the car renting rates in regions. One tourism operator should offer not less than ten proposals of the same transport type in order to reduce the prices of transport services. It is necessary to raise the level of performance, mobility of railway in different parts of the country. Air service in most economic regions of the country is as underdeveloped as railway connection.

One of the main reasons for weak regional tourism development in Azerbaijan is the lack of trained professionals in this field. Today there are more than three thousand licensed tourist sites, but unfortunately employees have very faint idea of tourist activities. Despite the above mentioned negative aspects, the regional tourism development in Azerbaijan has a great potential. In order to

increase the flow of tourists, the government has adopted several rules on infrastructure development in the regions. Current construction of new recreation centers, hotels, and hotel complexes according to the international standards will also partly solve the problems of the development of the tourism potential of the Republic of Azerbaijan. At the moment country is building 35 new hotels in correspondence with international standards. The number of beds in hotels until 2015 will be increased to 30,000 as part of the State Program on Tourism. Unique natural resources of Azerbaijan with its nine climatic zones and 90 officially known springs (a total number of them is about a thousand), regions with a unique salt cave, as well as above-mentioned medical naphthalene, and other unique natural resources in the near future will create a country's lucrative service industry, focused on the development of domestic tourism.

#### **List of literature**

1. "Adoption of the State Program on Tourism Development in the Republic of Azerbaijan in 2002–2005", President Heydar ALIYEV, Baku, August 27, 2002, No. 1029. Published in the newspaper „Azerbaijan” (August 29, 2002, No. 199). Published in the Code of Laws of the Republic of Azerbaijan (August 31, 2002, No. 8, art. No. 528) (“VES Consultancy” LLC).
2. Chart compiled by the author according to Tourism in Azerbaijan. The State statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. 2010, стр. 94.
3. <http://www.day.az/news/economy/202855.html>, April 6, 2010.
4. Law of the Republic of Azerbaijan on Tourism (June 4, 1999, No. 674, as amended by Law of the Republic of Azerbaijan from March 19, 2004, April 20, 2004, No. 641, June 5, 2007, No. 374).
5. Law on Tourism of the Republic of Azerbaijan.
6. Table compiled by the author according to Tourism in Azerbaijan. The State statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. 2010, стр. 37.
7. The Decree of President of the Republic of Azerbaijan İlham ALIYEV on approval of „Approximate provisions of tourism and recreational zones” June 20, 2008.

#### **Резюме**

В статье раскрывается развитие возможностей регионального туризма в Азербайджане. Основная идея статьи показать реальный потенциал Азербайджанских регионов в сфере туризма. Предметом исследования являются следующие регионы: Гянджа-Газахский, Горный Ширванский, Ленкорань-Астаринский экономические зоны. Каждый из этих зон имеет огромные потенциалы в развитии конкретных видов туризма: Гянджа-Газах – потенциальный регион для развития оздоровительного туризма, Шамаха имеет огромный потенциал для зимнего туризма, а Ленкорань-Астара превосходный пример для развития сельского и охотничьего туризма. В статье автор оценивает экономические возможности выше упомянутых единиц.

## **AUGSTĀKĀ IZGLĪTĪBA KĀ CILVĒKKAPITĀLA VEIDOŠANĀS PAMATFAKTORS LATVIJAS REĢIONOS**

Jaunas zināšanas un to racionāla un mērķtiecīga izmantošana ir vērtīgākais Latvijas resurss, lai sasniegtu attīstītajām valstīm raksturīgu visas sabiedrības un katra indivīda dzīves kvalitāti. Ilgtspējīgai valsts ekonomiskajai izaugsmei ir jāveic ieguldījumi cilvēkkapitālā, uzlabojot izglītības kvalitāti un pieejamību, kā arī piesaistot kvalificētus cilvēkresursus augstākajai izglītībai, zinātnei un pētniecībai. Tikai attīstot, kā arī prasmīgi un mērķtiecīgi izmantojot cilvēku zināšanas, Latvija var sniegt būtisku ieguldījumu gan Eiropas Savienības stratēģiskā mērķa – kļūt par konkurētspējīgāko reģionu pasaulē – sasniegšanā, gan arī valsts ilgtermiņa attīstības un labklājības nodrošināšanā. Raksta autori analizē augstākās izglītības un augstskolu reģionālā tīkla nozīmi reģionu līdzsvarotas attīstības un dzīves kvalitātes nodrošināšanā. Rakstā detalizēti tiek izvērtēti augstskolu piedāvājuma rādītāji dažādos Latvijas reģionos, kā arī izvērtēti augstākas izglītības reģionālie izaicinājumi un attīstības iespējas.

**Atslēgas vārdi:** cilvēkkapitāls, augstākā izglītība, reģions, augstskola, filiāle.

Modernajā pasaulē aizvien lielāka uzmanība tiek pievērsta cilvēkam kā lielākajai vērtībai. Ar savām zināšanām un prasmēm cilvēks izveido jauninājumus, kas palīdz padarīt darba un ražošanas procesu efektīvāku. Savukārt ienākot darba tirgū, cilvēkam ir jāprezentē sava kvalifikācija un kompetence, un, ņemot vērā lielo konkurenci, arī – atšķirības no citiem darba meklētājiem, motivācija un radošais potenciāls. Latvijas ģeopolitiskais stāvoklis un ierobežotie izejvielu un enerģētikas resursi nosaka, ka izglītoti iedzīvotāji un kvalificēts darbaspēks ir galvenais Latvijas konkurētspēju Eiropas Savienībā un globālā mērogā noteicošais faktors. No otras puses, pārmaiņas tautsaimniecībā notiek arvien straujāk, bet augstākā izglītība ļauj patstāvīgi un pietiekami ātri paplašināt zināšanas savā specialitātē un apgūt citas, tādējādi pielāgojoties ārējās vides dinamiskajai attīstībai. Tādējādi augsti izglītota darbaspēka sagatavošana, investīcijas cilvēkkapitālā, sabiedrības motivācija zināšanu apguvei jāuzskata par izšķirošu faktoru Latvijas attīstībā 21. gadsimtā.

Sodienas pasaulē notiek pāreja no materiālās uz zināšanu ekonomiku. Zināšanas un specializētās iemaņas ir galvenais faktors gan materiālās, gan nemateriālās ražošanas procesā, jo mūsdienīga pieeja biznesa vadīšanai ir vērsta uz uzņēmuma konkurētspējas palielināšanu caur tā produktu, procesu, darba vides kvalitātes un darbinieku zināšanu un prasmju nepārtrauktu paaugstināšanu. Uzņēmuma spēja radīt vērtību no tā rīcībā esošā intelektuālā kapitāla kļūst par svarīgāko konkurētspējas faktoru. Tas nozīmē, ka arvien pieaugošu uzņēmuma kapitāla daļu veido nemateriālie līdzekļi.

Cilvēkam mūsdienu sabiedrībā ir jābūt ļoti zinošam un radošam ne tikai tiešajos darba, bet arī informācijas jautājumos, jo moderno tehnoloģiju pasaulē cilvēku vērtē pēc tā, cik un kāda informācija viņam ir pieejama, kā viņš to var apstrādāt un izmantot sava labā. Darba devējs ņem vērā arī cilvēka personiskās īpašības, piemēram, viņa spējas sastrādāties ar kolektīvu, punktualitāti un precizitāti, arī atbildības izjūtu. Darbinieku kompetence veidojas pakāpeniski: uzkrājot pieredzi un papildinot zināšanas un prasmes, regulāra un mērķtiecīga darbinieku kompetences pilnveidošana nodrošina uzņēmumam konkurences priekšrocības, jo uzņēmums ir tieši tik spēcīgs, cik spēcīgs ir tā vērtīgākais resurss – darbinieki.

Cilvēkkapitālu, kurš ir viens no ekonomiskā kapitāla daļām, var raksturot kā zināšanu, kompetenču, pieredzes, praktisko spēju un iemaņu kopumu. Intelektuālā aktivitāte ir jaunās kategorijas darbinieku galvenā un noteicošā komponente, tā būtiskākā atšķirība no vienkārša darbaspēka. Cilvēkkapitāls ir jāapskata ne tikai kā cilvēka spējas, bet, pirmkārt, kā valsts, uzņēmumu un arī paša cilvēka investīcijas šajā kapitālā, līdzīgi kā fiziskajā kapitālā, lai nodrošinātu valsts un uzņēmuma tālāku attīstību, lai uzņēmums gūtu peļņu, bet cilvēks varētu sevi piedāvāt kā augstsvērtīgu preci darba tirgū. Cilvēks iegūtās zināšanas un prasmes gatavs piedāvāt darba devējam līdz brīdim, kamēr saskan abu pušu mērķi. Aizejot no darba cilvēks paņem līdzi savu potenciālu – zināšanas un prasmes, rezultātā zaudētājs ir darba devējs, bet plašākā nozīmē arī sabiedrība, jo pastāv darbaspēka ģeogrāfiskā migrācija, tajā skaitā starpvalstu līmenī.

Atšķirībā no citiem kapitāla veidiem, piemēram, no kultūras kapitāla (vērtības, vēsture, tradīcijas), vai no sociālā kapitāla (attiecības, normas), kurš ir iemiesots indivīdu attiecībās un sociālajos tīklos, cilvēkkapitāls ir iemiesots pašos indivīdos. Cilvēkkapitāla jēdziens koncentrējas uz individuālajiem sociālās dzīves aģentiem. Cilvēkus nevar nodalīt no viņu zināšanām, prasmēm, veselības un vērtībām, bet viņus var nodalīt no tām vērtībām, kas viņiem pieder vai ko viņi lieto, – finansiālajām (finansiālais kapitāls) un fiziskajām (fiziskais kapitāls) (Latvija. Pārskats par ... 2007, 11. lpp.). Tātad, cilvēkkapitāls ir cilvēku spējas ražīgai ekonomiski aktīvai darbībai, viņu zināšanas, prasme un pieredze. Investīcijas šajā kapitālā ir veselības aprūpe, izglītība, profesionālā sagatavotība un citas aktivitātes, kas padara cilvēkus ekonomiski daudz ražīgākus. Cilvēkresursi ir cilvēku spēju kvantitāte un kvalitāte, kas pieejama, lai ražotu preces un sniegtu pakalpojumus, cilvēku muskuļu spēks un prāta spējas. Cilvēkresursi ir tie, kas pieejami konkrētā vidē, pirmkārt, valstī, reģionā.

Ja personai ir atbilstoša izglītība, atbilstoša apmācība un atbilstoša prasme, lai veiktu kādu darbu, viņu var uzskatīt par kvalificētu personu. Ja persona demonstrē spējas sasniegt vēlamos rezultātus, šo personu var uzskatīt par kompetentu. Kvalificēts personāls var arī nenodrošināt nepieciešamos rezultātus, jo var būt zināšanas un prasmes, bet tās netiek neatbilstoši pielietotas. Tātad kompetence jāsaprot kā uzrādīta spēja pielietot zināšanas un prasmes.

Ar izglītību jāsaprot nepieciešamais izglītības līmenis (piemēram, augstākā, vidējā, vidējā profesionālā), turklāt atbilstoši specializācijai (nozarei). Nepieciešamā apmācība tiek sniegta darbiniekam, lai viņš iegūtu vai papildinātu kādas konkrētas specifiskas zināšanas un prasmes. Nepieciešamās prasmes tiek definētas kā spēja veikt kādu konkrētu darbu, vai arī spēja sasniegt kādus konkrētus rezultātus. Prasmes tiek iegūtas izglītības, apmācības vai pieredzes ceļā. Pieredzi raksturo laiks, kas veltīts, apgūstot kāda uzdevuma vai pienākuma izpildi. Vairumam darbu, kas ietekmē produkta kvalitāti, ir svarīgas visas šīs kategorijas, bet tas nav obligāti, ka jebkuram darbam būtu jādefinē prasības visām šīm kategorijām.

Cilvēkkapitāla teorija ir viena no modernākajām teorijām, kura pamatā veidojās 20. gadsimta vidū. Teorijā akcentēts, ka svarīgākais ražošanas faktors un, līdz ar to, arī ekonomiskās izaugsmes veicinātājs ir cilvēkkapitāls (Lūkass R, Bekers G. (1993), Šulcs T.). Turpmāk izglītības ietekmi uz sociāli ekonomisko attīstību pētījuši Fridmens M. (1962), Puntams R. (1993), Ažjons P., Hovits P. (1998), Templs J. (2001), Gradštains M., Džastmens M. un Meijers V. (2005). Cilvēkkapitāla teorija pēta cilvēkresursu kvalitatīvas pilnveidošanās procesu, tā piedāvā vienotu analītisku struktūru, lai izskaidrotu, kā ieguldījumi izglītībā ietekmē ekonomisko izaugsmi; pieprasījumu pēc izglītības un medicīnas pakalpojumiem; augušo ienākumu dinamiku, atšķirību starp vīriešu un sievietes darba atalgojumu, ekonomiskās nevienlīdzības nodošanu no paaudzes uz paaudzi un daudz ko citu. Cilvēkkapitāla atdeve ir daudzveidīga, tā parādās ne tikai ekonomiskajā (nodarbinātība, izpeļņa, sociālais kapitāls), bet arī sociālajā sfērā (vide, drošība, kultūra). No funkcionālās teorijas viedokļa cilvēkkapitāls ir investēšanas un uzkrājuma rezultātā cilvēka izveidotais zināšanu, iemaņu, prasmju, veselības, motivācijas kopums, kurš mērķtiecīgi tiek izmantots vienā vai otrā sabiedriskās ražošanas sfērā, sekmē darba ražošanas un efektivitātes pieaugumu, līdz ar to ietekmējot cilvēka ienākumu līmeni (Panina 2009).

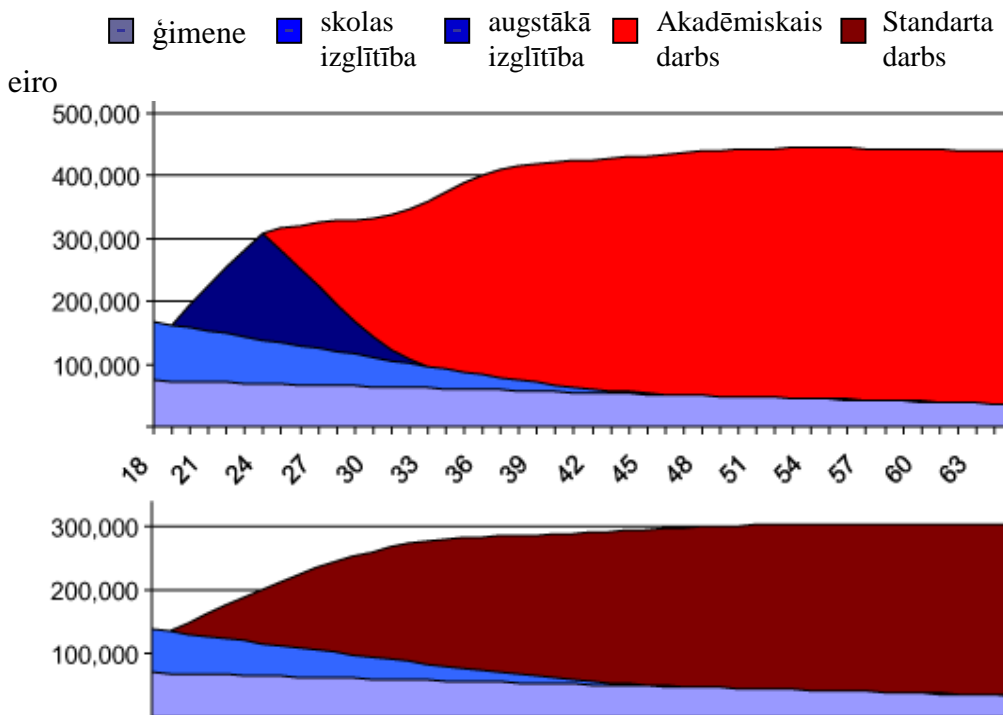
Cilvēkresursi ir saistīti ar sabiedrībā notiekošajiem sociāli ekonomiskajiem procesiem – cilvēkresursu veidošanos ietekmē izglītības sistēma, ekonomikas struktūra, politiskie un sociālie procesi, globalizācija. Pēdējos gados cilvēkresursu pieejamība Latvijā samazinās. Lai nodrošinātu pamatu ilgtspējīgai valsts ekonomiskai izaugsmei, jāveic ieguldījumi cilvēkkapitālā, uzlabojot izglītības kvalitāti un pieejamību, kā arī piesaistot kvalificētus cilvēku resursus augstākajai izglītībai, zinātnei un pētniecībai.

Iedzīvotāju nodarbinātības līmenis un darba meklētāju īpatsvars Latvijā tuvojas ES-27 vidējam līmenim. Arī tuvākajos gados cilvēkresursu pieejamība nepalielināsies, jo darba tirgus papildinājumu veidos 90-to gadu paaudze, kura dzimstības straujā samazinājuma dēļ ir apmēram par trešdaļu mazskaitlīgāka, salīdzinājumā ar pašlaik darba tirgū ienākošo 80. gadu paaudzi. Tādēļ vienīgi prasmīga izglītības politika var būt instruments efektīvai cilvēkresursu mobilizācijai.

Cilvēkkapitāls var veidoties, pastāvot institucionalizētām izglītības un darba iespējām, kuru izmantošanu veicina ģimene, kopienas un sabiedrība. Tālāku cilvēkkapitāla attīstību lielā mērā nosaka paša cilvēka izvēle, taču tas notiek mijiedarbībā ar apkārtnējiem cilvēkiem, to ietekmē

cilvēkkapitāla attīstībai nepieciešamo resursu pieejamība (sabiedriskie, privātie un brīvprātīgie izglītības, informatīvie u.c. pakalpojumi), sasniedzamība (transporta veidu, ceļu kvalitāte, Interneta pārklājums) un finansiālās iespējas (vai var atļauties to visu izmantot).

Latvijā pašlaik ļoti spēcīga ir izglītotu cilvēkresursu veidošanās motivācija, kas izpaužas pieprasījumā pēc augstākā līmeņa izglītības. Tās iegūšanā tiek ieguldīta būtiska ģimeņu ienākumu daļa, valsts budžeta līdzekļi un banku izsniegtie studiju kredīti. Nepieciešamību pēc augstākās izglītības nosaka mūsdienu pasaule un darba tirgus Latvijā, kur augstākās izglītības diploms tiek uztverts par tādu kā normu un nepieciešamību katram, kurš vēlas ienākt un konkurēt darba tirgū.



1. attēls. Izglītotā cilvēkkapitāla vērtība

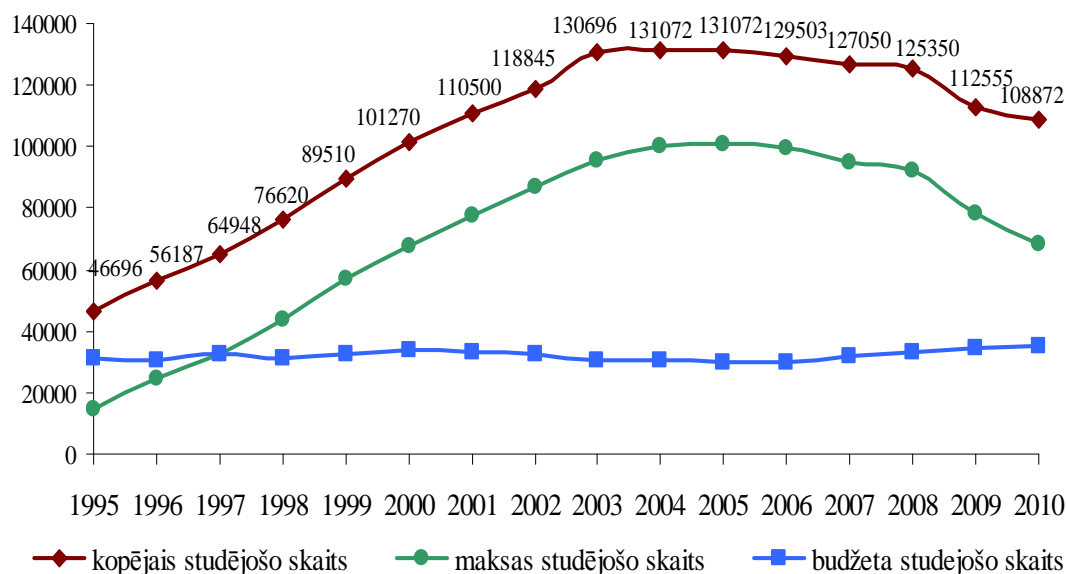
**Avots:** *The Human Capital Center Lisbon Council and Deutschland Denken*

Pētījumā „Darba algas un to ietekmējošie faktori” (DAIF) kvantitatīvās aptaujas datu analīze rāda – jo augstāka ir darbinieka izglītība, jo augstāka ir viņa vidējā darba samaksa. Algotajiem darbiniekiem ar augstāko akadēmisko izglītību darba samaksa ir vidēji par 54% augstāka nekā darbiniekiem ar vidējo vispārējo izglītību. Lielāks augstākās izglītības efekts ir novērots attiecībā uz sievietēm un sabiedriskajā sektorā strādājošo atalgojumu. Pamata izglītības negatīvais efekts uz darba samaksu arī pieaug. Salīdzinot vienā profesijā un nozarē strādājošos, darbinieki ar augstāko akadēmisko izglītību pelna vidēji par 24% vairāk nekā darbinieki ar vispārējo vidējo izglītību. Pirmā līmeņa augstākās profesionālās izglītības efekts ir nedaudz mazāks – tā paaugstina strādājošā darba samaksu par aptuveni 14%, pārējiem apstākļiem esot vienādiem. Izglītības līmenis zem pamata izglītības vidēji rada darba algas samazinājumu par 12,8%, salīdzinot ar vidējo izglītību, bet pamata izglītības līmenis – samazinājumu vidēji par 11,0%. Salīdzinot vienā nozarē strādājošos bez profesiju kontroles, darbiniekam ar pamatizglītību darba samaksa ir vidēji par 15% zemāka nekā darbiniekam ar vidējo vispārējo izglītību. Ja darbiniekam nav pamatizglītības, tad viņa alga ir vidēji par 21% zemāka (*Darba algas un to ietekmējošie faktori* 2006, 105. lpp.)

2010. gada sākumā valstī darbojas 31 augstskola, no tiem 18 valsts dibinātas augstskolas un 13 juridisko personu dibinātas augstskolas, kā arī 26 koledžas. 2010. gadā, līdzīgi kā iepriekšējos četros gados, turpinājās studējošo skaita samazinājums. Latvijā 2009./10. akadēmiskajā gadā valsts un juridisko personu dibinātajās augstskolās un koledžās kopā studēja 112555 studējošie, t.sk. Latvijas



100060 augstskolās studējošie. Latvijas augstskolās pamatstudiju (koledžas, bakalaura un profesionālajās) programmās studē 94037 studējošie (84%), maģistrantūras (gan akadēmiskajās, gan profesionālajās) līmeņa programmās – 16343 studējošie (18%), bet doktorantūrā – 2152 studējošie (2%). Tātad, valstī 80% jauniešu augstskolās studē pamatstudijās un tikai 20% – augstākā līmeņa studiju programmās. (*Pārskats par Latvijas augstāko izglītību.. 2010*).

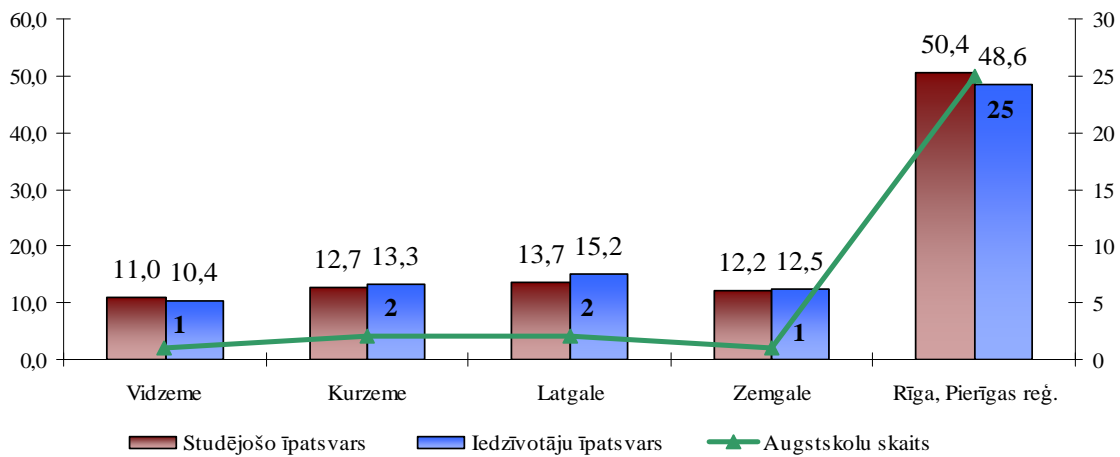


2. attēls. Studējošo skaita dinamika Latvijā 1995./06. – 2009./10. akadēmiskajā gadā

**Avots:** autoru izveidots pēc *Pārskats par Latvijas augstāko izglītību 2009. gadā (skaitļi, fakti, tendences). Izglītības un zinātnes ministrija, Augstākās izglītības un zinātnes departaments. Rīga, 2010.*

Problēmas var radīt fakts, ka augstākās izglītības pieejamība Latvijā ir ļoti nevienmērīga – Rīgā ir koncentrēts vairums augstskolu, un ir visdaudzveidīgākais izglītības programmu piedāvājums, arī vislielākais studentu skaits. Rīgā atrodas trīs no sešām Latvijas universitātēm, arī aptuveni 80% visu augstskolu mācībspēku strādā Rīgas reģionā.<sup>3</sup> Ārpus Rīgas vēl augstskolas ir Daugavpilī, Jelgavā, Liepājā, Rēzeknē, Valmierā un Ventspilī. Studenti no attiecīgā reģiona pārsvarā izvēlas savai dzīvesvietai tuvākās augstskolas un tādās augstskolās kā DU, RA, LiepU līdz pat 80–85% no studējošo kontingenta veido attiecīgā reģiona iedzīvotāji. Pozitīva tendence ir reģionālo augstskolu filiāļu izplatība un to iesaistīšanās vairāku reģionu attīstībā, kas ļauj cerēt uz reģionu attīstības nevienlīdzības samazināšanos. Daudzās augstskolās un augstskolu filiālēs piedāvā studiju iespējas praktiski visu reģionu un rajonu iedzīvotājiem. Piemēram, 2009./2010. akadēmiskajā gadā Latvijā kopumā darbojās 69 augstskolu filiāles. Atbilstoši iedzīvotāju skaitam, vislielākais filiāļu skaits atrodas Latvijas lielākajās pilsētās: Daugavpilī darbojās 12 augstskolu filiāles, Liepājā, Rēzeknē un, Ventspilī – pa 6, Jelgavā un Jēkabpilī – 4 filiāles katrā pilsētā (sk. 3. attēlu). Tomēr no ekonomiskās efektivitātes un studiju kvalitātes viedokļa šāda situācija ir problemātiska.

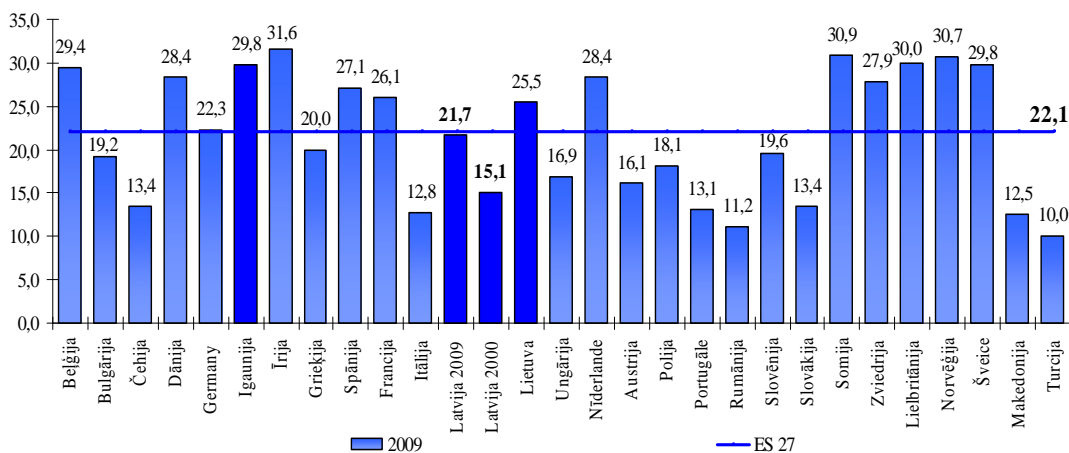
<sup>3</sup> LR Centrālā statistikas pārvalde. [www.csb.gov.lv](http://www.csb.gov.lv)



3. attēls. **Iedzīvotāju un studējošo skaita īpatsvars un augstskolu skaits Latvijas reģionos 2009./2010. akadēmiskajā gadā**

**Avots:** autoru apkopots pēc Pārskats par Latvijas augstāko izglītību 2009. gadā (skaitļi, fakti, tendences). Rīga, 2010.; Latvijas statistikas gadagrāmata 2009. Rīga: LR CSP, 2010. 120. lpp.

Studentu skaita sadalījums reģionu griezumā ir līdzvērtīgs iedzīvotāju īpatsvaram reģionos. Līdzīgs ir arī augstskolu kvantitatīvais sadalījums (sk. 3. att.). Taču veicot padziļinātu analīzi, atklājās ievērojamas reģionālas disproporcijas izglītības greizumā. 2000. gada tautas skaitīšanas rezultāti liecina, ka iedzīvotāju ar augstāko izglītību īpatsvars Vidzemē (8,4%) ir gandrīz 2 reizes zemāks nekā Rīga un Rīgas reģionā (16,6%), bet vidējie reģionu rādītāji (8,4%–9,1%) ir būtiski zemāki par Latvijas vidējo rādītāju. Savukārt ES-27 vidējais rādītājs ir 22,1%, Lielbritānijā, Somijā, Norvēģijā un Īrijā iedzīvotāju ar augstāko izglītību īpatsvars pārsniedz 30%, bet Igaunijā veido 29,8% no iedzīvotāju kopskaita (sk. 4. attēlu).



4. attēls. **Iedzīvotāju ar augstāko izglītību īpatsvars kopējā iedzīvotāju skaitā (%) 2009. g.**

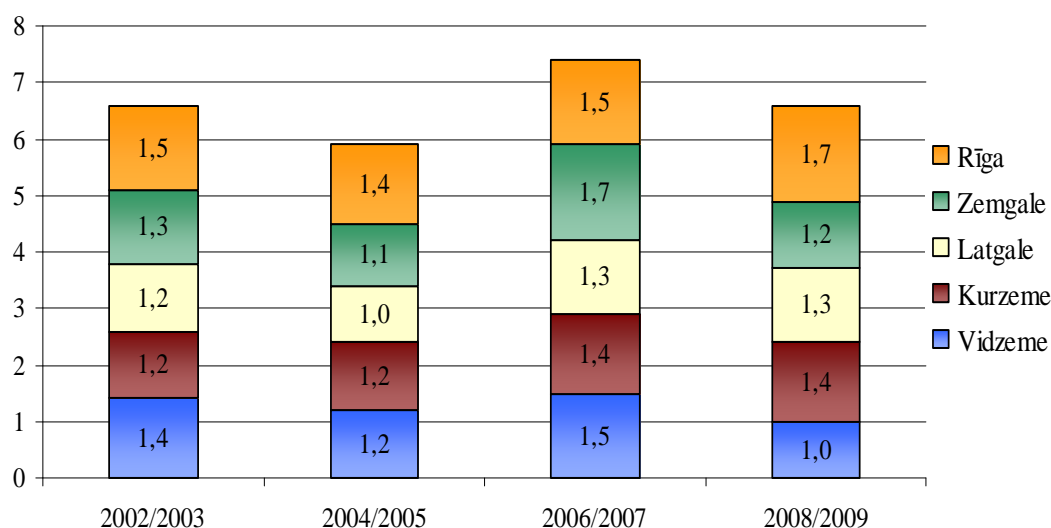
**Avots:** autoru izveidots pēc *Persons with tertiary education attainment by age and sex (%)*. [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat\\_lfse\\_07&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat_lfse_07&lang=en)

Iedzīvotāju ar vispārējo vidējo izglītību īpatsvars liecina par pretējo tendenci. Salīdzinājumam, iedzīvotāju ar vidējo vispārējo izglītību īpatsvars Latvijā kopumā ir 27,9%, Rīgas reģionā – 27,3%, bet Latgales reģionā – 29% un Vidzemē – 32%. (*Iedzīvotāju izglītības līmenis..* 2011) Tas savukārt, nozīmē potenciāla esamību reģionālo augstskolu darbībai, īpaši mūžizglītības jomā – pieaugušo reģiona iedzīvotāju izglītošanā. Samazinoties iedzīvotāju maksātspējai (finanšu krīzes ietekmē), augstākās izglītības ģeogrāfiskā pieejamība bieži vien ir izšķirošais faktors augstākās izglītības iegūšanas procesā. Līdz ar to būtiski ir saglabāt un attīstīt reģionālo augstskolu tīklu ar mērķi

nodrošināt stabilu vai pat pieaugošu iedzīvotāju ar augstāko izglītību īpatsvaru gan reģionos, gan valstī kopumā, īpaši ņemot vērā ES 2020 stratēģijas mērķus (iedzīvotāju ar augstāko izglītību (vecumgrupā 30–34 gadi) īpatsvaram ir jāsasniež – 40%). Šī negatīva tendence turpinās ilgstoši, jo vēl 1998. gada pētījumā minēts: „Izglītība Latvijā attīstās nevienmērīgi. Augstākās izglītības potenciāls arvien vairāk koncentrējas valsts vidienē, un tas kavē attālāko teritoriju, to skaitā arī Latgales, ekonomisko un sociālo attīstību. Latgale nav nekādu īpaši labvēlīgu apstākļu, kas veicinātu iedzīvotāju pieplūdumu no citiem novadiem, tāpēc izglītības līmeņa attīstība Latgalē ir atkarīga no pašu šī novada jauniešu attieksmes pret izglītību, iespējas to iegūt un vēlēšanas strādāt Latgalē” (Matule 1998, 5. lpp.).

Bez tam, salīdzinot iedzīvotāju skaitu reģionos ar augstskolās studējošo skaita sadalījumu pēc to dzīvesvietas reģionu griezumā, var secināt, ka, neskatoties uz kopējo studējošo skaita samazinājuma tendenci, studējošo skaits Rīgas reģionā pēdējo gadu laikā ir pat nedaudz pieaudzis, bet Zemgales un Vidzemes reģionā sarucis (sk. 5. att.). Šī tendence liecina par to, ka augstākās sistēmas ietvaros notiek Rīgas reģiona polarizācija, kas nenoliedzami negatīvi ietekmē arī ekonomisko aktivitāti un attīstību reģionos.

Taču spēcīgais augstskolu tīkls, kas aptver visu Latvijas teritoriju, nodrošina attīstību ne tikai Rīgas reģionā, bet arī Latvijas reģionālajos centros. Pakāpeniski tiek dažādots arī studiju programmu piedāvājums un uzlabota to kvalitāte reģionos, tādējādi veidojot priekšnosacījumus radošu, darboties spējīgu cilvēku izaugsmei savā reģionā (sk. 5. attēlu) (*Pārskats par Latvijas augstāko izglītību 2010*). Šādam augstskolu tīklam ir svarīga sociāla un ekonomiska nozīme reģionā. Tādēļ nepieļaujami, lai augstskolu attīstība notiktu stihiski, neņemot vērā valsts, reģionu un pašvaldību vajadzības.



5. attēls. Studējošo skaita īpatsvars Latvijas reģionos 2002.–2008. gadā, % no kopējā iedzīvotāju skaita reģionā

**Avots:** Vīksne D. *Latvijas reģionālo augstskolu izvērtējums un attīstības iespējas*. Promocijas darbs. Jelgava, 2010.

Augstskolām ir nozīmīga loma reģionālo attīstības disproporciju mazināšanā. Augsti kvalificētu speciālistu ar zinātnisko grādu skaita palielināšana augstskolām dos iespēju būtiski atjaunināt akadēmisko personālu, kas, savukārt, uzlabos studiju un zinātniskā darba kvalitāti un veicinās reģionu vajadzībām nepieciešamo speciālistu sagatavošanu. Tieši augstākās izglītības iestādes spēj veicināt reģionālo pašvaldību un darba devēju līdzdalību un atbildību izglītības pieejamības nodrošināšanā; veido izglītības programmu piedāvājumu atbilstoši nodarbinātības un sociāli neadaptēto iedzīvotāju mērķgrupu teritoriālajai struktūrai, kā rezultātā samazinās teritoriālās sociāli ekonomiskās atšķirības reģionu vidū. Reģionālo augstskolu darbība, augstākās izglītības iestāžu sadarbības projekti ar nevalstiskajām organizācijām, pašvaldībām, privātā sektora uzņēmumiem nodrošina reģionu

līdzsvarotu attīstību un perspektīvas, kā arī pakāpeniski spēj izlīdzināt teritoriju attīstības līmeni Latvijā. Tieši tāpēc augstākās izglītības pieejamībai jābūt pēc iespējas iekļaujošai, lai ne tikai nodrošinātu zināšanu Eiropas nākotni, bet arī lai augstākā izglītība kalpotu par pamatu Eiropas sociālajai kohēzijai kopumā (*Reģionu komitejas atzinums..* 2007). Līdzīgi uzstādījumi minēti arī Nacionālās attīstības plānā 2007.–2013. gadam, kur uztverta Latvijas policentriskās attīstības pieeja (*Nacionālās attīstības* 2006).

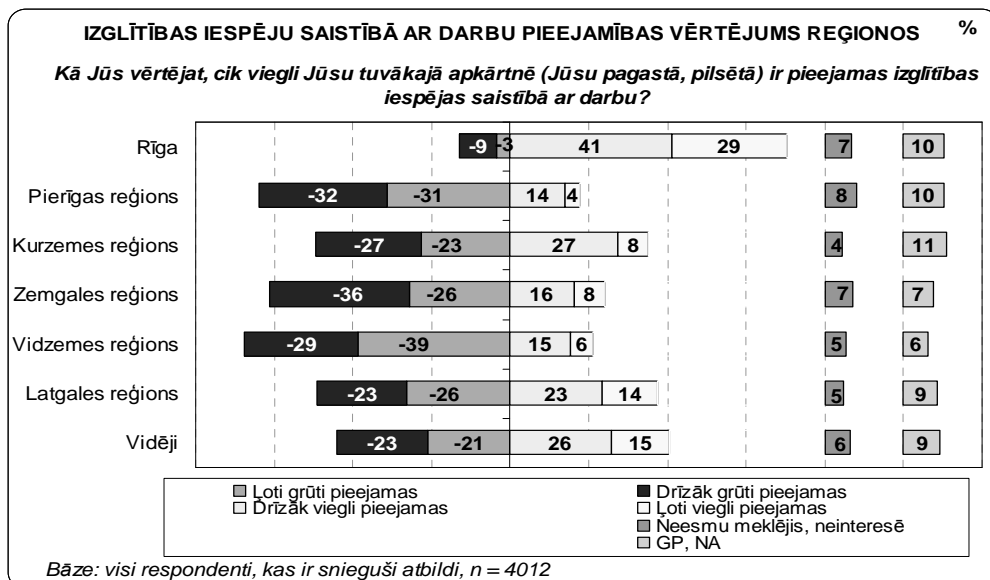
Taču cilvēkkapitāls ir jānovērtē ne vien kvantitatīvajā, bet arī kvalitatīvajā aspektā, jo ne tikai studentu skaits raksturo strukturālo augstākās izglītības nodrošinājumu. Ir jānovērtē viss studiju jomu un izglītības veidu spektrs (tehnisko un inženierzinātņu speciālistu sagatavošana, ražošanas u.c. profesijas). Ārpus Rīgas tikai Latvijas Lauksaimniecības universitāte un Daugavpils Universitāte piedāvā plaša spektra studiju iespējas, bet pārējās augstskolas realizē galvenokārt skolotāju izglītības, ekonomikas, tiesību, vadības un citas sociālo vai humanitāro zinātņu programmas, kas nav saistītas ar konkrēta reģiona vajadzībām. Tikai Rīgā ir augstskolas, kurās var iegūt augstāko izglītību medicīnā un farmācijā, kā arī kultūras, mākslas un mūzikas jomā. Rīgā koncentrēta lielākā daļa dabaszinātņu un inženierzinātņu programmu. Reģionālajās augstskolās nav pietiekami daudz mācībspēku ar zinātņu doktora grādu, bet tas ir svarīgs kvalifikācijas rādītājs darbam augstskolā un pētījumiem zinātņu nozarēs, kurās tiek sagatavoti studenti (*Latvija. Pārskats par tautas attīstību..* 2004/2005 2005). Jāatzīst, 2010. gadā situācija reģionos ir mainījies un inženierzinātņu programmas tiek piedāvātas vairākās reģionālajās augstskolās – Ventspilī, Rēzeknē un Valmierā, Ventspils Augstskolā tiek realizētas arī divas doktora līmeņa programmas. Tādējādi reģionālās augstskolas palielina savu kapacitāti un kļūst par nozīmīgiem zinātnes centriem.

Tomēr, lai cilvēkkapitāls paliktu reģionos, ir jārada tādas darba vietas, kas ražotu un attīstītu inovatīvas preces un pakalpojumus.–Dilemma ir šībrīža zemā darba samaksa, kas bieži nenodrošina pat minimālo iztikas līmeni, kas pēc CSP datiem 2011. gada februārī veidoja 172,28 Ls. Sprotams, ka cilvēki līdz ar savu uzkrāto cilvēkkapitālu tieksies uz vietām, kur darba samaksa ir augstāka un iespējams nodrošināt vismaz sava esošā cilvēkkapitāla uzturēšanu un labvēlīgā gadījumā – arī tā pilnveidošanas un attīstības iespējas (*Latvijas un tās reģionu darba tirgus* 2007, 23. lpp.). Tas ir ātrāks un vienkāršāks ceļš, nekā jaunu darba vietu veidošana.

Eiropas Sociālā fonda (ESF) pētījuma „Latvijas un tās reģionu darba tirgus specifiskās problēmas” rezultāti rāda, ka visos reģionos cilvēki pie izdevības mainītu esošo darba vietu. Reģionos, izņemot Rīgu, vairāk nekā 10% darbinieku plāno pie izdevības mainīt esošo darba vietu. Vienīgi Rīgas reģionā šīs respondentu grupas īpatsvars nepārsniedz 10%, bet Vidzemē – 13,9%, Latgalē – 13,0%, Kurzemē – 12,8%, Zemgalē – 11,1%). Tajā pašā laikā ne jau visi darba ņēmēji aktīvi veido un attīsta savas prasmes un iemaņas, pilnveido vispārējās un profesionālās zināšanas – 60–70% atzīst, ka trīs gadu laikā nav darījuši neko sava cilvēkkapitāla pilnveidošanai (*Latvijas un tās reģionu darba tirgus..* 2007., 25. lpp).

ESF pētījums parāda, ka izglītības piedāvājums un tā izmantošanas iespējas reģionos atšķiras. Iespējas mācīties atbilstoši interesēm un vaļaspriekam visaugstāk vērtētas Rīgā (73%), Kurzemes reģionā (48%) un Latgales reģionā (44%). Izglītības iespējas uz vietas saistībā ar darbu arī visaugstāk vērtētas Rīgā – 70%, viszemāk – Vidzemes reģionā – 21% un Pierīgas reģionā – 18% (sk. 6. attēlu).

Jāpiebilst, ka Rīgā un lielajās republikas pilsētās (Daugavpilī, Liepājā, Jelgavā, Ventspilī, Jūrmalā, Rēzeknē) gan iespējas mācīties saistībā ar brīvo laiku, gan saistībā ar darbu, profesiju cilvēki vērtējuši augstāk nekā rajonu centros, citās pilsētās un laukos, nelielās apdzīvotās vietās.



6. attēls. **Izglītības iespēju saistībā ar darbu pieejamības vērtējums reģionos**

**Avots:** Latvijas un tās reģionu darba tirgus specifiskās problēmas, Jelgava, 2007.

Izglītības pakalpojuma sniegšanas process vienmēr norit noteiktā reģionālā kontekstā. Tas pasvīturo reģionālās komponentes esamību arī augstākās izglītības tirgū. Tātad arī reģions, kurā darbojas augstskola, no savas puses, nosaka šīs mācību iestādes funkcionēšanas ārējos apstākļus: demogrāfisko situāciju, darba tirgus ietilpību, iedzīvotāju labklājības līmeni, ekonomikas stāvokli reģionā un reģionālo tautsaimniecības specializāciju, pieprasījumu pēc augstākās izglītības pakalpojumiem un izglītības struktūru, iedzīvotāju sociālās mobilitātes līmeni, iedzīvotāju sakaru sistēmu ar citu reģionu iedzīvotājiem, konkurējošo augstskolu pārstāvēniecību. Saikne starp reģionu, novadu, pilsētu un izglītības sistēmu ir ļoti kompleksa un skatāma gan īstermiņā, gan ilgtermiņā:

- īstermiņa skatījumā izglītības loma tiek sašaurināta līdz vienam uzdevumam – sagatavot speciālistus darbaspēka papildināšanai un nomaīnai esošajā saimniecības struktūrā, tādējādi aplūkojot izglītības sektoru kā vienu no ražošanas nozarēm;
- ilgtermiņā – izglītības sistēma ir atvērta attīstībai un elastīgi orientējas uz zinātnes sasniegumiem un reālo darba tirgu, tādējādi kļūstot par vienu no svarīgākajiem pilsētas, rajona, reģiona attīstības virzītājspēkiem, bet izglītības institūciju akadēmiskais un zinātniskais potenciāls kļūst par vadošo sociālās un ekonomiskās attīstības resursu.

Pie tam veidojas abpusēja atgriezeniskā saite starp augstskolām un reģionu. Augstskolas sagatavo cilvēkresursus reģiona attīstības nodrošināšanai, savukārt reģions attīstoties piesaista arī citu reģionu iedzīvotājus, kuri veido augstskolu potenciālo kontingentu. Viena no Latvijas izglītības sistēmas pamatproblēmām ir pieejamības un kvalitātes nevienmērība dažādos reģionos. Respektīvi, augstākās izglītības attīstībā reģionos prevalē izglītības institūciju komerciālās intereses, nevis reģionu attīstības politika. It īpaši tas ir redzams augstskolu filiāļu tīkla attīstības politikā Latvijā. 2009/2010. akadēmiskajā gadā Latvijas reģionos (ārpus Rīgas reģiona) darbojās 6 augstskolas un 68 filiāles. Vislielākais filiāļu skaits (7 filiāles) ir Daugavpils Universitātei (*Pārskats par Latvijas augstāko izglītību..* 2010). Augstskolu filiāļu veidošana būtu vērtējama kā pozitīva parādība reģionu attīstībai, ja tās spētu realizēt kvalitatīvu studiju procesu, tas ir, nodrošinātu pietiekamus studiju resursus, e-studiju iespējas un atbilstošas tehnoloģijas to izmantošanai, patstāvīgi vai vismaz daļēji šajās vietās dzīvojošus mācībspēkus, kas studentiem būtu pieejami konsultācijām un pētnieciskā darba veikšanai. Tomēr, bieži vien filiāļu darbībā Latvijā noteicošās ir augstskolu komerciālās intereses, nevis studiju kvalitāte un to atbilstība reģiona attīstības virzieniem. Viens no veidiem, kā pārvarēt šīs negatīvās tendences, ir reģionālā plānošana, kas skaidrāk iezīmētu reģionu pasūtījumu augstskolām un veicinātu augstskolu resursu racionālu izmantošanu (*Latvija. Pārskats par tautas attīstību..* 2006). Svarīgi uzsvērt, ka filiāļu skaits un piedāvājuma apjoms sašaurinās, līdz ar finanšu

krīzes radītām un demogrāfiskā krituma pastiprinātām izpausmēm. Vēlams pievērsties tieši pastāvīgo reģionālo augstskolu attīstībai un darbības nostiprināšanai, nevis filiāļu tīkla paplašināšanai, jo nelielas struktūras, kādas ir filiāles, nevar nodrošināt nepieciešamo kvalitātes līmeni gan studijās, gan zinātniskajā darbībā. Savukārt tikai pastāvīgi darbojošās reģiona augstskolas (stabilas vērtības) spēj dot reģionam un sabiedrībai kopumā ne tikai īslaicīgu efektu, bet arī ilgtermiņā darboties reģiona un valsts attīstības labā.

Tomēr būtu svarīgi ne vien veidot cilvēkkapitālu reģionos, bet arī pielikt pūles, lai tas paliktu reģionos. Nelielais studiju programmu piedāvājums reģionālajās augstskolās varētu būt iemesls jauniešu aizplūšanai uz Rīgu, jo, vēloties apgūt citas izglītības programmas, iedzīvotāji dodas uz citiem reģioniem un pēc tam atrod nodarbinātības iespējas šajos reģionos un paliek tur arī dzīvot. Tādā veidā Rīgā palielinās studējošo īpatsvars, tad iedzīvotāju skaits, kas savukārt vēl vairāk palielina disproporcijas Rīgas pilsētas un pārējo Latvijas reģionu vidū. Savukārt, lai cilvēkkapitāls paliktu reģionos, vispirms jābūt iespējai strādāt labi apmaksātu darbu, kurā var izmantot savas prasmes un zināšanas (aptaujas rezultāti). Nodarbinātības problēmas un to veiksmīgs risinājums vai nu veicina vai kavē cilvēkkapitāla aizplūšanu no laukiem, ko var kavēt mazpilsētu attīstība. Līdz ar to var atzīmēt šādus izaicinājumus cilvēkkapitāla attīstībai Latvijas reģionos izglītības kontekstā:

- Nepietiekami tiek izmantotas augstākās izglītības iespējas reģionos, lai palielinātu ekonomiski aktīvo iedzīvotāju līdzdalības iespējas darba tirgū, veicinātu uzņēmējdarbību un reģionu attīstību.
- Nepietiekama sadarbība starp augstāko izglītību un darba devējiem tautsaimniecības sektoru izglītības vajadzību noteikšanā, satura veidošanā, prakses un praktisko mācību nodrošināšanā un eksaminācijā samazina formālās izglītības ietvaros iegūto prasmju atbilstību strauji augošās ekonomikas vajadzībām.
- Informācijas trūkums iedzīvotāju vidū par augstskolu piedāvātajām iespējām veicina jaunatnes aizbraukšanu no reģiona.

Augstākās izglītības iestādēm Latvijas reģionos jāpaver plašākas iespējas, lielāka uzmanība jāvelta mūžizglītībai, un jāpaplašina akadēmiskās izglītības pieejamība, kas ir būtiski priekšnoteikumi, lai sagatavotos demogrāfiskajām un strukturālajām pārmaiņām, kuras gaidāmas turpmākajās desmitgadēs (*Reģionu komitejas atzinums.. 2007*). Augstākās un mūžizglītības ciešāka sasaiste nodrošinās straujākas reģionu izaugsmes iespējas, jo ļaus izmantot reģionālo augstskolu potenciālu pieaugošo iedzīvotāju konkurētspējas celšanai. Augstskolām ir noteicošā vieta valsts intelektuālā potenciāla veidošanā un visas izglītības un zinātnes sistēmas darbības nodrošināšanā. Vislielākā uzmanība un atbalsts jāvelta tālmācībai, dažādām jaunām studiju formām, kurās izmanto klātienēs, neklātienēs, vakara studiju metožu kombinācijas, balstoties uz moderno sakaru līdzekļu un multimediju pielietojumu. Nenoliedzami, svarīgi ir attīstīt sadarbības tīklus ar citām reģionālajām, nacionālajām un ārvalstu augstākās izglītības iestādēm. Tas viss kopumā nodrošina cilvēkkapitāla vienmērīgu attīstību Latvijas reģionos. Savukārt, prasmīga izglītības politika var būt instruments efektīvai cilvēkresursu mobilizācijai.



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

Šis darbs izstrādāts ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu projektā  
**«Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai»**  
Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IIPIA/VIAA/015

## Bibliogrāfija

1. Aghion P., Howitt P. (1998) *Endogenous Growth Theory*. Cambridge: MIT Press, 1998. Ch. 10.
2. Becker, G.S. (1993) *Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. London: The University of Chicago Press; Becker, G.S. 1975. *Human Capital*, 2nd edition. New York: Columbia University Press.

3. Darba algas un to ietekmējošie faktori. Rīga, 2006. 206 lpp. <http://www.bszi.lv/downloads/resources/darba%20algas/darba-algas-un-to-ietekmejosie-faktori.pdf> (2006.20.10.)
4. Friedman M (1962) *Capitalism and freedom*. Chicago University Press. p. 86
5. Gradstein M., M. Justman, Volker Meier. The political economy of education. MIT Press, 2005
6. ES Reģionu komitejas 68. plenārsesijas (2007. g. 13.–14. februāra) atzinums. Efektivitāte un vienlīdzīgums Eiropas izglītības un apmācības sistēmās. – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:146:0077:0084:LV:PDF> (2011.20.01.)
7. Iedzīvotāju izglītības līmenis. <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp?ma=01-03&ti=Iedz%EEvot%E2ju+izgl%EEt%EEbas+l%EEmenis&path=../DATABASE/tautassk/2000.gada%20tautas%20skait%EE%F0anas%20rezult%E2ti%20%EEsum%E2/&lang=16> (2011.20.01.)
8. Izglītības iestādes Latvijā 2005./2006. mācību gada sākumā. Statistisko datu krājums. Rīga, 2006.
9. Latvijas un tās reģionu darba tirgus specifiskās problēmas. Jelgava 2007., 25. lpp
10. Latvija. Pārskats par tautas attīstību 2006/2007. Cilvēkkapitāls: mans zelts ir mana tauta? Rīga: LU SPPI. 2007.
11. Latvijas Nacionālais attīstības plāns 2007.–2013. gadam. Rīga, 2006. 6. lpp.
12. *Latvija. Pārskats par tautas attīstību 2004/2005: Rīcībaspēja reģionos* (galv. red. A. Zobena). Rīga: ANO Attīstības programma, LU SPPI, 2005.
13. Latvijas tautsaimniecības attīstības vadlīnijas. Rīga, 2006.
14. Matule Z. *Augstākā izglītība Latgalē deviņdesmitajos gados*. Rēzekne, 1998.
15. Matule Z. *Augstākās izglītības attīstība Latgales lauku rajonos*. Rēzekne, 1998.
16. Meņšikovs V. Kopkapitāls un jaunatnes dzīves stratēģijas: socioloģiskais aspekts. *Sociālo Zinātņu Vēstnesis* 2009 2 Pp. 7–36.
17. Pārskats par Latvijas augstāko izglītību 2009. gadā (skaitļi, fakti, tendences). Izglītības un zinātnes ministrija, Augstākās izglītības un zinātnes departaments.
18. Panina L. Augstākās izglītības ekonomisko resursu struktūra: iespējas un izaicinājumi. Gr: *Daugavpils Universitātes 50. starptautiskās zinātniskās konferences materiāli* (Oļehnovičs D., sast.) Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds „Saule”, 2009. [ISBN 978-9984-14-423-8]
19. *Persons with tertiary education attainment by age and sex (%)*. [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat\\_ifse\\_07&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat_ifse_07&lang=en) (2011.20.01.)
20. Reģionu attīstība Latvija 2004. Valsts reģionālās attīstības aģentūra Rīga, 2004. [http://www.izm.lv/dokumenti/es%20strukt%C5%ABrfondi/nac\\_prog/3.2.3.1.doc](http://www.izm.lv/dokumenti/es%20strukt%C5%ABrfondi/nac_prog/3.2.3.1.doc) (2011.20.01.)
21. Reģionu komitejas atzinums “Efektivitāte un vienlīdzīgums Eiropas izglītības un apmācības sistēmās” 2007/C 146/12
22. Reģionu attīstība Latvijā 2009. Rīga: VRAA, 2010. [http://www.vraa.gov.lv/uploads/Regionu\\_attistiba\\_Latvija\\_2009.pdf](http://www.vraa.gov.lv/uploads/Regionu_attistiba_Latvija_2009.pdf)
23. *Sociālais un cilvēkkapitāls kā Latvijas konkurētspēju veicinošs faktors pāreja posmā uz zināšanu ekonomiku Lisabonas stratēģijas kontekstā*. (2006) Vad. profesori Ē. Šumilo, R. Škapars, B. Šavriņa. Rīga: LU.
24. Temple J. (2001) Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countris. *OECD Economic Studies* 33 920: 57–101
25. *The Human Capital Center Lisbon Council and Deutschland Denken* (2010).
26. Vīksne D. *Latvijas reģionālo augstskolu izvērtējums un attīstības iespējas*. Promocijas darbs. Jelgava, 2010.

## Summary

New knowledge and its rational and purposeful usage is the most valuable Latvian resource for attaining the life quality of the whole society and each individual adequate to the developed countries. For the long-term economic growth it is necessary to invest into the human capital, improving the quality and availability of education, and also attracting qualified human resources into the higher education, science and researches. Only developing and using the human knowledge skilfully and purposefully, Latvia can make a significant contribution both into the achievement of the EU strategic aim – to become the most compatible world region, and into the state long-term development and welfare assurance. The authors of the paper analyse the significance of the higher education and the regional net of the higher education institutions in the providing of the well-balanced development of regions and the life quality. In this paper the following issues are evaluated in detail – the markers of the higher schools offer in different regions of Latvia, and also the higher education regional challenges and development possibilities.

## NEW INITIATIVES IN STATE ASSISTANCE TO MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN SOUTH KOREA

South Korean economy is one of the most developed in the world, ranked 14th in 2010 by CIA. Its government regularly puts forward new initiatives aimed the increase of economical growth, country's competitiveness and living standards. After many years of support of big corporations (chaebols), the most of recent initiatives of 2009–2010 are directed to assist to micro, small and medium enterprises (MSMEs) which represent 99% of all Korean enterprises and employ 58% of the entire economically active population (Stat. Korea, 2010).

The problem of studying, fast adoption and correct implementation of the best practices in MSMEs development sharply faces the Latvian economy where MSMEs represent 98% of registered enterprises and provide jobs to 92% of economically active population (LR CSP, 2010). The research of new trends and initiatives in the state support of MSMEs in South Korea is the aim of the present paper which is a part of bigger work devoted to South Korean and Latvian economies. The main tasks were to define new and the most important activities in MSMEs support and their impact to Korean economy.

Korean Government Initiative 2009 contains the list of measures of MSMEs support. Besides, some specific programs, like in computer security field, manpower supply, procedures of government investments evaluation, franchising support, MSME-MSME co-operation and additional tax incentives have been worked out separately and have already brought notable results. The most of these activities could be used in Planning Regions of Latvia to improve entrepreneurship environment and increase social and economic growth.

**Key-words:** South Korean economy, South Korean government initiatives, MSMEs, government support of MSMEs, catching-up economy.

According to the data of Central Statistical Bureau of Latvia, micro, small and medium enterprises (MSMEs) make 98% from number of all Latvian enterprises and employ about 92% of its economically active population (CSP, 2010). Therefore, the problems of support and development of MSMEs, development of favourable environment and increase of their competitiveness in the world market sharply faces Latvian economy. One of the ways of solving these problems is the studying and fast adoption of the best world practices. According the author's view one of the countries whose experience in MSMEs development may be used in Latvia is South Korea (the reasons are given later on).

The aim of the present work is to study the South Korean experience and the newest government initiatives in support and development of MSMEs. The research results may be actual and useful for government and regional programs of support of MSMEs in Latvia.

In Latvia there were no researches devoted to South Korean newest government initiatives in MSMEs support yet. It is the novelty of this paper.

The research follows such theories and concepts as globalization, internationalization, information society, knowledge-based economy, market approach, levels of competitiveness, catching-up economies.

The research was carried out by studying and analyzing the scientific monographs and articles, official documents of Korean government, documents and bulletins of the international institutions, statistical data, articles of Korean and foreign publicists. The results given in the article are the part of a wider research devoted to the South Korean economy model and the use of its experience in Latvian regions.

The following reasons were considered to substantiate the choice of the studied country:

- The drastic increase of South Korean economy within historically short period of time (GDP less than in Somalia and Afghanistan in 1960-s, a member of OECD since 1996 and G20 since 1999) from very low starting position and bright example of successful catching-up development;
- Ambiguous people's mentality (traces of Confucianism, Buddhism, Shamanism, Protestantism, Catholicism, Traditionalism, Westernization);
- Possibility of successful use of Korean social and economic experience in other countries and regions, including Latvia.



The data on South Korean economy in 2009 are as follows (in brackets the data for Latvia are given): territory – 99,7 th. sq. km. (64,5), population – 48,5 million (2,3), Gross Domestic Product (GDP) at par purchasing capacity – \$1,350 billion, 14<sup>th</sup> in the world (\$32,4; 105), GDP growth – 2% per annum (-17,8%), GDP per capita – \$28 000 (\$14,700), GDP in sectors: agriculture – 3,0% (4,7%), industry – 39,5% (24,7%), services – 57,5% (70,6%), export – \$355 billion (\$6,7), import – \$313 billion (\$8,8), inflation – 4,7% (3,6%), rate of unemployment – 4,2% ( $\approx$ 17%) (World Book of Facts by CIA; World Economic Forum, 2010). In 2010 South Korea ranks 15 out of 183 economies on the ease of doing business (Latvia – 24<sup>th</sup>) (IFC&WB, 2010). It is the current Chair of the G20 major economies and the first country in Asia to host the G-20 summit held in Seoul on November 2010.

In spite of such imposing figures the government of South Korea regularly puts forward the new initiatives aimed the increase of economical growth, country's competitiveness and living standards. After many years of support of big corporations (chaebols), the most of recent initiatives of 2009–2010 are directed to assist to micro, small and medium enterprises (MSMEs) which represent 99% of all Korean enterprises and employ 58% of the entire economically active population (Stat. Korea, 2010).

The history of development of government policies in relation to MSMEs in South Korea is briefly reflected in the table below:

**Policies for small Firms**

	Government	Major economic goals	Industrial policies	SMEs' activities and role in economy	Performance of Korean economic system
1960s	Park Chung-hee	Take-off for economic growth and modernization	<ul style="list-style-type: none"> <li>Low interest rates. Treasury investments and loans.</li> <li>Tax breaks for exporting firms</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Significant size gap between SMEs and large corporations</li> <li>A great number of SMEs grow into large corporations</li> <li>Increased SMEs' exports</li> <li>Expanded size of SMEs</li> <li>Entering overseas markets</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rapid growth of light industries</li> </ul>
1970s	Park Chung-hee	Investment in heavy industries	<ul style="list-style-type: none"> <li>Policy lending, treasury investments and loans</li> <li>Tax breaks for six strategic industries (steel, shipbuilding, machinery, metals, chemicals, electronics)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolidated foundation for economic growth by large corporations</li> <li>Increased importance of heavy chemical industry in terms of restructuring small and medium sized manufacturing firms</li> <li>SMEs' taking new role to support production of large corporations</li> <li>Changes in relationship between SMEs and large corporations from independence and conflict to complementary and cooperative</li> <li>Reinforced existing foundation of SMEs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Foundations of heavy industries</li> </ul>
1980s	Chun Doo-hwan Roh Tae-woo	Stabilizing the economic system	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rationalization of heavy industries</li> <li>Stabilization and anti-inflation policies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expanded existing foundation of SMEs</li> <li>Enhanced cooperation in labor division between SMEs and large corporations</li> <li>Remarkable increase in the number of SMEs 2.4 times greater added value of SMEs</li> <li>Low interest rate, low oil price, won depreciation, international balance increase surplus</li> <li>Internationalization of SMEs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Steady growth</li> <li>Trade surplus</li> <li>Democratization</li> </ul>
1990s	Kim Young-sam	Globalization	<ul style="list-style-type: none"> <li>Market liberalization</li> <li>Deregulation for financial institutions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expanded role of SMEs</li> <li>Aggravated economic condition of SMES despite growth</li> <li>Increased gap between large corporations and SMEs</li> <li>Decreased competitiveness in export by SMEs</li> <li>Bankruptcy due to poor management of large corporations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OECD membership</li> <li>The 1997-96 Asian financial crisis</li> </ul>
2000s	Kim Dae-jung Roh Moo-hyun	Restructuring, balanced growth	<ul style="list-style-type: none"> <li>Big deals among chaebol</li> <li>Regulating financial institutions</li> <li>Anti-trust and competition policies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tremendous growth of venture firms</li> <li>Improvement of economy by venture firms</li> <li>Fostering SMEs' as foundation of economy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Government-business partnership</li> <li>Reform of financial sector</li> <li>Balanced growth</li> </ul>
2010s	Lee Myung-bak	Advancement of economic system, sustainable growth	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrepreneurship policies</li> <li>R&amp;D for green technologies</li> <li>Incentives for green investments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reinforced innovative capacity of SMEs</li> <li>Boosting foreign investment and participating global value chain</li> <li>Driving force for sustainable green growth</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>G-20 membership</li> <li>Sustainable green growth</li> </ul>

Source: Lee, J.-H., 2010.

As it is seen from the table, the policy towards MSMEs in 1960s–1990s was directed to the creation of favorable environment, support of competition, making a legal basement and strengthening of ties with big conglomerations (chaebols) which were the real locomotives of the economy. The country's Constitution itself stipulated that the Republic of Korea was responsible for the protection of small businesses. And there were many acts including the Principal Act of MSMEs that provide governmental support. Generally speaking, there were two groups of public policies giving protection and support to SMEs in Korea at that period, first, those for financial support, and second, those for fair competition and control of monopolies (Lee, J.-H., 2010).

But in 2000s the situation has been changed. The Korean Government has finally understood that in the big run MSMEs are the real base of the economy. As opposed to the majority of less developed countries, where the promotion of MSMEs was based on the assumption of their employment and income-generation potential, Korea put the emphasis on economic dynamism and competitiveness in the global market (Bakiewicz, 2008). The consequential conclusions were made in Korean style, i.e. immediately and the exact steps included:

- Decrease of bureaucratic barriers, transition to a declaration character of company registration, decrease of package of registration papers;
- Establishment of state-owned consulting, technical and human resources centres provided their services to MSMEs for free;
- Establishment of modern specialized education centres where each interested person could get any of 400 of the most required in the market working professions on the state's account;
- Establishment of state investment funds for MSMEs support with foreign participation;
- Establishment of special funds for the development of production industries;
- Establishment of the Association of Foreign Trade aimed to help MSMEs in export;
- Establishment of special big retail centres with a preferential rent for MSMEs;
- Establishment of the network of technoparks and business incubators for new enterprises of high technology with a preferential rent of room and equipment and preferential taxation.
- In order to manage the governmental funds effectively, the evaluation system was worked out based on feedback information and the decision tree of data envelopment analysis (DEA) results. Both financial and non-financial variables are used as outputs for DEA of small and medium enterprises which have received the funds where the amount of funds and a frequency of investment are used as inputs. Then the decision tree is used by relating the characteristics of the enterprises with the DEA results. The decision tree results can provide valuable feedback information for the effective management of governmental funds (Moon, T.-H., Sohn, S.-Y., 2005).

In 2009 the new Korean Government led by the president Lee Myung-bak has put forward a new official anti-crisis and economical program called “Korean Government Initiative 2009”. The aim of the program is to turn South Korea into one of the world leaders (into the 7<sup>th</sup> economy of the world) within 10 years. It consists of three main projects: New Growth Engine Project, Green Technology Project and Green New Deal Project, and 22 subprojects. The program is supported by \$5,48 billion (Korean Government Initiative 2009).

Together with the creation of preferable conditions for large business and the support of the Korean economy in whole, the program includes some special measures for the support of MSMEs. They are:

- Establishment of a new state-owned investment fund for the support of MSMEs at the account of privatisation of state-owned companies (energy, mining, communication);
- Start-up of a network of social programs for the support of not protected levels of population aiming their involvement into newly established MSMEs;
- Building of a system of canals with a total length of more than 3,000 km for the providing of cheaper cargo transportation throughout the country;
- Increase of financial support to local administrations, investments to the development of industry and infrastructure in provinces;

- Participation of MSMEs in ‘High risk, high return’ pioneer research project – government public investment in strategically important areas, especially basic research and advanced technology R&D in biotechnology, nanotechnology and brain research;
- Participation of MSMEs in Green movement.

In the frame of the program it is planned to create about 880,000 new working places within 5 years (Korean Government Initiative 2009).

Continuing a policy of guardianship of MSMEs by the state, in 2009–2010 the South Korean government also has developed the following measures which have not entered into the Korean Government Initiative 2009:

#### 1. Tax incentives for MSMEs of 2009.

- Owners of small businesses, who have had to close their businesses due to the recession, will be exempted from unpaid taxes up to an amount of \$4,000 until the end of 2010. This exemption will be available for those with no assets, even if they have found new sources of income by starting new businesses or finding other employment. Small businesses, which earned a three-year average of less than \$160,000 per annum before having to be closed, will be eligible for the incentive;
- The amount of unpaid tax of small businesses which has to be notified on their credit history will be raised temporarily for two years from \$4,000 to \$8,000, so as to allow 380,000 current tax defaulters to continue to use bank funding. In certain circumstances, including bankruptcy, the grace period for tax payments will also be extended from nine months to eighteen months for businesses with no previous record of non-payment. As against the previous rules, late payments will now repay the unpaid tax before any penalties, resulting in more effectively reducing the amount of unpaid taxes;
- Medical and education fees will be tax-deductible up to the end of 2012;
- The lower VAT rates applied to small restaurants, hotels and retailers will be extended for two years until 2011;
- Less rigorous regulations will be applied when family businesses are inherited;
- The upper limit on tax payment by credit card will be increased from up to \$1,600 to up to \$4,000 for all taxes;
- A delay or suspension of tax payments will be granted to MSMEs suffering temporary hardship arising from, for example, natural disasters or the lack of available credits;

The above incentives are expected to cost about \$2,8 billion. However, as most of the measures are extended rather than newly-introduced, it is estimated that the actual decrease in tax revenue will be about \$160 million (OCRA, 2009).

#### 2. Direct financial support of MSMEs.

The Korean government has provided various policy incentives in finance for MSMEs. Government-wise, there is a new Trust Guarantee Fund (TGF) whose purpose is to lend money to MSMEs. Also, many ministries have their own public funds for the support of MSMEs. In the financial sector, there is the Small and Medium Industry Bank (SMIB) which provides money to MSMEs at low interest rates. In addition, the government treats MSMEs favourably when they procure commodities from private markets (Lee, J.-H., 2010).

#### 3. Manpower supply.

Suffering from the shortage of labour force, in 1994 South Korea installed an industrial trainee system (ITS) which allowed importing labour from the third countries. Since that time the main source of labour for South Korean economy through private recruiting agents were 14 countries, the most important of them were Bangladesh, China, Philippines and Viet Nam. In 2008 that system was replaced by Employment Permit System (EPS). But in March 2009 the South Korean companies, hammered by the global financial and economic crisis, have put off taking in foreign workers and the migration has been prohibited. Having analyzed the situation in labour market, in March 2010 the

South Korean Government decided that that decision was a mistake and the measures were excessive. Therefore the labour migration was opened again in full amount (The Financial Express, 2010).

#### 4. Support of MSME-MSME cooperation.

Among the factors leading to successful MSME-MSME cooperation, like specialization and network, it is necessary to have an institutional framework which sets the ground for MSMEs to exchange and share information about and with each other. In South Korea the government establishes such institutions or assists in their establishment. Among them there are business associations and government agencies. The main governmental body for MSMEs support in South Korea is The Small and Medium Business Administration (SMBA) established in 1996 which has Ministry's authority and compatible with Ministries' budget. But the government supports any local initiative in cooperation, including industrial unions, business and regional associations and small non-official conglomerates, commonly owned export brand-names of MSMEs (Lee, J., 2010).

#### 5. Government support of MSMEs in computer security.

South Korea ranked the second after Japan in the Internet speed and development (ITIF, 2010). But the wide spread of Internet has brought new threats to the users – from harmful viruses to computer data theft. Especially it refers to MSMEs which have lots of daily business contacts through the web but not enough money to install the most modern and reliable computers and data protection (Yang, J., 2009). In 2009 the country had serious problems after huge streams of junk internet data poured across South Korea's networks, targeting the infrastructure of government and businesses in what is known as a distributed-denial-of-service (DDoS) attack. In 2010 Korean Government has established a new structure called The Korea Computer Emergency Response Team (KrCert) which has developed a DDoS 'bunker' system to protect the country's small and medium-sized businesses. Simply put, a bunker is a new IP address served to a business that is under persistent DDoS attack but lacks the funds or resources to protect itself. The data protection is provided to South Korean MSMEs free of charge (Pauli, 2010).

#### 6. Support of franchising system.

Considering the franchising system as a useful instrument for starting a new business almost from zero-point and maintaining high business culture, the South Korean government decided to support the first movers in franchising by giving them preferences in the real estate preoccupation and rent payments for new stores as a part of entry barriers against the potential unscrupulous imitators (Chung, 2010).

The initiatives in the support of MSMEs have always followed hand by hand with the reforms in education. Four stages of South Korean education reforms aimed the closer relations between education, business and regions in order to increase country's competitiveness and implement innovations and R&D into the daily practice of MSMEs (Ozols, A., Ozola, E., 2010).

Firmly fulfilling all government's plans and initiatives in the support of economy and MSMEs, South Korea becomes a country the least suffered from the financial and economical crisis of 2008–2009 among Asian industrial countries (World Bank, 2010).

In 2009, South Korea officially became the first major recipient of official development assistance (ODA) from the Organization of Economical Co-operation and Development (OECD) to have ascended to the status of a major donor of ODA. Between 2008 and 2009, South Korea donated economic aid of \$1.7 billion to countries other than North Korea. South Korea's separate annual economic aid to North Korea has historically been more than twice its ODA (OECD, 2010).

In 2010, South Korea made a strong economic rebound with a growth rate of 6.1%, signalling a return of the economy to the pre-crisis level. South Korea's export has recorded \$424 billion in the first eleven months of the year 2010, already higher than its export in the whole year of 2008 (World Bank, 2010).

In the 3<sup>rd</sup> quarter of 2010 the number of MSMEs in South Korea increased to 7,3% and the total production of MSMEs increased to 9.3% compare to 2009 (Statistics Korea, 2010).

All these results are rather notable in the time period when a great number of countries suffer from recession.

The study, adoption and implementation of foreign experience, especially of those countries which achieved high results in social and economical life within historically short period of time, having started from very low positions, may benefit Latvia a lot without damages and losses inherent to many pioneers. Some theorists of catching-up development notice that the later a country steps onto the path of catching-up movement the more is the volume of technologies accumulated by other countries which may be used to faster the economical growth (Fagerberg, J., Godinho, M., 2003). This may be true for the development of MSMEs in Latvia and Latvian Planning Regions as well.

### List of references

1. Bakiewicz, A. (2008) Small and Medium Enterprises in South Korea. In the Shadow of Big Brothers. *Asia and Pacific Studies*, Vol. 5, 2008.
2. Choi, Y., Chung, S., Lim, J.S. (2010) Intangible Capital, Opportunity Exploitation and Institutional Endorsement in Emerging Companies. *2010 ISBC International Small Business Congress*. Taipei City, Taiwan. 5/10/2010
3. Chung, D.Y. (2010) First Mover Advantage based on Franchising in the Korean Foodservice Industry. *2010 ISBC International Small Business Congress*. Taipei City, Taiwan. 5/10/2010
4. Chung, M.-J. (2009) President announces “New Asia Initiative”. *Korea.net*. <http://www.korea.net/news.do?mode=detail&thiscode=eng030270&guid=25051>
5. Fagerberg, J., Godinho, M. (2003). Innovation and catching up. Presentation at a workshop “*The Many Guises of Innovation: What we have learnt and where we are heading*”, Ottawa, 23-4/10/2003.
6. Feigenbaum, E.A. (2010) Korea inter pares? – South Korea on the global stage. <http://www.eastasiaforum.org/category/international-relations/>
7. Yang, J. (2009) Small and Medium Enterprises (SME) Adjustments to Information Technology (IT) in Trade Facilitation: The South Korean Experience. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*, Working Paper Series, No. 61, 2009
8. Young, S. (2009) South Korea: a test of political leadership. <http://www.eastasiaforum.org/2009/01/05/south-korea-a-test-of-political-leadership/>
9. Lee, J. (2010) Identifying the Success Factors of SME-SME Co-operation: Some Case Studies. *2010 ISBC International Small Business Congress*. Taipei City, Taiwan. 5/10/2010
10. Lee, J.-H. (2010) Globalization and SMEs: Korean Perspectives.
11. Lee, J.-H. (2010) Korea: From Rags To Reaches. *The Korea Times*, 06/04/2010
12. Moon, T.-H., Sohn, S.-Y. (2005) Intelligent approach for effective management of governmental funds for small and medium enterprises. *Expert Systems with Applications: An International Journal*. Volume 29 Issue 3, 10/2005
13. Nugent, J., Yhee, S.-J. (2002) Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issues. *Small Business Economics*, No. 18, 2002.
14. Park, S.-C. (2010) Competitiveness of Northeast Asian Science and Roles of High-Tech Companies. *2010 ISBC International Small Business Congress*. Taipei City, Taiwan. 5/10/ 2010
15. Pauli, D. (2010) South Korea builds digital ‘bunkers’ against DDoS attacks. <http://www.zdnet.co.uk/news/security-management/2010/11/18/south-korea-builds-digital-bunkers-against-ddos-attacks-40090902/> (2010.12.09)
16. A Journal of Law and Policy for the Information Society. <http://www.is-journal.org/about/faq.php> (2010.12.09)
17. *Average Broadband Speed by Country*. Information Technology and Innovation Foundation, 2010 <http://www.itif.org/> (2010.12.09)
18. Constitution of the Republic of Korea. [http://www.servat.unibe.ch/icl/ks00000\\_.html](http://www.servat.unibe.ch/icl/ks00000_.html)
19. *Countries and regions: Republic of Korea*. World Bank Group. <http://web.worldbank.org/kr> (2010.12.09)
20. *Doing Business 2010. Republic of Korea*. International Financial Corporation and the World Bank, 2010 <http://doingbusiness.org/data/exploreconomies/kr> (2010.12.09)
21. *Doing Business 2011. Latvia*. International Financial Corporation and the World Bank, 2010 <http://doingbusiness.org/data/exploreconomies/latvia>
22. *Economically active statistical units by size groups*. LR Centrālā statistikas pārvalde, Rīga, Latvija, 2010 <http://www.csb.gov.lv/> (2010.12.09)

23. Korean Government Initiative 2009. <http://atip.org/atip-publications/atip-reports/2009/6786-atip09-010-korean-government-initiative-2009/html> (2011.01.20.)
24. Manpower export to S Korea to pick up again next month. *The Financial Express*. 27.03.2010. [http://www.thefinancialexpress-bd.com/more.php?news\\_id=96181](http://www.thefinancialexpress-bd.com/more.php?news_id=96181) (2011.01.20.)
25. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). [www.oecd.org](http://www.oecd.org) Statistics Korea. <http://kostat.go.kr/eng/> (2011.01.20.)
26. *Religion in South Korea*. In Wikipedia, The Free Encyclopedia. [http://en.wikipedia.org/wiki/Religion\\_in\\_South\\_Korea](http://en.wikipedia.org/wiki/Religion_in_South_Korea) (accessed 2010.20.01.)
27. *South Korea Introduces Additional Tax Incentives*. By OCRA Worldwide. Posted: September 28, 2009. <http://www.articlesbase.com/finance-articles/south-korea-introduces-additional-tax-incentives-1277678.html> (2010.12.09)
28. *South Korea. Territory. Population. Economy*. The World Facts Book by CIA. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html> (2010.12.09)
29. *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, Geneva: World Economic Forum, 2010.
30. Озолс А., Озола Е. (2010) “Реформа высшего образования в Южной Корее – от хорошего к лучшему”. *Professional Studies: Theory and Practice*, No. 6, 2010: 158–165, Šauliai, Lietuva.
31. Озолс, А. (2010) “Применение опыта Южной Кореи в региональных экономиках Европейского Союза”. *Research and Technology – Step into the Future*, 2010, Vol. 5, No. 2: 59–60, Rīga, Latvija.

### Резюме

Согласно данным Латвийского Центрального Статистического Бюро в Латвии микро, малые и средние предприятия (ММСП) составляют 98% от числа всех зарегистрированных предприятий, обеспечивая занятость почти 92% экономически активного населения страны (ЦСБ ЛР, 2010). Поэтому перед Латвией особенно остро стоит проблема поддержки и развития ММСП, создания для них благоприятной бизнес-среды и повышения их конкурентоспособности в кратчайшие сроки. Одним из путей решения данной проблемы является изучение, быстрая адаптация и внедрение лучших мировых практик в данной отрасли.

Целью данной работы является изучение опыта Южной Кореи и последних южнокорейских правительственных инициатив, направленных на поддержку и развитие ММСП. Среди причин по которым была выбрана для изучения именно эта страна, можно выделить следующие:

- Взрывной рост южнокорейской экономики в течение исторически короткого промежутка времени с очень низких стартовых позиций и яркий образец успешного догоняющего экономического развития;
- Неоднозначная ментальность основной части населения, носящая на себе следы конфуцианства, буддизма, шаманизма, протестантизма, католицизма, традиционализма и вестернизации;
- Возможность успешного использования социально-экономического опыта Южной Кореи в других странах и регионах, включая Латвию.

Некоторые цифры, отражающие общие данные и успехи экономики Южной Кореи (в скобках данные по Латвии) по состоянию на конец 2009 года: территория – 99,7 тыс. кв. км. (64,5); население – 48,5 млн. чел. (2,3); ВВП по паритету покупательной способности – \$1,350 млрд., 14-е место в мире (\$32,4 млрд.; 105-е); ВВП на душу населения – \$28,000 (\$14,700); экспорт – \$355 млрд. (\$6,7); импорт – \$313 млрд. (\$8,8); инфляция – 4,7% (3,6%); простота занятия бизнесом – 15-е место в мире (24-е); процент ММСП от числа всех предприятий – 99%, обеспечивающих занятость 58% от всего экономически активного населения (98%, 92%).

Несмотря на столь впечатляющие экономические показатели, правительство Южной Кореи регулярно выдвигает всё новые инициативы, направленные на поддержку и развитие экономики и в том числе на развитие малого и среднего бизнеса. Если в 1960–1990-е годы экономическая политика страны была в основном направлена на поддержку экспортных отраслей и крупных промышленных конгломератов (чеболей), в 2000-е правительство наконец осознало важность ММСП для поддержания обеспечения экономического роста и социальной стабильности. В числе первоочередных мер, направленных на поддержку ММСП в начале 2000-х были:

- Снижение бюрократических барьеров и бумажной волокиты при создании ММСП, переход на декларативный характер регистрации;
- Создание системы государственных бесплатных консультационных, технических и кадровых агентств;

- Создание специальных бесплатных учебных центров, предоставляющих услуги по программам обучения и переобучения по более, чем 400 специальностям;
- Создание государственных инвестиционных фондов поддержки ММСП с иностранным участием;
- Создание государственных фондов поддержки отраслей промышленности;
- Создание Ассоциации Международной Торговли с целью бесплатной помощи ММСПА в выходе на международные рынки;
- Открытие крупных торговых розничных центров, за символическую арендную плату предоставляющих торговые площади ММСП;
- Создание сети технопарков и бизнес-инкубаторов по всей стране со льготной арендной платой и бесплатными техническими консультациями;
- Разработка системы оценки действенности государственных инвестиций для ММСП.

В 2009–2010 г.г. с приходом нового президента Ли Мён Бака поддержка ММСП была резко увеличена и провозглашена приоритетным направлением развития государства. Правительством был предпринят еще целый ряд инициатив, в том числе объединенных в единую программу Инициатива Корейского правительства 2009:

- Создание нового государственного инвестиционного фонда поддержки ММСП за счет денег, вырученных от приватизации государственного имущества;
- Начало целой сети социальных программ поддержки социально не защищенных слоев населения;
- Строительство системы внутренних каналов длиной свыше 3 тыс. км. для удешевления грузоперевозок внутри страны;
- Финансовая поддержка местных органов власти, создание индустриальной базы и инфраструктуры в провинциях;
- Участие ММСП в пионерном исследовательском проекте «Высокий риск, высокая отдача» с государственным субсидированием в стратегически важных областях, особенно в фундаментальных исследованиях и НИР в биотехнологиях, нанотехнологиях и исследованиях мозга;
- Участие ММСП в «Зелёном движении».

Одной из основных целей данной программы является созданием 880 тыс. новых рабочих мест в течение 5 лет.

В связи с финансово-экономическим кризисом помимо мероприятий основной программы, правительство Южной Кореи разработало и в экстренном порядке внедрило еще ряд мер помощи ММСП, таких как:

- Программа налогового стимулирования ММСП 2009-го года, с «замораживанием» долгов по налогам и предоставлением налоговых льгот для мелких предприятий, наиболее пострадавших в результате кризиса;
- Прямая финансовая поддержка ММСП, создание Тростовых Гарантийных Фондов и специализированного Банка Малой и Средней Промышленности для бесперебойного кредитования ММСП;
- Возобновление импорта рабочей силы из третьих стран, приостановленного в начале кризиса;
- Поддержка кооперации между малыми предприятиями, включая создание и поддержку институтов обмена информацией и общих брендов;
- Поддержка в области компьютерной безопасности, создание централизованного бесплатного защищенного IP-адреса для ММСП;
- Поддержка франчайзинга с целью повышения бизнес-культуры и создания барьеров против недобросовестных имитаторов.

Результаты новой политики поддержки ММСП сказались уже в 2009 году. Южная Корея понесла наименьшие убытки среди развитых азиатских стран в результате мирового кризиса. Страна из получателя превратилась в одного из основных доноров официальной помощи ОЭСР. Уже в 2010 году в Южной Корее наблюдается быстрое восстановление после кризиса. Уровень экономического роста вырос до 6,1% в год, превзойдя предкризисный период. Экспорт за 11 месяцев 2010 года превзошел экспорт всего 2008 года. В третьем квартале 2010 года количество ММСП увеличилось на 7,3%, а общий выпуск продукции на 9,3% по сравнению с 2008-м годом. Это весьма неплохие данные в то время, когда большое количество развитых стран все еще страдает от рецессии.

Изучение, адаптация и применение успешного иностранного опыта может принести Латвии большую пользу с одновременной возможностью избежать убытков и ущербов, связанных с деятельностью первопроходцев. Чем позднее страна встает на путь догоняющего развития, тем больше объем накопленных технологий, которые можно использовать для скорейшего экономического развития. Развитие ММСП в Латвии и в латвийских регионах может быть ускорено за счет правильного использования иностранного опыта.

## ENVIRONMENTS FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The article refers to an “entrepreneurial environment” as a combination of factors that play a crucial role in the development of entrepreneurship. It refers to the overall economic, socio-cultural, and political factors that influence people’s willingness and ability to undertake entrepreneurial activities. It also refers to the availability of assistance and support services that facilitate the start-up process.

**Key words:** environment, entrepreneurship, development, entrepreneurial activities.

What is entrepreneurship? Schumpeter defined entrepreneurship as the creation of new opportunities by pulling together previously unconnected resources for a new economic purpose (Schumpeter 1960, p. 11). Entrepreneurship is the assumption of risk and responsibility in designing and implementing a business strategy or starting a business. According Barth’s definition, entrepreneurship is the ability to derive profit from breaching such previously separated spheres of exchange (Granovetter 2004, p. 42).

How can we create an environment conducive to entrepreneurship? How can we achieve this purpose? These questions have been a subject of long debates. Before we answer these questions we would like to introduce Schumpeterian ideal-type independent, creating and venturing entrepreneur. “First of all there is a dream and the will to found a private kingdom...Then there is the will to conquer... Finally, there is the joy of creating...” (Schumpeter 1960, p. 12) but reading this we cannot forget that every person is acting in different environments...

In this paper, we refer to an “entrepreneurial environment”. We treat it as a combination of factors that play a role in the development of entrepreneurship. First, it presents the overall economic, socio-cultural, and political factors that influence people’s willingness and ability to undertake entrepreneurial activities. Second, it refers to the availability of assistance and support services that facilitate the start-up process.

Schumpeter’s depiction of the entrepreneur as an agent of social and economic change implies that entrepreneurs are especially sensitive to the social environment. While there exists a growing body of literature on entrepreneurial environments, the literature is highly fragmented.

According to Gnywali and Fogel we will group the available literature on entrepreneurial environments into three broad streams: (a) general environmental conditions for entrepreneurship; (b) descriptive studies of the environmental conditions of a particular country or region; and (c) the role of public policy in shaping the entrepreneurial environments (Gnywali, Fogel 1994, p. 43). Empirical studies of entrepreneurial environments of various countries show that countries that keep rules and regulations at a minimum, offer tax and other incentives, and provide training and counselling services to start-up entrepreneurs increase the likelihood of new venture start-ups (Dana 1987, p. 575). This literature also suggests that the need for the development of a conducive environment may be greater in emerging market economies and in developing countries because of the low level of entrepreneurial activities and several environmental hostilities operating in these countries (El-Namaki, 1988, p. 100). This is because “there is sufficient evidence that environmental forces ranging from purely cultural and social currents to ingrained government bureaucracy go quite a long way towards straining the driving force behind entrepreneurs” (El-Namaki, 1988, p. 101).

According to Mark Granovetter social structure, especially in the form of social networks, affects economic outcome for three main reasons. First of all, social networks affect the flow and the quality of information. Second, social networks are an important source of reward and punishment. Third, it is trust, by which Granovetter means the confidence that other people will do the “right” thing (Granovetter 2004, p. 33). Social network analysis helps to consider entrepreneurship from many points of view. For example, institutionalism networks create attitudes and behaviours of individuals and organizations (Nawojczyk 2009, p. 53).

Local communities are also very important for entrepreneurship development. Patricia Thornton and Katherine Flynn argued that entrepreneurship increasingly is the demand of organizations and



regions, not individuals. These environments explicitly influence individuals by teaching them how to discover and exploit entrepreneurial opportunities. These environments also specifically influence new ventures, providing the resources to increase their rate of founding and survival. However, how these environments spawn new entrepreneurs and create new businesses remains relatively understudied (Thornton and Flynn 2003, p. 401).

A social system that places a high value on innovation, risk-taking, and independence is more likely to produce entrepreneurial events than a system with contrasting values. Such social factors as availability of loans, technical assistance, physical facilities, and information may be equally important (Gnywali, Fogel 1994, p. 42). Entrepreneurs may be discouraged to start a business if they have to follow many rules and procedural requirements, if they have to report to many institutions, and if they have to spend more time and money in fulfilling the procedural requirements (Dana 1987, p. 574).

Mokry suggests that local communities can play an important role in developing an entrepreneurial environment (Gnywali, Fogel 1994, p. 45). For example, close relatives can help entrepreneurs seek out solutions, locate resources, and assemble a team of willing people to address the entrepreneur's problems (Kao 1993, p. 28).

The presence of experienced entrepreneurs and successful entrepreneurial role models in a community or country conveys a message to the potential entrepreneurs that business is an attractive career option. Conversely, negative public attitude towards entrepreneurs coupled with the lack of role models may discourage people from going into business. For example, in Central and Eastern Europe there exists a general feeling in the society that those who bid for government-owned shops are black marketers, corrupted former officials, and people backed by foreign investors (Rondinelli 1991, p. 30). Small business owners have often become victims of social prejudice against private enterprises and profit making (Gnywali, Fogel 1994, p. 48). Societies and cultures that value entrepreneurship tend to develop societal systems to encourage it. For example, it is often recognized that among people of Chinese origin, entrepreneurial role models encourage people to go into business supported by close networks of family members and relatives (Kao 1993, p. 32).

### **Governmental policy and multidimensional problem of entrepreneurship development**

Government and business development organizations can organize programmes, which can support the development of societal awareness towards entrepreneurship. The need for such motivational factors is generally higher in countries where entrepreneurial awareness is low than in countries where such awareness is high (Gnywali, Fogel 1994, p. 47). Some key factors may lead to an increase in a person's desire and decision to start a business. Examples of such factors include person's perception of desirability and feasibility of starting a business (Shapero, Sokol, 1982, p. 78).

A low level of technical and business skills can prevent motivated entrepreneurs from starting new economies because entrepreneurs lack basic business skills. In one survey, 30% of the entrepreneurs requested training in the areas of business plan preparation, planning, decision making, negotiation, pricing, market penetration, organization and management, management of the workforce, and handling of cash-flow (Gnywali, Fogel 1994, p. 49).

In the end of the article we would like to introduce two global reports about entrepreneurship and technology implementation. New technology implementation is one of the most important issues in entrepreneurship development. One of the latest RAND's (RAND Corporation – National Security Research Division) report presents the results from a set of foresights into global technology trends and their implications for the world in the year 2020. The major study conclusion is that public policy issues in certain areas will engender public debate and strongly influence technology implementation.

According to RAND's researchers, there are many drivers and barriers that countries may face through 2020, for example, the cost of acquiring the technology application and of building the physical infrastructure and human capital to introduce and sustain its use, the mechanisms and resources available to access the needed funds, and the costs of those funds. Another problem will be legislation and policies that either promote, discourage, or prohibit the use of a particular technology application. Very important thing will be the social religious beliefs, cultural customs, and social mores that affect how the technology application is perceived within the society, compatibility of a

new application with dominant public opinions, and the politics and economics underlying debates about an application (RAND Report).

As we can see the development of countries and first of all development of entrepreneurship is multidimensional. Identification of barriers in emerging countries would help undoubtedly to develop services for entrepreneurs.

The last part of article refers to survey made by The Global Entrepreneurship Monitor (GEM), which is the world's leading research consortium dedicated to understanding the relationship between entrepreneurship and national economic development. The 2009 year report provides an initial analysis of the impact of the 2008–2009 global recession upon entrepreneurship. Across the three country groups, more than half of the entrepreneurs questioned said it was more difficult to start a new business in 2009 than in 2008. A majority of entrepreneurs in factor-driven and efficiency-driven economies (Latvia was classified as efficiency-driven country) saw fewer opportunities for their businesses, even though these countries tended to suffer less economic decline on average than innovation-driven economies. Almost a quarter of early-stage entrepreneurs in innovation-driven countries saw more opportunities for their businesses. More established business owner managers tended to be the most pessimistic. A half of the innovation-driven countries shows a decrease in the number of people that are trying to start new businesses. Characteristics and sentiments have also changed; in many countries the recession prompted an increase in “necessity driven” start-up entrepreneurs and a decrease in the proportion of people who saw good opportunities for new start-ups. In over one third of the countries, fear of failure associated with starting businesses increased. (GEM 2009 Global Report).

### Bibliography

1. Dana, L.P. (1987). “Entrepreneurship and Venture Creation: An International Comparison of Five Commonwealth Nations”, in *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Ed. N.C. Churchill, J.A. Hornaday, B.A. Kirchhoff, O.J. Krasner, and K.H. Vesper. Wellesley, Mass.: Babson College, 573–583.
2. El-Namaki, M. S. S. (1988). Encouraging entrepreneurship in developing countries. *Long Range Planning*, 21 (4), 98–106.
3. GEM 2009 Global Report <http://www.gemconsortium.org/>
4. Gnyawali, D.R., and D.S. Fogel (1994). “Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications”, *Entrepreneurship Theory and Practice* (Summer), 43–62.
5. Granovetter, M. (2004) The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives* (Vol 19 Number 1, pp. 33–50).
6. Kao, J. (1993). The worldwide web of Chinese business. *Harvard Business Review*, March-April, pp. 24–36.
7. Nawojczyk, M. (2009) Entrepreneurship. Difficulties of implementation of theory. Cracow, Nomos.
8. RAND Report <http://www.rand.org/pubs/monographs/MG475/>
9. Rondinelli, D. A. (1991). Developing private enterprises in the Czech and Slovak Republic: The challenges of economic reform. *Columbia Journal of World Business*, 16(3), 26–36.
10. Schumpeter, J. A. (1960). *The theory of economic development*. Warsaw, PWN.
11. Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, pp. 72–90.
12. Thornton, P.H., Flynn K.H. (2003) Entrepreneurship, Networks and Geographies. Kluwer Law Int. In Z.J. Acs and P.B. Audretsch (Eds.) *Handbook of Entrepreneurship Research* pp. 401–433.

### Резюме

Статья затрагивает понятия „предпринимательская среда” как структуру факторов, которые играют немаловажную роль в развитии предпринимательства. В статье указаны общие экономические факторы, социально-культурные и политические условия, которые влияют на готовность и способность людей осуществлять предпринимательскую деятельность. Также рассмотрена доступность средств, помогающие процессу появления предприятий.

## LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBAS KONKURĒTSPĒJAS VĒRTĒJUMS – PRETRUNU CĒLOŅI UN TO NOVĒRŠANAS IESPĒJAS

Raksta mērķis ir, demonstrējot pretrunīgo tautsaimniecības konkurētspējas vērtējumu, ko iespējams gūt, izmantojot tradicionālās tās novērtēšanas metodes, un piedāvājot modificētus konkurētspējas rādītājus, identificēt konkurētspējas problēmas Latvijā un piedāvāt to risināšanas iespējas.

Autores novitāte izpaužas tautsaimniecības konkurētspējas formulējumā un rādītāju sistēmas izveidē, lai tautsaimniecību klasificētu kā konkurētspējīgu vai konkurētspējīgu noteikta reģiona vai galveno tirdzniecības partnervalstu ietvaros, kā arī atsevišķu metožu praktiskajā pielietojumā Latvijā: Herfindāla-Hiršmana indeksa (HHI) lietojumā ārējās tirdzniecības struktūras diversifikācijas raksturošanā, tirgus daļu un reālā kursa aprēķinā, izmantojot t.s. divkārši svērtā eksporta metodi; vienības kapitāla izmaksu aprēķinā un vienības energoizmaksu rādītāja lietojumā tautsaimniecības konkurētspējas analīzē.

Autore secina, ka kopš 1997. gada Latvijas tautsaimniecības izmaksu konkurētspēju kapitāla izmaksas pasliktinājušas ne mazākā mērā kā darbaspēka izmaksas; tautsaimniecības energointensitāte ir mazinājusies, tomēr ir augstāka nekā vidēji galvenajās tirdzniecības partnervalstīs un kopā ar sistemātiski zemo jaudu noslodzi rada augstas energoizmaksas un var liecināt par pieprasījumam atbilstošas vērtības radīšanas problēmu. Lai gan izmaksu konkurētspējas rādītāji pasliktinājās un šāds, t.i., izmaksu konkurētspējas pasliktinājums arī bija biežāk sastopams ekonomiskajā diskusijā, tomēr citi konkurētspējas rādītāji uzlabojās: Latvijas tirgus daļas galvenajās tirdzniecības partnervalstīs ir pieaugušas, kā arī Latvijā pieaudzis labklājības līmenis (kas ir konkurētspējas mēraukla), turklāt periodos ar nelabvēlīgu tirdzniecības bilanci – straujāk nekā periodos, kad tirdzniecības bilances negatīvais saldo nav tik izteikts. Vērtības radīšanas problēma risināma ciešā uzņēmējdarbības un zinātnes sektora sadarbībā, kā arī labvēlīgas vides radīšanā klasteru attīstībai (neveidojot tos mākslīgi un nebalstot to attīstību uz sistemātisku valsts palīdzību).

**Atslēgvārdi:** tautsaimniecības konkurētspēja, vienības kapitāla izmaksas, vienības energoizmaksas.

Tautsaimniecības konkurētspēja nav skalārs un tieši novērojams lielums, tāpēc to mēdz definēt un interpretēt dažādi, un jēdziena definējums nemitīgi attīstās. Balstoties uz teorētiskajām atziņām par konkurētspējas skaidrojumiem dažādos ekonomikas līmeņos un mūsdienu ekonomiskās domas attīstību, autore definē tautsaimniecības konkurētspēju kā īpašību, kas piemīt tautsaimniecībai kā sistēmai: no pozīcijas viedokļa tā ir „iederēšanās” reģiona vai galveno tirdzniecības partnervalstu saimniekošanas modelī, bet no virzības (dinamikas) viedokļa tā ir spēja radīt šī saimniekošanas modeļa pārmaiņas, īstenojot rīcībā esošo resursu (ražošanas faktoru) ilgtspējīgas apsaimniekošanas koncepcijas, vai ātri pielāgoties pārmaiņām, ja tās rada citas reģiona valstis vai galvenās tirdzniecības partnervalstis.

Šādu autores formulējumu daļēji ietekmējis P. Krugmans (argumentējot par sacensības veida konkurētspējas pārspīlējumu un konkurētspējas vērtēšanu kā bīstamu apsēstību (Krugman, 1993)), M. Porters, aprakstot klasteru veidošanos kā resursu efektīvas apsaimniekošana paraugu (Snowdon, Stonehouse, 2006, p. 163–175), Dž. Stiglics, analizējot globalizācijas noteikto nevienmērīgo tautsaimniecības attīstību un godīgas tirdzniecības trūkumu pasaulē (Stiglitz, 2007), kā arī H. Čārtrands, kurš arī uzsver sacensības lomas pārspīlējumu konkurētspējas vērtējumos un vairāk runā par t.s. „fizisko piemērotību”, „iederēšanos”, velkot paralēles ar dabaszinātnēm un analizējot uz zināšanām balstītas tautsaimniecības konkurētspēju (Chartrand, 2007, p. 228–234, 258.). Autores minētais konkurētspējas formulējums iever šādus galvenos apsvērumus:

- Konkurētspēja automātiski neietver ārējās tirdzniecības intensificēšanu: valsts teorētiski var būt pietiekami konkurētspējīga, ja tā nodrošina visas iedzīvotāju vajadzības un sekmīgi apsaimnieko resursus, un tai nav intereses par to, ko piedāvā pārējā pasaule. Tomēr šai it kā autarķiskajai valstij pastāv risks būtiski diverģēt attiecībā pret pārējo pasauli (piemēram, nesavietojamas sakaru iekārtas, transports, atšķirīgas norēķinu sistēmas, valodu neprasme), tāpēc, tiklīdz rastos nepieciešamība/vēlme kontaktēties ar pārējo pasauli (piem., trūkstošu resursu dēļ vajadzību nodrošināšana kļūtu atkarīga no veiksmīgas iesaistīšanās globālajā ekonomikā, vai būtu vēlme pēc cilvēciskās saziņas ar pārējo pasauli), tas nebūtu izdarāms, pat, ja dzīves līmenis ir ļoti

augsts. Tas praktiski ļauj klasificēt šādu tautsaimniecību kā ārēji konkurēt nespējīgu, ja tai ir zema pielāgošanās spēja.

- Minētā patēriņa „savietojamība” ietver definīcijā minēto „iederēšanos”; savukārt pielāgošanās spēja atkarīga gan no tā, cik atšķirīgs ir patēriņš un ražošana attiecībā pret pārējo pasauli, un kāds ir uzkrātais fiziskais un cilvēkkapitāls, lai nodrošinātu ražošanas un patēriņa savietojamību starp valstīm tādā līmenī, kas ļauj nodrošināt tās vajadzības, kuru dēļ valsts iesaistās starpvalstu ekonomiskajās attiecībās.
- Resursu izmantošanā svarīgas ir to atjaunošanas iespējas un savstarpējais pielietojums tautsaimniecībā.
- Jebkura inovācija nav uzskatāma par ko labu un ilgtspējīgu; inovācijas mērķim vajadzētu būt nevis tāda jauninājuma radīšanai, kuru aizsargājot, iespējams vairāk nopelnīt, neļaujot to ražot citiem, bet gan radīt tādu jauninājumu, kas veiksmīgi papildina esošās preces vai pakalpojumus, vai arī par kura lietderīgumu iespējams pārliecināt pietiekami lielu sabiedrības daļu (pārējo pasauli), aizstājot agrākos risinājumus.
- Tīri metodoloģiski tautsaimniecības var vienkārši klasificēt kā tādas, kas ir konkurētspējīgas (noteiktā reģionā, pasaulē, galveno tirdzniecības partnervalstu lokā) un tādās, kuras kādā no šiem valstu lokiem, vai nevienā no tiem tagadnē „neiederas” un to resursu izvietojums un starpvalstu attiecības tagadnē neļauj bez ārējās palīdzības nodrošināt „iederēšanos” un piedāvāt ilgtspējīgas preču un pakalpojumu un resursu izvietojuma koncepcijas.

Autore uzskata, ka tautsaimniecību iespējams klasificēt kā konkurētspējīgu, ja tā ilgākā laika periodā atbilst kādam vai īstermiņa – vairākiem no šādiem kritērijiem:

- 1) tā saņem bezatlīdzības ārvalstu palīdzību (pārtiku, medikamentus, ziedojumus u.c.);
- 2) tā ir iesaistīta militārā konfliktā un tas būtiski ietekmē resursu izlietošanas iespējas;
- 3) tās dzīves līmenis neatkarīgi no esošās pozīcijas diverģē attiecībā pret galvenajām tirdzniecības partnervalstīm, reģionu vai pārējo pasauli, vidējā vai ilgtermiņā no tā atpaliekot;
- 4) ir liels vai pieaugošs izbraukušo iedzīvotāju skaits (vai izbraukt gribētāju skaits – tie būtu aptauju dati, gadījumā ja izbraukšanu ierobežo likumdošana).

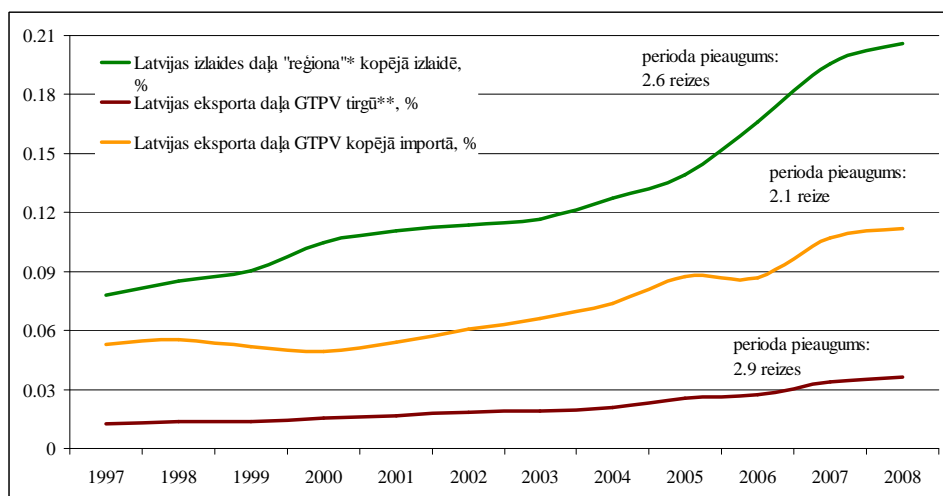
Literatūrā sastopamajos konkurētspējas vērtēšanas agresīvās pieejas paraugos iespējams sastapt īpašu uzmanību, kas veltīta tādiem jautājumiem kā:

- Vai ir augoša daļa eksporta tirgos?
- Vai samazinās reālais efektīvais valūtas kurss un produkcijas vienības darbaspēka izmaksas?
- Vai augsto tehnoloģiju (*high-tech*) preču un pakalpojumu īpatsvars eksportā ir augsts un / vai pieaug vai palielinās eksporta preču un pakalpojumu pievienotā vērtība?
- Vai ir augsts / pieaugošs eksporta pieauguma temps?
- Vai ir tirdzniecības bilance uzlabojas; ja tā ir negatīva, tad vai tā ir ilgtermiņā uzturamā līmenī?
- Vai ir tekošā konta saldo uzlabojas / tā deficīts ir ilgtermiņā uzturamā līmenī?

Tomēr autore secina, ka šie aspekti ne vienmēr liecina par konkurētspējīgu tautsaimniecību, un var ietvert destruktīvu saturu (piem., tirgus daļas palielināšanas princips ārējā tirgū paredz to, ka ieguvēja ir kāda tautsaimniecība attiecībā pret citām, pasliktinot to stāvokli; šāds uzstādījums nevar būt ilgtspējīgs). Autore pārliecinās, ka Latvijas tautsaimniecībā (līdzīgi kā tas vērojams citās valstīs) augstākā pievienotā vērtība raksturīga nevis augstu tehnoloģiju nozarēm, bet gan ražošanai, kam raksturīgs neelastīgs pieprasījums, piemēram, energoresursu nodrošināšanā un atkarību izraisošu preču ražošanā, kā arī atsevišķos pakalpojumu sektoros (kopumā tās bieži ir tādas nozares kā ieguves rūpniecība, naftas produktu pārstrāde, enerģijas ražošana, tabakas ražošana, finanšu pakalpojumi). To nosaka fakts, ka augstu tehnoloģiju preču ražošanā preces gala vērtība neveidojas nozarē, kas to ražo, bet rodas no tehnoloģiju izstrādes, materiālu cenām u.tml. Savukārt augstākā pievienotās vērtības attiecība pret izlaidi raksturīga pakalpojumu nozarēs, piemēram, izglītībā.

Atbilstoši lata reālā efektīvā kursa dinamikai, īpaši kopš 2004. gada, vajadzētu izdarīt secinājumu par konkurētspējas vājināšanos. Taču, neraugoties uz reālā kursa kāpumu, Latvijas tirgus daļa ir augusi (2. attēls). Autore aprēķina tirgus daļas no dažādiem aspektiem – kā Latvijas eksporta īpatsvaru galveno tirdzniecības partnervalstu (GTPV) importā (salīdzināmības nolūkā ar to apzīmējot valstis, kuru valūtas iekļautas Latvijas Bankas publicētā reālā efektīvā valūtas kursa aprēķinā); kā

Īpatsvaru šo valstu piedāvājumā (izlaide mīnus eksports plus imports; izmantojot iepriekš minēto ECB publicēto aprēķina metodi, t.s. divkārši svērtā eksporta (DSE) svāriem reālā efektīvā kursa aprēķināšanai (Buldorini, Makrydakis, Thimann, 2002)) un kā daļu kopējā izlaidē.

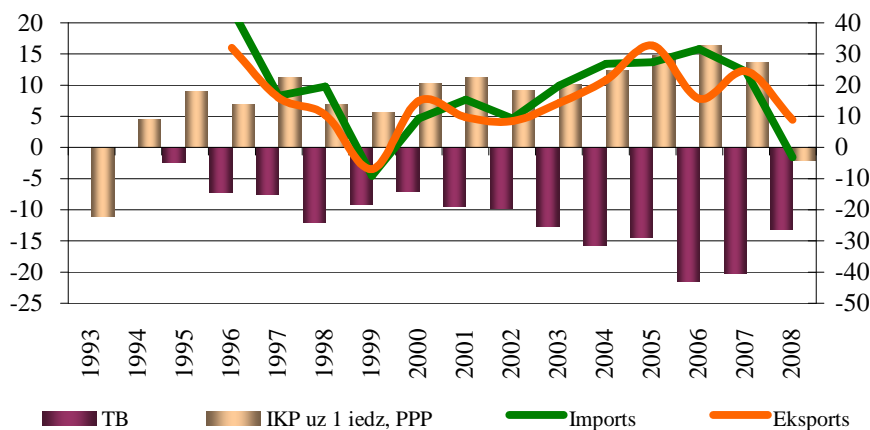


1. attēls. Latvijas tirgus daļas interpretācija

Autores aprēķini pēc Eurostat, ANO un Goskomstat datiem

Autore, aprēķinot Herfindāla-Hiršmaa indeksu (HHI), secina, ka Latvijas importa un eksporta diversifikācija kopš pagājušā gadsimta deviņdesmitajiem gadiem ir pieaugusi, kas vērtējams pozitīvi, lai gan valstu dalījumā pēc iestāšanās ES to mazliet mazinājusi ārējās tirdzniecības politika pret ne ES dalībvalstīm (HH indekss pieauga).

Pretēji bieži minētās cenu un izmaksu konkurētspējas pazeminājumam, Latvijas tirgus daļas galvenajās tirdzniecības partnervalstīs tajā pašā laika periodā ir pieaugušas. Tāpat līdz ekonomiskās krīzes saasinājumam Latvijā pieauga labklājības līmenis (kas ir konkurētspējas mēraukla), turklāt periodos ar nelabvēlīgu tirdzniecības bilanci – straujāk nekā periodos, kad tirdzniecības bilances negatīvais saldo nav tik izteikts (2. attēls).

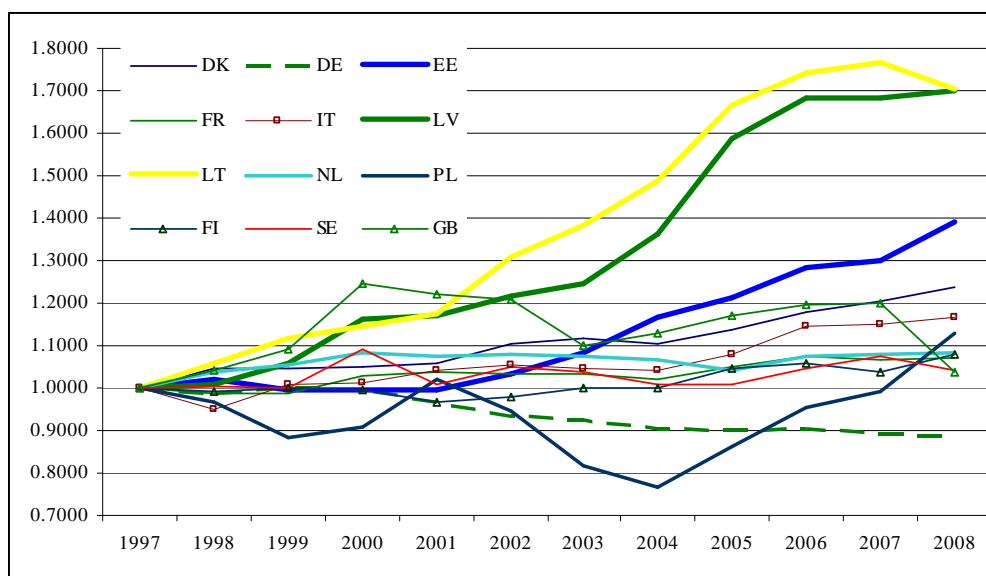


2. attēls. Latvijas ārējās tirdzniecības gada pieauguma temps, %, tirdzniecības bilance (TB, % pret IKP) un labklājības pieaugums

Autores veidots grafiks pēc Eurostat n ANO datiem

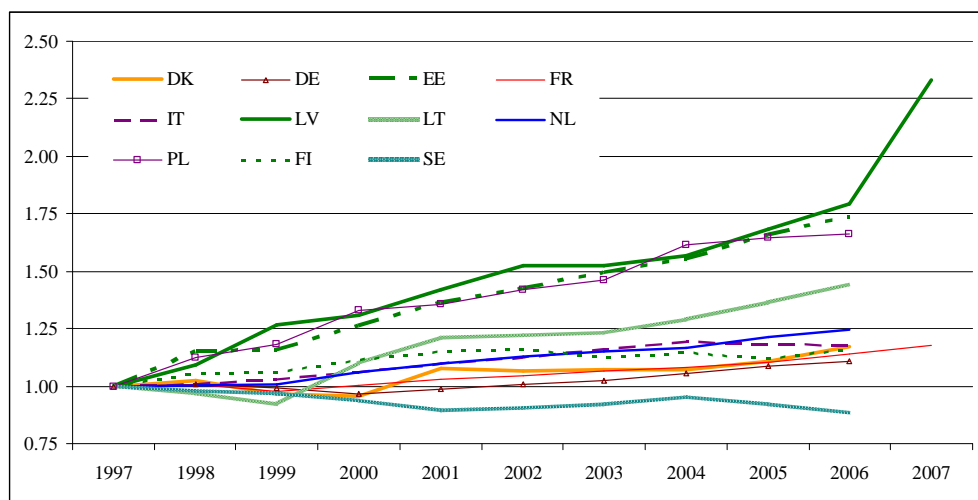
No izmaksu konkurētspējas viedokļa svarīga ir resursu pieejamība un to izvietojums tautsaimniecībā. Produkcijas vienības izmaksas ir saistītas ar uzkrātā kapitāla līmeni. Tautsaimniecību, kurā arvien tiek samazinātas, jo ir zema produktivitāte un zemi ienākumi, nav iespējas ieguldīt kapitālā, tāpēc tajā saglabājas zems labklājības līmenis (t.i., tautsaimniecība nespēj konkurēt), M. Porters raksturo šādi: “Ekonomisti dažkārt tieši pasliktina situāciju, sacīdami “algas

samazinājās” vai “valūtas vērtība mazinājās, padarot šo valsti konkurētspējīgāku”. Tas pēc viņa domām neatbilst konkurētspējas idejai, jo “krītošas algas padara cilvēkus nabadzīgākus. Krītošas algas nav konkurētspējas mēraukla; tā ir konkurētspējas trūkuma izpausme” (Snowdon, Stonehouse, 2006). Jāpiebilst, ka šādā gadījumā tiek aizmirstas vienības kapitāla izmaksas, kas palīdz izskaidrot t.s. Kaldora paradoksu. Konkurētspējas analīze tikpat labi var tikt veikta kā no darba, tā no kapitāla izmaksu pozīcijām, apgalvojot, ka konkurētspējīgāka ir tautsaimniecība, kurā vienības kapitāla izmaksas ir zemākas vai pieaug lēnāk salīdzinājumā ar galvenajām tirdzniecības partnervalstīm. Autore izmanto J. Felipe (Felipe, 2005, 4.–7. lpp.) piedāvāto darbaspēka un kapitāla izmaksu sadalījuma koncepciju un aprēķina šo rādītāju dinamiku Latvijā un atsevišķās tās nozīmīgākajās tirdzniecības partnervalstīs. Šāds aprēķins ļauj novērtēt bāzes perioda cenās vērtētas pievienotās vērtības darba un kapitāla izmaksu pieaugumu. Kapitāla ienākumu raksturošanai tiek izmantots nacionālo kontu B2.g konts, darbaspēka izmaksas raksturo konts D1; jauktais kopieņēmums netiek aplūkots. Darbaspēka izmaksas saskaņā ar Felipe koncepciju koriģētas ar pirktspējas paritātes un valūtas kursa attiecību pret Eiro (*Eurostat* dati). Autore secina, ka kopš 2007. gada Latvijā un vairākumā tās nozīmīgo tirdzniecības partnervalstu pieauga gan darba, gan kapitāla izmaksas uz vienu produkcijas vienību (3. un 4. attēls).



3. attēls. Vienības darbaspēka izmaksu dinamika Latvijā un nozīmīgās tās tirdzniecības partnervalstīs

Autores aprēķini, izmantojot Eurostat, ANO un Latvijas Bankas datus



4. attēls. Vienības kapitāla izmaksu dinamika Latvijā un nozīmīgās tās tirdzniecības partnervalstīs

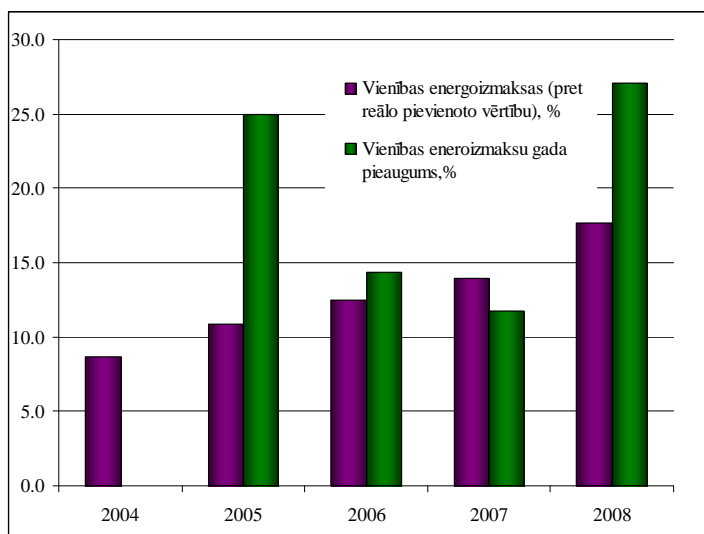
Autores aprēķini, izmantojot Eurostat, ANO un Latvijas Bankas datus

Šāds darbaspēka izmaksu indekss ietver t.s. „tīro darbaspēka izmaksu efektu” un „cenu pielāgošanās efektu”.

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

Vienības energoizmaksu aprēķināšanai Latvijā autore izmanto LR CSP publicētos energobilances datus par atsevišķu energoresursu patēriņu, Eurostat un Eiropas Komisijas datus par atsevišķu energoresursu cenu dinamiku rūpnieciskajiem patērētājiem. Tā kā visu energoresursu cenu dinamika nav publicēta, autore summē Latvijai nozīmīgākos – elektroenerģijas, dabasgāzes un degvielas galapatēriņa izdevumus rūpniecībā un transportā, izmantojot pieejamos datus par šo resursu patēriņu un cenām. Autore secina, ka minētajos divos tautsaimniecības sektoros laikā no 2004. līdz 2008. gadam trīs enerģijas veidu radītās energoizmaksas rūpniecībā un transportā palielinājušās 2.1 reizi, bet attiecībā pret šo nozaru izlaidi – pieaugušas no 9% līdz 13.2%. Attiecinot autores aprēķinātās energoizmaksas pret abu nozaru reālo pievienoto vērtību un aprēķinot šīs attiecības dinamiku, varam redzēt, ka vienības energoizmaksu dinamika pasliktinājusi izmaksu konkurētspēju.

Vienības energoizmaksu kāpumu veicinājušas gan iekšzemes komponente, gan pasaules cenas, taču šo rādītāju kā riska faktoru liek uztvert gan zemais darba ražīguma līmenis, gan augstāka nekā vidēji galvenajās tirdzniecības partnervalstīs. Tas pastiprina vajadzību pēc ilgtspējīgas energoresursu izmantošanas koncepcijas tautsaimniecības līmenī, ko, iespējams, varētu risināt, radot vai izmantojot citu valstu piedāvātās oriģinālas enerģijas ieguves metodes, veicinot resursus ietaupoša dzīvesveida popularizāciju un novēršot zemas jaudu noslodzes cēloņus.



4. attēls. Vienības energoizmaksas rūpniecības un transporta nozarē Latvijā

Autores aprēķini, izmantojot LR CSP, Eiropas Komisijas un Eurostat datus

Saskaņā ar Pasaules ekonomikas foruma vērtējumu, Latvijas vieta 2009.–2010. gada pārskatā pazeminājusies par vairākām pozīcijām, ko galvenokārt nosaka makroekonomiskās stabilitātes zudums. Salīdzinot dažādu rādītāju vērtējumu, autore secina, ka Latvija „iederās” savu galveno tirdzniecības partnervalstu tautsaimniecībā vienīgi pēc preču un darba tirgus efektivitātes, savukārt pārējos gadījumos (pat, ja ietilpst modālajā intervālā) tā atrodas atšķirīgā rādītāja intervālā salīdzinājumā ar GTPV un vairāk nekā 1 standartnovirzes attālumā. Latvijas tautsaimniecība kā uzņēmējdarbības veikšanai samērā piemērota vērtēta Pasaules Bankas *Doing Business* pētījumā, kur Latvijas pozīcija atbilstošajā periodā paaugstinājās un bija labvēlīgāka nekā daudzās ES dalībvalstīs, tomēr redzams, ka pozitīvo vērtējumu galvenokārt veido pozīcijas, kas saistītas ar procesu izpildes ātrumu un zemām izmaksām. Tai pat laikā *The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index* publicētajā pārskatā Latvija atzīmēta kā vieno no investīcijām nepievilcīgākajām

valstīm. Autore uzskata, ka starptautiskie ranžējumi jāuztver piesardzīgi, to nozīme var tikt pārspīlēta tādā aspektā, ka pozīcijas var būt tālu viena no otras arī tad, ja indeksa vērtējums ir ļoti tuvs, kā arī tad, ja salīdzināmās valstis abas vai nu uzlabojušas uzņēmējdarbības vidi vai labklājības līmeni, vai abas to pazeminājušas. Tādēļ ne vienmēr ir lietderīgi izvirzīt par ekonomiskās politikas mērķi konkrētas pozīcijas sasniegšanu kādā no rangiem (skat., piemēram, „Latvijas stratēģiskās attīstības plānā 2009.–2013. gadam”, kas apstiprināts ar Ministru Kabineta 2010. gada 9. aprīļa rīkojumu). Autore uzskata, ka pasākumi eksporta atbalstam un kredītgarantiju mehānisms ir smagnēji un nav uzskatāmi par iedarbīgiem, jo jau no paša sākuma (2009. gada vidū) Latvijas Garantiju Aģentūras publicētie noteikumi paredzēja, ka komersanti nevar saņemt eksporta kredīta garantijas darījumiem ar ES un OECD valstīm. Tāpat šādas garantijas nevar saņemt vairāku nozaru komersanti, piemēram, lauksaimniecībā, zivsaimniecībā vai kuģu būvē darbojošies uzņēmumi. Pasākuma mērķēšana uz jaunu tirgu apguvi attiecās uz ļoti šauru tirgus daļu, un šāds instruments nekalpoja kā palīgs izklūšanai no krīzes.

Autore secina, ka kopš 1997. gada Latvijas tautsaimniecības izmaksu konkurētspēju kapitāla izmaksas pasliktinājušas ne mazākā mērā kā darbaspēka izmaksas; *Eurostat* dati liecina, ka tautsaimniecības energointensitāte ir mazinājusies, tomēr tā ir augstāka nekā vidēji galvenajās tirdzniecības partnervalstīs un kopā ar sistemātiski zemu jaudu noslodzi (saskaņā ar Eiropas Komisijas uzņēmējdarbības konjunktūras apsekojumu datiem – vidēji par 15–20% zemāka nekā vairākumā t.s. veco ES dalībvalstu) rada augstas energoizmaksas un var liecināt par pieprasījumam atbilstošas vērtības radīšanas problēmu. Vērtības radīšanas problēma pēc autores domām risināma ciešā uzņēmējdarbības un zinātnes sektora sadarbībā, kā arī labvēlīgas vides radīšanā klasteru attīstībai (neveidojot tos mākslīgi un nebalstot to attīstību uz sistemātisku valsts atbalstu). Tas nozīmētu prioritāro darbību definēšanu pretstatā prioritārām nozarēm (jebkurā nozarē var rast efektīvas resursu izlietošanas koncepcijas un radīt pievienoto vērtību atbilstoši pieprasījumam). Uzņēmumi ir jāmotivē sadarboties ar zinātnes sektoru, piedāvājot atbilstošu nodokļu politiku, kam savukārt jābūt ilgtermiņā orientētai un konceptuāli skaidrai (piem., vai tā orientēta uz sociālo disproporciju mazināšanu).

#### Izmantotā literatūra un datu avoti

1. Buldorini L., Makrydakis S., Thimann Ch. The Effective Exchange Rates of the Euro. Occasional Paper Series No2. European Central Bank, February 2002. – 47p.
2. Chartrand H.H. „The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Based Economy”. Saarbrücken VDM Verlag Dr. Müller, 2007, p 228–234, 258.
3. Felipe J. “A Note on Competitiveness, Unit Labour Costs and Growth: Is “Kaldor’s Paradox” a Figment of Interpretation?” The Australian National University Centre of Applied Macroeconomic Analysis. Working Paper series, May, 2005 – 19p.
4. Groh A., Liechtenstein H. The global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. Pieejams interneta vietnē [http://vcpeindex.iese.us/?page\\_id=116](http://vcpeindex.iese.us/?page_id=116) (skatīts 03.12.2009.)
5. Krugman P. “Competitiveness – a Dangerous Obsession”. Published in *Foreign Affairs*, March/April 1994, Volume 73, No2
6. Latvijas Nacionālās attīstības plāns 2007.–2013.. LR Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija, 2006. – 56 lpp. Pieejams interneta vietnē [www.nap.lv](http://www.nap.lv). (skatīts 02.12.2009.)
7. LV statistikas gadagrāmata LR CSP, 2008; Rīga 2008. – 568 lpp.
8. Porter M. „On competition”. Updated and expanded edition. USA: A Harvard Business Review Book. 2008. – 544p.
9. Snowdon B., Stonehouse G. “Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of competitiveness of nations, regions and firms”. *Journal of International Business Studies*. 2006/37, P 163–175
10. Stiglitz J. „Making Globalization Work”. London: Penguin Books, 2007 – p 26.
11. World Bank. Doing Business Project Website <http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/> (skatīts 01.12.2009.).



12. World Economic Forum: "The Global Competitiveness Report 2009–2010" Pieejams interneta vietnē. <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm> (skatīts 17.11.2009.).
13. ASV nacionālo kontu dati: [http://www.federalreserve.gov/releases/g17ipdisk/gvp\\_sa.txt](http://www.federalreserve.gov/releases/g17ipdisk/gvp_sa.txt) (skatīts 12.09.2009.).
14. Dati par valūtas kursu Latvijas Bankas mājas lapā interneta vietnē [www.bank.lv](http://www.bank.lv) (skatīts 09.09.2009.).
15. EK Enerģijas ģenerāldirektorāta dati par energoresursu cenām: [http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin_en.htm) (skatīts 21.11.2009.).
16. *Eurostat* datubāze <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes> (skatīts 09.09.2009.).
17. Krievijas nacionālās statistikas organizācijas GOSKOMSTAT datubāze <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/> (skatīts 29.09.2009.).
18. LR centrālās statistikas pārvaldes datubāze [www.csb.gov.lv](http://www.csb.gov.lv) (skatīts 29.11.2009.).
19. Nacionālo kontu dati ANO datubāzē: pieejami interneta vietnē [http://data.un.org/Data.aspx?d=SNA&f=group\\_code%3A203%3Bsub\\_item\\_code%3A12%3Bitem\\_code%3A19](http://data.un.org/Data.aspx?d=SNA&f=group_code%3A203%3Bsub_item_code%3A12%3Bitem_code%3A19) (skatīts 30.11.2009.).
20. OECD datubāze <http://stats.oecd.org/> (skatīts 12.10.2009.).

### Summary

The purpose of the article "Assessment of competitiveness of Latvian economy: reasons of contradictions and their possible solutions", is to demonstrate contradictions in assessment that appear using traditional approaches to analysis of competitiveness as well as to identify problems of competitiveness by using several modified measures of competitiveness and to consider the solutions of these problems.

The novelty of the article lies in definition of competitiveness of an economy provided by the author, as well as the author's developed range of criteria to classify an economy as a competitive one or an uncompetitive one within a specified region or vis-a-vis the major trading partner countries and practical usage of particular indicators to assess competitiveness of Latvian economy. The author uses the Herfindahl-Hirschmann index to evaluate the degree of diversification of Latvian foreign trade, computes and analyses market the share developments and real effective exchange rate developments on the basis of the double-weighted exports method applied to trade weights, calculates unit capital costs and unit energy costs and uses the indicators to assess competitiveness of Latvian economy.

The author concludes that both capital costs and labour costs have affected cost competitiveness of Latvian economy since 1997. The energy intensity of economy has decreased; however, remains higher than in the major trading partner countries and together with the low level of capacity utilization creates an upward pressure on energy costs and may be also related to the problem of value creation according to changes in demand. Market shares of Latvian exports in Latvia's major trading partners' imports have increased and so have the lining standards (that may be viewed as the true measure of competitiveness) moreover, the latter has been more pronounced in the periods with the less favourable trade balance.

The author sees a closer collaboration between the business sector and research as well as a cluster-forming process as successful ways of allocation of resources; however, the cluster-forming should not be "artificial" and they should not rely on the state-provided supportive mechanisms in the long-run.

**Key words:** competitiveness of economy, unit capital costs, unit energy costs.

## THE FORMATION OF THE EUROPEAN ENERGY POLICY AS IMPLEMENTED FOR RENEWABLE ENERGY SOURCES

The disparities of the European integration in the renewable energy sector raise a question whether the EU energy policy is capable not only to project but also to implement the *integrated* regional level actions or is it only a declarative project. The main purpose of the article is to analyze the renewable energy development in the regional context and to forecast the perspectives of the EU renewable energy policy. The object of the article is the EU renewable energy policy and the practices of its implementation. The tasks of the article are the following: to mark the possible scenarios of the European renewable energy policy, to examine the applicability of neofunctionalism and intergovernmentalism for the practical implementation of the EU renewable energy policy and to accentuate the essential reasons causing the integration disparities in the field of renewable energy. The argument that integration and joint implementation of common policy is only possible to a certain degree when the implementation of common practices and the national interests start to diverge is formulated in the conclusions of the article.

**Keywords:** EU renewable energy policy, European energy integration.

### The EU renewable energy policy: possible future scenarios in theoretical context

In retrospect, from its very beginning the process of European integration was based on the cooperation in the field of energy (the establishment of the European Coal and Steel Community was followed by the adoption of Euratom Treaty and the formation of the European Atomic Energy Community in 1957), yet the centre of attention has gradually shifted towards the economic integration, eventually leading to the establishment of the European Economic Community (Piet 2008, p. 4). Notwithstanding this shift in the course of integration, the tendencies of collective action coordination in the energy sector started to emerge from the 1990s (Kusku 2010, p. 146–147). Recently the possibilities to implement a shift towards the renewable energy are broadly analyzed. In 1997 the White Paper “Energy for the Future: Renewable Sources of Energy” determining the commitment to produce 12 percent of EU’s overall energy from renewable sources by 2010 had been adopted (White Paper COM (1997) 599, 1997). Considering this common commitment the Member States were also encouraged to fix their national targets (Directive 2001/77/EC, 2001). The Directive “On the Promotion of the Use of Energy From Renewable Sources”, which contains the common 20 percent target of renewables by 2020 as well as 27 differentiated legally binding national targets, is the most recent example of common actions at the regional level (Directive 2009/28/EC, 2009).

However, the improper implementation of such initiatives at the regional level often reveals the inefficiency of the supranational regulatory mechanisms and the problem of uneven integration in the field of renewable energy (Cuzco 2010, p. 157) as some Member States often tend to ignore their international obligations by following their own national interests. Thus, while the origins of the common EU (renewable) energy policy are widely discussed by many scientists and politicians (Korkmaz, Aalto, 2010, p. 20), the integration disparities in this area pose a question whether the latter policy is capable not only to project, but also to implement a number of integrated actions or is it only a project of declarative nature.

In order to assess these two options, two different approaches to regional integration will be presented and tested in the context of cooperation on renewable energy. Given the integration disparities in the renewable energy sector and the bidirectional nature of this process, it is essential to identify and to discuss the main aspects of two alternative theoretical approaches, i.e., neofunctionalism and intergovernmentalism, which could contribute to the evaluation of the European (renewable) energy policy perspectives.

The integration is seen as the ongoing/dynamic process from the perspective of neofunctionalism (Moravcsik 2005, 353), where the customary cooperation in the areas of low politics takes place thus creating a functional stimulus to the integration in the areas of high politics and leading to the

formation of legal norms and rules, which can be described as a common policy (Puchala 1999, p. 318). Looking from the perspective of neofunctionalism, the supranational institutions are seen as the key actors of autonomous nature stimulating the cooperation and the regional integration (Schmitter 2005, p. 255). In terms of neofunctionalism the integration in the field of renewable energy should be seen as a progress in the institutional cooperation between Member States. The ultimate purpose of this process is to create a common integrated regional policy, including the formulation of normative rules and the actual implementation of joint initiatives. It should be mentioned that the theory of neofunctionalism is often criticized for overestimating the role of supranational institutions. It should be recognized that the national interests of states in some cases still remain a key factor limiting the effectiveness of supranational regulatory mechanisms, as the institutional framework of the latter is unable to ensure the sufficient and timely implementation of a common policy; therefore it is acknowledged that the nation state system is incompatible with the vision of common energy policy as national interests usually contradict the goals of a common regional policy (Richardson, 2006, p. 81). The latter statement perfectly reflects the basic notion of intergovernmentalism, particularly highlighting the importance of national interests and their impact on the integration process. In terms of realist intergovernmentalism Member States are the key players in international system, defending their national interests, sustaining their autonomy and holding the control over the supranational institutions (Richardson, 2006, p. 81). Consequently the suppression of national interests on behalf of common policy implementation is unlikely. Therefore, according to intergovernmentalists, it is crucial to form the distinction between the cooperation within the area of low politics and the cooperation on strategic matters of high politics, as in the latter case the process of integration will always be limited by the diverging national interests (Richardson, 2006, p. 81). The cases when the cooperation in the energy sector is not economically beneficial to some Member States or when this kind of cooperation is limited by influential national groups representing the interests of conventional energy companies may verify this notion (Balmaceda 2002, p. 4).

In order to highlight the perspectives of the European renewable energy policy and to examine the reasons of the regional integration disparities, the applicability of the two theories mentioned above will be examined by analyzing the practices of renewable energy policy implementation in the next section of this article.

### **The disparities of the European energy integration: evaluation of the regional renewable energy policy perspectives**

In this part of the article a short analysis of the renewable energy practices of Scandinavian region and the Baltic States will be provided with the emphasis of different interests of the states causing different political courses.

The Scandinavian countries were the first who have introduced environmental taxes in the 1990s. Common Scandinavian energy market was also created at that time. Later on, a kind of process harmonizing renewable energy development policies could be observed. First, a broad spectrum of international environmental documents was ratified by Scandinavian states giving the impact for the formation elements of common environmental policy (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 7). On the other hand, national emission indicators in these countries were far stricter compared to those provided in the international documents (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 7). In the following way, the international agreements became the kind of the stimuli for a quick and steady development of renewable energy. The statistics show that the environmental taxes are making the highest percentage of GNP in the Scandinavian states, and quantities of the renewable energy production are much bigger compared to other European countries (Morley 2010, p. 11). It is also worth to mention that the resemblance of the support schemes for renewable energy could be observed in the first decade of the 21st century among Scandinavian countries (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 7).

The volumes of the renewable energy development and the process itself depend in its biggest part on the potential of renewable energy. However, the statistical data analysis shows that the obstructions for a broader development of renewable energy are not solely caused by the reasons related with the renewable energy potential. Lithuanian data could serve as an example in this case.

Wind energy potential makes approximately 1000 MW (and additionally 1000 MW offshore) while the cumulative installations by the end of 2008 made only 52 MW (A Vision for Lithuania based on INFORSE's Vision 2050, 2008). The biomass resources do make 940000 tons of oil equivalent, while the factual use of biomass reaches only 130000 tons of oil equivalent (A Vision for Lithuania based on INFORSE's Vision 2050, 2008).

The difficult administrative procedures and the indeterminate legal regulation could be named as the biggest constraints for the renewable energy development in the Baltic States. In this case, the Directive "On the Promotion of the Use of Energy from Renewable Sources" could serve as an example of supranational regulation. According to the requirements of the Directive, Member States should guarantee the transparent and non-discriminatory implementation of the renewable energy projects. The rules governing authorisation, certification and licensing of renewable energy projects should be objective, transparent, proportionate, and non-discriminatory (European Parliament and the Council Directive 2009/28/EC „On the Promotion of the Use of Energy from Renewable energy Sources”).

When analyzing the implementation of the requirements of the Directive, it could be noticed that the legal basis for the renewable energy development is still poor in the Baltic States. For instance, in Lithuania there is still a lack of national pieces of legislation for regulating particular sectors of renewable energy (with an exception for the use of bio-fuel). Although the state's support is officially declared, the renewable energy is facing lots of administrative barriers protracting the process of its development. There is a lack of norms, rules and procedures clearly defining the process of renewable energy exploitation. The latter fact leads to the situation where the conditions for the national institutions and officials to take decisions based on their personal willingness and competences are being created. Despite the clear EU level demands for ensuring the transparency of administration and coordination of renewable energy projects on all levels, the progress in the field of the transparent application of the administrative procedures practically does not exist. It should also be mentioned that the renewable energy development is lacking clear future-oriented strategies on the national level as well.

The energy policy of the Baltic States has been based on the centralized model of energy supply for a long period of time. The monopolist structure of the energy sector does not allow creating the conditions for the fair competition among different energy producing technologies; it also creates the additional difficulties for the new players entering the energy market (Balmaceda 2002, p. 4). This situation clearly demonstrates that the implementation of common norms and rules in strive of regional level policies may be disrupted by the course of national politics (de Jong, van der Linde 2008, p. 8). Aforementioned absence of the eagerness of particular states to join the implementation of common renewable energy policy is influenced by their national interests formulated by the part of the elites influenced by particular interest groups (Balmaceda, 2002, p. 4). This situation reflects the basic notions of theoretic intergovernmental paradigm already discussed in this article: the national interests do work as a factor limiting integration. The Baltic States are not the only example in this case. Quite paradoxically, Scandinavian countries can serve as the similar example, too. Although the common course of the environmental policy can be easily deducted, and the speed of the renewable energy development is undoubtedly high, the energy policies of particular Scandinavian states are far not as convergent as it may appear. The appropriate signs of institutional and cognitive interest divergence caused by the interests of maximizing the economic benefits may be observed in the Scandinavian countries, as well as the different political mechanisms such as different support schemes for renewable energy or the dissimilar level of attention paid to particular sources of renewable energy (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 7). Despite the common expectations of steady economic development and the joint environmental activities, the interests of particular Scandinavian states in the field of renewable energy remain rather divergent (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 7).

In a presence of different dominating renewable energy sources, the different results of national energy policy and their influence on the states' structural power as well as on the relative states' position in the international system it can be assumed that the competition takes place on an unequal basis, and that common policy approaches will have very different implications for the parties

concerned (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 28). This kind of competition based on particular advantages of the states remains the key factor complicating the implementation of common regional policy even in the circumstances of strong coordination (Midttun, Gundersen, Koefoed 2003, p. 28).

The explanatory power of intergovernmental theory has been tested by the case analysis of the renewable energy policies of the Baltic and Scandinavian states. It has been confirmed that the integration and the implementation of common policy is possible to the extent where the implementation of practices regulated by supranational institutions start to contradict the national interests of particular states. This means, the best stimulus for regional integration is converging national economic interests. Although the positive shifts towards initiatives coordinated on supranational level may be observed recently, the perspectives of a common (renewable) energy policy are rather doubtful. Therefore, it can be assumed that the EU renewable energy policy should be treated rather as a normative project limited by the divergence of national interests and practices.

### Bibliography

1. Balmaceda M.M. (2002) „EU Energy Policy and Future European Energy Markets: Consequences for the Central and East European States.” <http://www.uni-mannheim.de/fkks/fkks27.pdf> (2010. 11. 10)
2. De Jong, J., Van der Linde, C. (2008) „EU Energy Policy in a Supply Constrained World”. *Swedish Institute for European Policy Studies: European Policy Analysis*, No. 11: 1–9.
3. European Commission White Paper for a Community Strategy and Action Plan COM (97)599 „Energy for the Future: Renewable Sources of Energy.” [http://europa.eu/documents/comm/white\\_papers/pdf/com97\\_599\\_en.pdf](http://europa.eu/documents/comm/white_papers/pdf/com97_599_en.pdf) (2010. 11. 10)
4. European Parliament and the Council Directive 2001/77/EC „On the Promotion of Electricity Produced from Renewable Energy Sources in the Internal Electricity Market.” <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:283:0033:0040:EN:PDF> (2010. 11. 10)
5. European Parliament and the Council Directive 2009/28/EC „On the Promotion of the Use of Energy from Renewable Energy Sources.” <http://www.energy.eu/directives/pro-re.pdf> (2010. 11. 10)
6. Korkmaz, D., Aalto, P. (2010) “European energy Security and the Integration Process.” [http://stockholm.sgir.eu/uploads/KORKMAZ\\_AALTO.pdf](http://stockholm.sgir.eu/uploads/KORKMAZ_AALTO.pdf) (2010. 11. 10)
7. Kusku, E. (2010) “Enforceability of a Common Energy Supply Security Policy in the EU: an Intergovernmentalist Assessment.” *Caucasian Review of International Affairs*, 4, No. 2: 145–158.
8. Midttun, A., Gundersen, M.H., Koefoed A.L. (2003) „Greening of Nordic Electricity Industry: Policy Convergence and Diversity”. *The Norwegian School of Management: Research Report*, No. 6: 1–67.
9. Moravcsik, A. (2005) „The European Constitutional Compromise and the Neofunctionalist Legacy.” *Journal of European Public Policy*, 12, No. 2: 349–386.
10. Morley, B. (2010) “Environmental Policy and Economic Growth: Empirical Evidence from Europe.” *University of Bath: Economic Research Papers*, 12, No. 10: 2–22.
11. Piet, R. (2008) “European Energy Security: from Economic Regulation to Global Diplomatic Strategy.” *European Union Miami Analysis, Special Series*, 5, No. 8: 3–15.
12. Puchala, D.J. (1999) “Institutionalism, Intergovernmentalism and European Integration: A Review Article.” *Journal of Common Market Studies*, 37, No. 2: 317–331.
13. Richardson, J.J. (2006) *European Union: Power and Policy-Making*. London: Routledge.
14. Schmitter, P. (2005) “Ernst B. Haas and the Legacy of Neofunctionalism.” *Journal of European Public Policy*, 12, No. 2: 255–272.
15. The International Network for Sustainable Energy INFORSE-Europe, CEE Bankwatch Network, Community „Atgaja” (2008), “A Vision for Lithuania based on INFORSE’s Vision 2050 – Background Note.” <http://www.inforse.org/europe/pdfs/Lithuania-vision-background.pdf> (2010. 11. 10)

## **Формирование политики энергетики Европейского Союза применительно к источникам возобновляемой энергии**

### **Резюме**

Интерпретируя процесс европейской интеграции в сфере политики энергетики, тестируются две альтернативные теории – неофункционализм и интерговернментализм. В качестве объекта исследования избраны источники возобновляемой энергии. Основываясь на теории неофункционализма, политику энергетики следовало бы считать имеющей особое значение для дальнейших перспектив всего интеграционного проекта. В то же время государства-члены ЕС скорее избегают координированных действий в политике энергетической, имея в этой области различные интересы. Цель статьи – проанализировать практику региональной интеграции и выявить перспективы общей политики энергетической (в том числе, применительно к источникам возобновляемой энергии) Европейского Союза. В контексте почти отсутствующей координации на общеевропейском уровне, усилия региональной интеграции (основной пример – Скандинавия) мог бы рассматриваться как промежуточный шаг к формированию энергетической политики как общей политики ЕС. Обсуждаются причины отсутствия подобных инициатив в странах Балтии.

## **ENERGY SECURITY AND NEW ENERGY RESOURCES THE ROLE OF THE CASPIAN REGION IN THE ENERGY SECURITY OF EUROPE**

The EU's energy system is a complex, interconnected web in which a disruption in one part of the infrastructure can easily cause disruptions elsewhere in the system. At the time, energy security has become an important consideration for legislatures. The EC is worried about protecting these sectors of the energy industry and in preventing and managing energy crises.

Middle East, Caspian Region and Russia are the major suppliers of energy resources to EU. Europe's growing dependence on Russian energy, and long-term energy agreements between Russian firms and some European governments have fueled speculation that Moscow is using the "energy weapon" to try to influence European foreign and economic policy.

Unfortunately, these resources are all susceptible to variations in climate, and hence vulnerable to climate change. EU member states moved to boost European coordination to help secure and diversify energy supplies, increase the development and use of renewable and alternative energy resources within the EU, and reduce energy demand and consumption.

Maximization of energy efficiency, development of renewable sources of energy, and diversification of energy supplies and supply routes are key responses to manage these risks.

The Caspian Region and Central Asian Republics (CARs) are able to supply EU with significant energy resources. It is possible to supply Europe not only with raw crude oil but also with refined oil. In the future crude oil can be refined and also extracted mazut and other different gases can be used as thermal power in the thermal power plant. Finally thermal power can be delivered to Europe. At the same time Central Asia possesses with great potential of solar energy. Central Asia is rich with vast deserts. So the solar batteries can be fixed in these deserts and solar energy can be transferred to Europe. This would also be contribution to the Energy security of Europe. Europe can use Central Asia's solar energy to maintain power supply reliability.

So the role of Caspian Region in the Energy Security of EU is unchallenged.

Following the fuel crisis in 1973, the western countries realized that energy was going to become one of the most challenging questions to be faced in the future. At the beginning of the 21st century, recognition of this problematic issue has only increased, especially now that climate change has become one of the most important concerns of European citizens.

Highly dependent on external energy supply (mainly fossil fuels), whose safety has been repeatedly threatened in the past years, EU energy policy objectives (sustainability, competitiveness and safety) seem to have acquired renewed importance within a context of strong economic downturn, highly volatile energy prices and environmental crisis.

The energy challenges of the European Union are many. It is essential for the EU to respond to:

- a) An increasing energy demand
- b) The need to diversify and ensure energy supply at reasonable prices
- c) Meeting the commitments related to greenhouse gas emissions.

Energy security matters to Europe policymakers because of the effect that a security breach could have on the economy, public health and safety, and the environment. The European's new high-tech economy demands a reliable, petroleum and electricity-based energy system to meet its needs. Climate change is one of our greatest environmental, social and economic threats. The European Commission's first policy document on adapting to the impacts of climate change was a Green Paper "Adaptation to climate change in Europe – options for EU action" building upon the work and findings of the European Climate Change Programme in June 2007.

The Kyoto Protocol is an international agreement linked to the United Nations Framework Convention on Climate Change. The major feature of the Kyoto Protocol is that it sets binding targets for 37 industrialized countries and the European community for reducing greenhouse gas (GHG) emissions. Second very important event was conference in Copenhagen, Denmark. From 7–18 December 2009, governments from 192 countries met in Copenhagen, Denmark for the 15th session of the Conference of The Parties.

Because of gradual shortfall of traditional energy sources and vast hazards to environment yielded by their utilization, developed countries widely use environmentally sound alternative (renewable) energy sources (solar and wind power, thermal waters, biomass power). Hydro, wind, solar and bio-mass energy currently accounts for approximately 15% of Europe's total electrical generation. Although Europe is fairly energy efficient today, the EU has set rather ambitious targets to reduce greenhouse gas emissions by mandating that 21% of all electricity generated by 2010 should be fueled by renewable energy sources. The EU has asked each member state to set its own target for the use of renewable energy in order to help achieve the overall EU target. Renewable energy resources will play a key role in meeting the world's energy demand over the coming decades.

Caspian Region countries, as it progresses along the path of independence, emerges from oblivion and becomes interesting to the rest of the world, particularly in the context of global competition for energy resources.

It is reasonable to connect Central Asians energy system to the European Energy system through Georgia and Azerbaijan. The Central Asian Republics (CARs) consisting of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan are endowed with significant energy resources. Obviously that Central Asia's countries possess with the huge amount of hydrocarbon resources. It is possible to supply Europe not only with raw crude oil but also with refined oil. During this process not only crude oil will be refined but also extracted mazut and other different gases can be used as thermal power in the thermal power plant. Finally thermal power can be delivered to Europe.

At the same time Central Asia possesses with great potential of solar energy. A vast deserts are located here. Such as Kara-Kum, Kyzyl-kum and etc. So the solar batteries can be fixed in these deserts and solar energy can be transferred to Europe. This would also be contribution to the Energy security of Europe. Europe can use Central Asia's solar energy to maintain power supply reliability.

The EU's 27 member states account for approximately 17% of the world's total energy consumption. In 2005, about 80% of the energy consumed within the EU was from fossil fuels.

Natural gas imports and 30% of its imported oil come from Russia. Europe's growing dependence on Russian energy, and long-term energy agreements between Russian firms and some European governments have fueled speculation that Moscow is using the "energy weapon" to try to influence European foreign and economic policy.

Several EU member states are totally dependent on Russian natural gas for their domestic energy consumption. Levels of dependency on Russian natural gas in selected nations of the EU.

Table 1

**Imported Gas from Russia**

<b>Country</b>	<b>Dependence on Imported Gas, 2005</b>	<b>Total Gas Consumed, Imported from Russia</b>
Austria	88%	74%
Czech Republic	98%	70%
Estonia	100%	100%
France	98%	26%
Finland	100%	100%
Germany	81%	39%
Italy	85%	30%
Poland	70%	50%

**Source:** *The European Union's Energy Security Challenges, 2006*

Europe imports about 50% of its total energy supply — slightly over 80% of its oil and close to 57% of its natural gas. Its dependence on imported energy sources, particularly natural gas, is expected to grow substantially in the coming decades.

Europe's energy imports come primarily from Russia and the Middle East, where approximately 70% of global oil and gas supplies originate. Yet, the Middle East region is fraught with war, terrorism and politically unstable regimes. Iraq's oil production has not reached pre-war levels, and there is fear that terrorist groups could target pipelines and production facilities throughout the region.



Iran has threatened to cut back oil production if forced to abandon its nuclear power program. With regard to Russia, recent political and economic behavior exhibited by Moscow has raised the dual specter of reliability and “energy politics.”

Maximization of energy efficiency, development of renewable sources of energy, and diversification of energy supplies and supply routes are key responses to manage these risks.

Worried about its dependence on Russian gas, the EU is looking for alternative sources of supply.

The Caspian region will continue to be an important source of energy production for the foreseeable future, especially if the estimates of its reserves, particularly its gas reserves, are accurate. Completion of BTC (Baku-Tbilisi-Ceyhan) and SCP (South Caucasus Pipeline) transportation systems marked new stage in the diversification of energy supplies and transportation channels and reduction of European dependence on the Middle East and the other supplies. There are tremendous commercial opportunities for U.S. and Western multinational oil companies in Caspian Sea oil development and, more generally, in the development of the region’s mineral resources and manufacturing and agricultural sectors.

One of the focal points of European energy diversification strategies is Central Asia and the Caspian and Black Sea regions. Turkey – located between big energy producers and the EU market – can make a substantial contribution to Europe’s energy security. The Nabucco pipeline is the flagship project of the EU’s diversification strategy. But Nabucco will only be built if Turkey bases its energy policy on open, transparent rules, and lets business interests prevail over political considerations. Therefore Turkey is different from other countries currently queuing for EU entry: it is big, fast-growing and strategically placed. Turkish politicians like to stress that their country’s accession would add to the EU in many ways: its young, dynamic economy could give a boost to an ageing, sclerotic EU market; it could help the EU to bring stability to the Middle East, the Caspian and the Caucasus.

Consideration of an EU energy strategy intended to diversify supply will likely place more emphasis on the important contributions the Caspian Sea region can make to that strategy. The Caspian Sea in Central Asia is bordered by Azerbaijan, Iran, Kazakhstan, Russia and Turkmenistan. After the collapse of the Soviet Union, the international community took an active interest in the region because of the potential oil and gas reserves thought to be located in at least six identified hydrocarbon fields beneath the Caspian Sea.

The South Caucasus Pipeline (SCP), running from the Sangachal terminal near Baku to the Georgian-Turkish border – a key element in the gas exports system from the Caspian, which should be accompanied by the development of transportation systems through neighboring countries to the EU markets.

### **Transit Strategy and Principles for EU are followings**

Development of as many transportation options along as many directions as possible to meet growing oil and gas demand

Diversification of transportation options without blocking transit of a competing flow of hydrocarbons

Freedom of transit and non-discrimination

Direct link between producer country and end consumer markets

Currently, the region relies on three big pipeline projects which will reduce the region’s dependence on Russia.

The Caspian Pipeline Consortium (CPC) project connects Kazakhstan’s Caspian Sea area oil deposits with Russia’s Black Sea port of Novorossiysk. Oil loaded at Novorossiysk is then taken by tanker to world markets via the congested Bosphorus Straits.

The Baku-Tbilisi-Ceyhan oil pipeline (BTC), which opened in July 2006, exports oil from Azerbaijan and up to 600,000 bl/d from Kazakhstan along a 1,040-mile route from Baku, Azerbaijan via Georgia to the Turkish Mediterranean port of Ceyhan. This will allow oil to bypass the Bosphorus Straits.

The South Caucasus Pipeline (SCP), a gas pipeline venture run parallel to the BTC oil pipeline for most of its route before connecting to the Turkish energy infrastructure and on to Europe via a transit pipeline through Greece.

One issue that continues to raise questions regarding regional stability is the unresolved legal status of the Caspian Sea. Despite a number of efforts, so far only Azerbaijan, Kazakhstan, and Russia among the littoral states have reached agreement on delineating ownership of the Sea's resources or their rights of development. The EU could offer its legal assistance to help resolve the remaining outstanding issues.

A second issue is the ability of the EU to work to ensure the long-term political stability of the region. The conflict between Azerbaijan and Armenia over Nagorno-Karabagh leaves the BTC and the future SCP pipelines vulnerable to sabotage. Internal political strife involving Georgia and its two breakaway regions also threatens future pipelines through that country. Continued political uncertainty in Ukraine and growing Iranian influence in the southern Caucasus could deter future long-term investment by the private sector. The entry of Romania and Bulgaria into the European Union and the EU's special relationship with Turkey should help keep the Black Sea region settled.



Europe's reliance on available and secure sources of imported energy without becoming totally dependent on any one source, has become the foremost challenge for the nations of Europe and its Union.

Europe is fortunate in one sense in that it has the largest sources of available energy within a relatively small geographical space. However, like everyone else, Europe faces the same fact that for the foreseeable future those energy producing nations all come with their own levels of risk ranging from outright political instability to more subtle questions of political reliability and long term intentions.

Azerbaijan acquires status of key exporting and transit country and aspires to ambitious but realistic mission of contributing to European energy security. Azerbaijan (south Caucasus) consolidating independent transit routes to Europe, Azerbaijan is a primarily energy corridor for to supplies central Asian energy to the Europe. This is a most important and easy way for supply central Asian oil and gas to the Europe. This is a most important and easy way for supply central Asian oil and gas to the Europe. This is a most important and easy way for supply central Asian oil and gas to the Europe. This is a most important and easy way for supply central Asian oil and gas to the Europe.

transportation systems operators and transit countries on prices, terms and tariffs for the gas export to Europe. Today of Azerbaijan is considered as the country with a great future. So, there is an abundance of beautiful sites, natural landscapes in Azerbaijan, generated within long years and centuries, which can satisfy set of tastes from the amateurs of a nature up to simply wishing to wander or to relax. Being by one of basic sites of a Great Silk Way, the republic has rich cultural traditions, wide spectrum of national handicrafts, unique species of flora and fauna. Azerbaijan, on the other hand, is a region with unique geographical, climatic and geopolitical characteristics, which is a vital source of development of eco-tourism. 9 of 11 global climate zones are found in the Republic of Azerbaijan though with its rather small territory (86,6 thousand sq. km).

First industrial oil production in Azerbaijan started in 1847, 11 years prior to oil discovery in Pennsylvania, USA. A number of the world's richest dynasties, including Rockefellers, Rothschilds and Nobels expanded their capitals in Azerbaijan. The Nobel Brothers Petroleum Company was an oil-producing company founded by Robert and Ludvig Nobel in Baku in 1876. 12% of Nobel Peace Prize money was drawn from the Nobel Brothers' Petroleum Company in Baku. During the first year of the 20th century, in 1901 Azerbaijan produced half of the world production of oil. Formal relations with the EU began in 1996 when the EU-Azerbaijan Partnership and Cooperation Agreement was signed. This agreement entered into force in 1999. Azerbaijan and the European Union share a common energy agenda, and both support the building of a pipeline to bring Azeri oil to Europe. The European Commissioner for Energy. Azerbaijan's current government is pro-Western and is strongly committed to working with the European Union to strengthen its economy and political structure. At the same time, Azerbaijan still has strong ties to Russia, Iran (where the majority of the ethnic Azeri population lives), and its neighboring states on the Caspian Sea and in the Caucasus. The government is focused on developing Azerbaijan with a combination of European and more regional investments. Azerbaijan and the European Union have similar beliefs on most policies and are presently working together to forward their combined interests. The European Community has developed a three year aid plan for Azerbaijan, called the National Indicative Program (NIP), for which the EU has allocated a budget of €92 million over three years (2007–2010). The main goals of this program are to develop government agencies, run them more efficiently, and help Azerbaijan to develop its internal infrastructure to promote foreign investment and business growth..

The European Union and Azerbaijan are strong partners on energy policy, and are working together on a number of projects. The main project is the building of a pipeline to connect the Caspian oil supply to Europe, providing a viable route for oil and gas to reach consumers.

Europe is also supporting Azerbaijan's state sponsored program for the increased use of alternative and renewable energy sources.

Given the existing total capacity of traditional energy sources in Azerbaijan, increase the energy capacities at the expense of alternative energy sources and therefore, achieve the country's energy security.

Practice shows that many of regions in Azerbaijan have great perspective for application of wind power facilities.

Presently, the Caspian Sea region is significant, supplier oil to world markets. The untapped reserves held by Caspian Sea might offer Europe an opportunity to move away from increased dependence on Russian energy. Delivery of gas originated in Azerbaijan and in the Caspian to Europe – important factor contributing to the stability of the European gas market.

To wrap up the Caspian has the potential to provide a significant changing amount of gas to European markets. The Caspian region is for Europe one with a preferential treatment. The EU has its own motives to be interested in the security of Caspian Sea oil and natural gas resources. While the Caspian Sea region will in no way be able to replace the Persian Gulf in meeting global oil supply demands, it should be internationally recognized as a valuable additional alternative.

## Bybliography

1. Azerbaijan & New Energy Resources. The Fourth Annual New Silk Road Conference Chicago June 8, 2009. [www.azconsulatela.org](http://www.azconsulatela.org). Material from Internet.
2. Living in the Environment: Principles, Connections, and Solutions. Publisher: Central Asia-Caucasus Institute and Silk Road Studies Program (CACI-SRSP). Established: 1996 (Pp. 25–36).
3. The European Union's Energy Security Challenges, 2006. Pp. 8–14; 23–25. Vince L. Morelli. Material from internet Analyst in European Affairs Foreign Affairs, Defense and Trade Division The European Union's Energy Security Challenges.
4. The Security of the Caspian Region. Edited by Gennady Shufrin. Publisher: Oxford University Press, 2006. Pp. 56–60.

## Summary

This article is about European energy security and strategic significance of Caspian Sea Region as a transport hub of oil. The bulk of the world's energy resources, located in Russia, the Caspian Sea region, the Middle East are all well within geographic reach of the European Union. There can be no doubt that the energy resources of the Caspian Sea region can offer Europe a viable alternative source of energy supply. The questions how to secure natural gas quantities sufficient for increasing European needs and how to reduce energy dependency on Russia led to pipeline projects aiming to provide the European market with non-Russian natural gas. In fact, Europe already receives energy supplies from each of these regions. Therefore energy security has become a policy priority for the European Union (EU). The Caspian region will continue to be an important source of energy production for the foreseeable future, especially if the estimates of its reserves, particularly its gas reserves, are accurate Completion of BTC (Baku-Tbilisi-Ceyhan) and SCP(South Caucasian Pipeline) transportation systems marked new stage in the diversification of energy supplies and transportation channels and reduction of European dependence on the Middle East and the other supplies. It is generally accepted that the Caspian energy reserves are exceeded in size only by those of the Middle East and western Siberia. However, the access to these reserves is impeded by a wide variety of political, economic, legal and security factors.

On the other hand because of the shortfall of traditional energy sources and environment issues such as Climate change which is one of the greatest environmental, social and economic threats by their utilization, there is a great need to develop alternative (renewable) energy sources (solar and wind power, thermal waters, biomass power). EU energy diversification strategies in Caspian Region and its increasing the role in coordinating and financing the development of renewable energy. Contrary to fossil fuels, the supply of renewable energy is virtually infinite. Using alternative energy also reduces the global reliance on fossil fuels, thus reducing the emission of carbon dioxide and other pollutants to the atmosphere.

In conclusion, the Europe is now turning to renewable energy to augment their traditional electricity needs. For example, Caspian region can supply Europe not only with raw crude oil but also with refined oil. At the same time central Asia posses with great potential of solar energy. So the solar batteries can be fixed in these deserts and solar energy can be transferred to Europe. In the future Caspian region can be a strategically important supplier not only traditional energy resources but also new energy resources.

## LATVIJAS – BALKKRIEVIJAS EKONOMISKĀS ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS UN RISINĀJUMI UZŅĒMĒJU SKATĪJUMĀ

Latvijas un Baltkrievijas ekonomiskās attiecības ir viens no tautsaimniecības izaugsmes avotiem gan no eksporta, gan investīciju puses. Ekonomiskās sadarbības fonu ietekmē gan katras valsts iekšējie makroekonomiskā un mikroekonomiskā klimata apstākļi, gan arī sociālie faktori, starp kuriem jāmin arī katras valsts kultūras un vēsturiskās attīstības aspektus. Publikācijas **mērķis** ir izanalizēt divpusējo ekonomisko attiecību praktiskos aspektus Latvijas un Baltkrievijas uzņēmumu starpā, raksturot to attīstību ierobežojošos faktorus, kā arī identificēt turpmākās sadarbības iespējas nākotnē. Mērķa sasniegšanai tiek izvirzīti šādi uzdevumi: a) izpētīt pārrobežu sadarbības teorētiskos aspektus, b) raksturot Latvijas – Baltkrievijas uzņēmējdarbību ietekmējošos faktorus un identificēt sadarbības ietekmi uz Latvijas tautsaimniecību. Latvijas tautsaimniecības attīstība balstās ne tikai uz iekšzemes patēriņu, bet arī uz eksporta apjomiem. Pētījuma novitāte izpaužas kā uzņēmējdarbības vides apsekojums ekonomiskās sadarbības kontekstā Latvijas un Baltkrievijas uzņēmēju starpā, kas ir joprojām maz pētīts jautājums akadēmiskā līmenī periodā pēc integrācijas ES. Autore secina, ka neskatoties uz niecīgo investīciju un mazu ārējās tirdzniecības apjomu līdzšinējā ekonomiskā darbībā, Baltkrievijas tirgus ir viens no labklājības avotiem nākotnē, liberalizējoties Baltkrievijas tirgum.

**Atslēgas vārdi:** ekonomiskā sadarbība, pārrobežu sadarbība, tiešās investīcijas, eksports.

### 1. Ekonomiskās sadarbības teorētiskais raksturojums un nozīme Latvijas tautsaimniecībā

Pasaules ekonomiskā, politiskā, kultūras un sociālā globalizācija 21. gadsimta sākumā rezultējās straujos ekonomikas augsmes tempos pasaulē, sevišķi jaunattīstības valstīs. Taču kapitāla kustības sekas rezultējās finanšu krīzē pasaules attīstītajās valstīs, kuru makroekonomiskie rādītāji bija raksturojami kā stabili. Tādējādi globālā krīze, kas sākās 2007. gadā ar ASV hipotēku tirgus sabrukumu, parādīja jaunus ekonomiskās attīstības problēmjaudījumus, kas līdz šim nebija pietiekami pētīti. Tas ir – ekonomiskās stabilitātes rādītāju kritisks izvērtējums attīstītās valstīs.

Globalizācija radīja gan draudus attīstībai, gan jaunus uzņēmējdarbības nosacījumus. Zinātnieki uzsver, ka tādi jautājumi kā vides problēmas, informācijas apmaiņa, politikas problēmjaudījumi vairs nepazīst robežas vai attālumu (Storper, 1997, p. 5).

Valstu sadarbības jēdziens zinātniskā literatūrā ir saistīts ar pārrobežu sadarbību (*cross-border cooperation*), ekonomisko sadarbību (*economic cooperation*). Pārrobežu sadarbības objekts ir kāda reģiona sociālekonomiskā attīstība, izmantojot dažādus finanšu instrumentus reģionu pārvaldības līmenī.

Ekonomisko sadarbību zinātniskos pētījumos pētī gan ekonomisko aģentu uzvedības līmenī, kas piemēram izpaužas kā tirdzniecība, produkta radīšana (Gilles, Lazarova, Ruys, 2008). Ekonomiskās sadarbības konceptu izmanto arī lai analizētu konkurences problēmjaudījumus, balstoties uz uzņēmumu īstermiņa lēmumu modelēšanu, kā arī uzņēmumu kā ekonomisko aģentu uzvedību tirgū (Fehr, Schmidt, 1999). Ekonomiskā sadarbība tiek analizēta arī starptautiskās ekonomiskās aktivitātes līmenī (Kapstein, 2006).

Izpētot akadēmisko literatūru no starptautiskās sadarbības skatpunkta, var secināt, ka valstu sadarbība ekonomikā ietver politiskās un ekonomiskās dimensijas, kas ietekmē katras valsts sociālekonomiskos rādītājus – dažādas uzņēmējdarbību veicinošas programmas, pārrobežu sadarbības u.tml. projekti, gan kultūras un politikas dimensijas. Uzņēmēju sadarbības rezultātā tiek veicināta ārējā tirdzniecība un tās apjomu dinamika, kā arī investīciju aktivitāte. Šie faktori ir atkarīgi un arī ietekmē uzņēmējdarbību katrā no sadarbības pusēm; un jebkuras valsts attīstības pamats ir uzņēmējdarbība, un tās apstākļi ir galvenie, kas veicina vai palēnina visas valsts attīstību. Pasaules globalizācija ir vērtējama kā valstu atvērtības veicinātāja un līdz ar to ekonomiskās sadarbības katalizators. Atvērta ekonomika piedalās starptautiskajā preču, pakalpojumu un investīciju apmaiņas procesā (Самуэльсон, Нордхаус, 2010). Tādējādi atvērtība ir gan piedalīšanās starptautiskajos

tirdzniecības darījumos, gan kapitāla un citu ražošanas faktoru kustība starp valstīm, turklāt šīs migrācijas ietekme atspoguļojas gan uzņēmējdarbības rādītājos, gan labklājības (ienākumu, nodarbinātības u.c.) līmenī. Pētījumi rāda, ka tautsaimniecības atvērtība (eksporta un importa summas īpatsvars IKP) visaktuālāk ietekmē jaunattīstības un mazas valstis, nevis augsta ienākuma industriālās valstis. Atvērtām ekonomikām ir tendence augt ātrāk un sasniegt augstāku attīstības līmeni, nekā slēgtām (Gwartney, Lawson, 2001).

Latvija ir cieši iesaistīta globālā pasaulē jau kopš neatkarības atgūšanas, un sevišķi pēc iestāšanās Eiropas Savienībā. Ekonomiskās sadarbības problemātika ir pētīta akadēmiskā līmenī un arī lietišķos pētījumos, kas saistīti ar uzņēmējdarbībai nepieciešamo tirgu apgūšanu un vispārējo tautsaimniecības attīstību. Piemēram, pirms Latvijas iestāšanās ES, zinātnieks, dr.hab.oec. Pēteris Guļāns uzsvēra, ka Latvijas ģeopolitisko stāvokli nevar vērtēt tikai pozitīvi vai tikai negatīvi: ģeogrāfiskais stāvoklis ir izdevīgs, ja ekonomiskā politika veicina kaimiņvalstu attiecību veidošanos uzņēmumu un arī politiskā līmenī. Integrācija ES nemazinās Austrumu kaimiņu ekonomisko interesi, un Latvijai ir maksimāli jāizmanto sava ģeogrāfiskā stāvokļa īpatnības, lai veidotu stabilu ekonomisko attīstību un tautsaimniecība spētu pilnvērtīgi funkcionēt jebkuros apstākļos (Guļāns, 2003, 84. lpp.).

Ekonomisko aģentu sadarbības nepieciešamība ir norādīta arī ekonomiskās plānošanas dokumentos. Latvijas eksporta veicināšanas politikas pamatnostādņēs jau 2004. gadā atzīmēts mazo un vidējo uzņēmumu vājais konkurētspējas līmenis eksporta tirgos un nepieciešamība pēc eksporta veicināšanas pasākumiem no valsts puses. To izskaidro gan nepietiekošs valsts atbalsts uzņēmēju konkurētspējas veicināšanai, gan ierobežots finanšu resursu, zināšanu trūkums, kreditēšanas vājums (Latvijas eksporta..., 2004, 6. lpp.). 2010. gada akceptētā investīciju un eksporta stratēģijas mērķī ir definēta nepieciešamība veicināt uzņēmumu konkurētspēju ar eksporta atbalsta pakalpojumiem un ārvalstu tiešo investīciju piesaistes sekmēšanas nepieciešamība (Latvijas preču..., 2010, 7. lpp.).

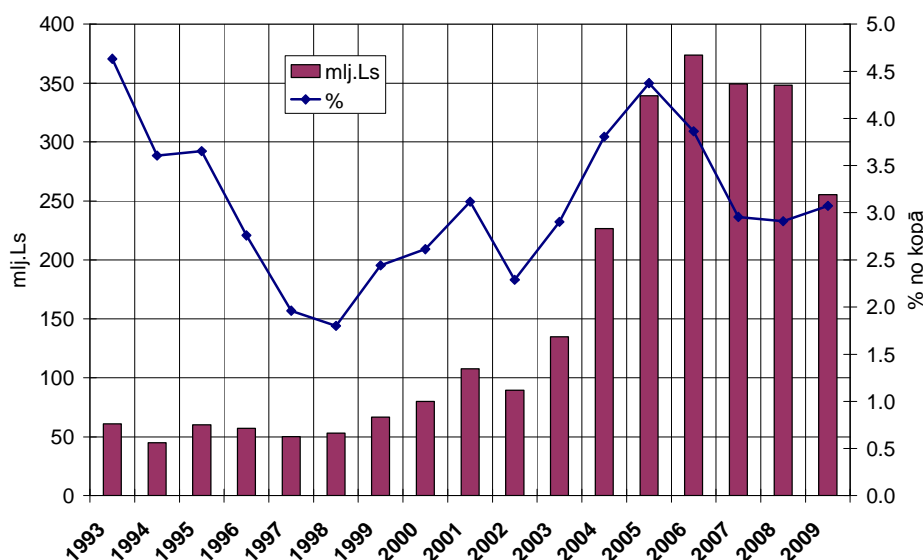
Izvērtējot šos dokumentus, autore secina, ka ārējās ekonomiskās pārstāvniecības ir izvietotas nozīmīgāko tirdzniecības partneru valstīs (Vācijā, Polijā, Krievijā, Francijā, Dānijā, Nīderlandē, Japānā, Zviedrijā, Krievijā, Norvēģijā). Pārējos reģionos sadarbība tiek veicināta ar uzņēmēju forumu, komisiju sēdēm (Latvijas preču..., 2010, 34. lpp.), kur ir pieminēta arī Baltkrievija. Tādējādi var secināt, ka Baltkrievija pagaidām nav prioritārais eksporta reģions pēc ekonomiskās politikas dokumentiem. Lai gūtu priekšstatu par Latvijas un Baltkrievijas ekonomisko attiecību kvantitatīvo ilustrāciju, kā arī uzņēmējdarbības vidi, ir nepieciešams izanalizēt galvenos eksporta, investīciju rādītāju dinamiku Latvijā.

### **Latvijas – Baltkrievijas ekonomiskās sadarbības rādītāju analītisks izvērtējums**

Latvijas ekonomiskā attīstība kopš 90. gadu sākuma ir piedzīvojusi dažādus lejupslīdes posmus, saistītus ar struktūras maiņu (1991–1994. g.), banku krīzi (1995. g.), pasaules finanšu krīzes ietekmi (2008–2010.). 2010. gada beigās Latvijas IKP uzrādīja pozitīvu pieaugumu (4. ceturksnī +3.7% pret 2009. g. attiecīgo periodu), kas ir vērtējams kā tautsaimniecības attīstības signāls. Taču ņemot vērā kumulatīvo IKP samazinājumu par vairāk kā 22% 2008.–2010. gadā, šo pieaugumu jāvērtē kā kārtējo atjaunojošās attīstības signālu.

Lai uzskatāmi attēlotu Latvijas un Baltkrievijas ekonomiskās sadarbības aktualitāti, autore izvērtēs eksporta, investīciju dinamiku Latvijā un Baltkrievijā, un sniegs sadarbības izvērtējumu, balstoties uz veikto uzņēmumu aptaujas datu analīzi.

1993. gadā Latvijas – Baltkrievijas ārējās tirdzniecības apgrozījums, jeb eksporta un importa summa bija 60.9 mlj. Ls, jeb 4.6% no kopējā apgrozījuma. Tas visstraujāk pieauga pēc Latvijas iestāšanās ES 2004. gadā, un savu maksimumu sasniedza 2006. gadā – 374 mlj. Ls. Taču jau 2007. gadā apgrozījums starp abām valstīm samazinājās, un 2009. gadā tas bija par 32% zemāks, nekā 2006. gadā, jeb 255 miljoni latu (1. att.).



1. attēls. Latvijas ārējās tirdzniecības apgrozījums ar Baltkrieviju, 1993–2009. g., mlj. Ls un % no kopējā tirdzniecības apgrozījuma (LRCSP, 2010. g. XII)

2009. gadā eksporta apjoms uz Baltkrieviju 2.7 reizes pārsniedza 1993. gada rādītāju, bet importa apjoms no Baltkrievijas 6.2 reizes pārsniedza 1993. gada līmeni. Tādējādi, 2009. gadā Latvijas uzņēmumi eksportēja produkciju 92.2 miljonu latu vērtībā uz Baltkrieviju, bet importēja produkciju 163.3 miljonu latu vērtībā. Saskaņā ar Valsts ieņēmumu dienesta statistikas datiem, 2010. gada 4. ceturksnī uz Baltkrieviju tika izvestas preces 50.7 mlj. Ls, bet ievestas 188.3 mlj. Ls vērtībā (Latvijas muitas statistika, 2010).

Svarīgākā produkcija, ko Latvija importē no Baltkrievijas, ir minerālais kurināmais (2010. gada 7 mēnešos tika ievests 47 mlj. latu vērtībā), dzelzs un tērauds (21 mlj. Ls), koks un tā izstrādājumi (6 mlj. Ls) (Leta, 2010).

Ārvalstu tiešo investīciju statistika rāda, ka laikā no 2000. gada Baltkrievijas investoru interese par Latviju pieaug, un uzkrātās investīcijas 2009. gadā bija 7.3 mlj. Ls, salīdzinot Krievijas investīcijas 260 mlj. Ls. 2000. gadā Baltkrievijas uzņēmēju investīciju apjoms bija 1.38 mlj. Ls, bet Krievijas 78.4 mlj. Ls. 3 mlj. Ls Baltkrievijas investīciju koncentrētas tirdzniecības sektorā, 2.4 mlj. – finanšu sektorā. Turklāt, kā liecina statistikas dati, neto darījumi Latvijā ir pieauguši ekonomiskās krīzes laikā: 2009. gadā Baltkrievijas investīciju darījumi bija 2 mijonu latu vērtībā, kā arī pieaugoša interese no citu NVS valstu puses – Krievijas, Ukrainas, Uzbekistānas. 2008. gadā Baltkrievijas uzņēmēji investēja transporta sektorā (0.6 mlj. Ls), 2009. gadā finanšu sektorā (1.2 mlj. Ls), nekustamā īpašumā (0.6 mlj. Ls). Lai arī Baltkrievijas uzņēmumu investīcijas ir visai niecīgas Latvijā, un no kopējām investīcijām 5.7 mljrd. Ls tās aizņem tikai apmēram procentu, tās rada darba vietas un dod attiecīgu ieguldījumu nodokļu ieņēmumos Latvijas budžetā.

2009. gadā Latvijas uzkrātās investīcijas ārvalstīs bija 435 miljonu latu vērtībā; Baltkrievijā 12.6 miljoni latu jeb 3%. Taču, lai arī uzkrāto investīciju summa ir trešā lielākā aiz Krievijas un Ukrainas (NVS tirgū), Latvijas tiešās investīcijas Baltkrievijā pēc neto darījumu statistikas no 2000. gada samazinās. Tikai 2008. gadā neto darījumu apjoms bija pozitīvs 1.8 mlj. Ls vērtībā.

Nozaru griezumā Latvijas uzņēmēji 2009. gadā uzkrāto investīciju apjoms lauksaimniecībā bija 0.2 mlj. Ls, būvniecībā 0.2 mlj. Ls, transportā 0.1 mlj. Ls, finanšu starpniecībā 0.7 mlj. Ls, nekustamā īpašumā 3.3 mlj. Ls, tirdzniecībā 7.2 mlj. Ls. 2008. un 2009. gadā tirdzniecībā un nekustamo īpašumu sektorā investīciju apjoms pieaug, kas parāda uzņēmēju interesi par šo sektoru attīstību nākotnē (Latvijas Banka).

Vērtējot augstākminēto informāciju, var secināt, ka Latvijas un Baltkrievijas ekonomiskās attiecībās Latvijas uzņēmēji intensīvāk veic kapitālieguldījumu Baltkrievijā, tās perspektīvās nozarēs – tirdzniecībā un nekustamā īpašumā, sakaru nozarē. Arī Baltkrievijas uzņēmēju interese ir

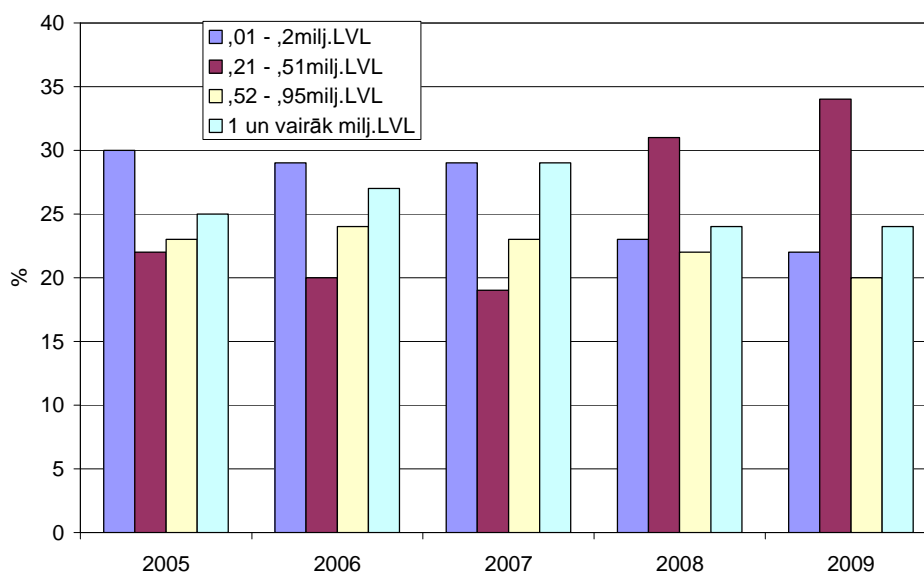
lielākoties saistīta ar šiem sektoriem, kā liecina statistikas dati. Diemžēl statistika nesniedz detalizētu investīciju un tirdzniecības datu griezumu apstrādes rūpniecības un pārējās nozaru grupās.

Tāpēc autore uzskatāmākam uzņēmējdarbības vides raksturojumam analizēs abu valstu uzņēmēju aptaujas anketu datus. Tika veikta aptauja starp 455 Baltkrievijas uzņēmējiem, kuri ir dibinājuši uzņēmumus un darbojas Latvijā, un 255 Latvijas uzņēmējiem, kuri dibinājuši uzņēmumus un darbojas Baltkrievijā. Analīze parādīja, ka 69% no visiem aptaujātiem ir koncentrējuši savu uzņēmējdarbību galvaspilsētā – attiecīgi Rīgā un Minskā, turklāt Latvijas uzņēmēji darbojas arī Polockā un Grodņā. Lielākais īpatsvars no uzņēmējiem ir vecāki par 30 gadiem, vidējais uzņēmuma vadītāja vecums ir 41 gads, kas ļauj gūt zināmu priekšstatu par uzkrāto prasmju un iemaņu apjomu. Pēcizglītības līmeņa 50% uzņēmēju ir augstākā izglītība, turklāt augstāks izglītības līmenis uzņēmumu vadītāju starpā ir Latvijas uzņēmēju starpā; vadītāju pieredze vairāk kā 80% gadījumu ir ilgāka par 10 gadiem.

Analizējot uzņēmējiem pievilcīgo nozaru statistiku, autore konstatēja, ka Latvijas uzņēmēji Baltkrievijā koncentrējas uz pakalpojumu sniegšanu (38%), darbību tirdzniecības sektorā (23% no respondentiem). Baltkrievijas uzņēmēji Latvijā darbojas gan pakalpojumu (31%), tirdzniecības (24%), gan eksportē produkciju (33% respondentu). Latvijas uzņēmēju starpā Baltkrievijā produkcijas eksportam darbojas tikai 7% aptaujāto, un importa operācijas veic 23% aptaujāto.

Tas ļauj secināt, ka Baltkrievijas tirgus ir apgūstams pakalpojumu sektorā, to apstiprina arī tiešo investīciju dinamika. Savukārt Baltkrievijas uzņēmējiem Latvija ir apstrādes rūpniecības produkcijas noieta tirgus, kā arī pakalpojumu un tirdzniecības niša.

Aptaujāto uzņēmumu apgrozījuma dinamika uzskatāmi parādīta 2. attēlā, un tā liecina, ka apgrozījums pieaug uzņēmumos 0.21–0.51 mlj. Ls diapazonā.



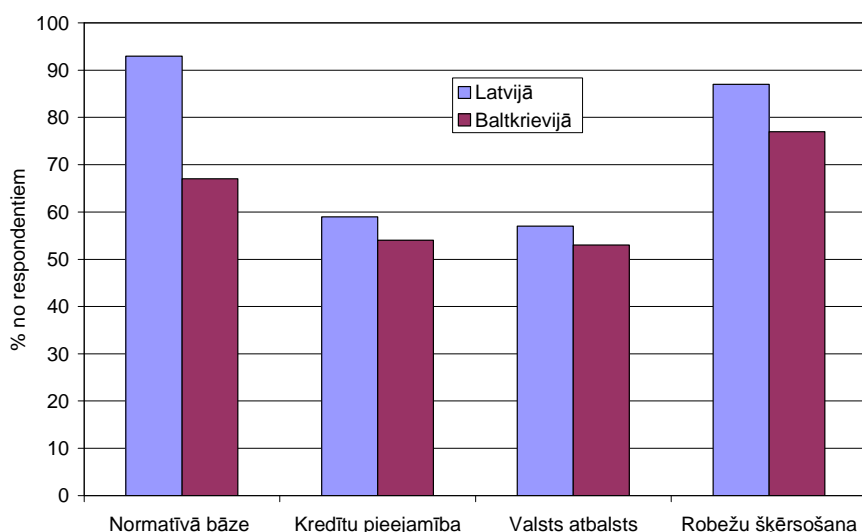
2. attēls. Uzņēmumu apgrozījuma dinamika 2005.–2009. gadā, % no respondentiem (autore aprēķins)

2005.–2007. gadā vidēji 27% aptaujāto uzņēmumu apgrozījums pārsniedza 1 miljonu latu, un 2009. gadā tādu bija 24%. Tas izskaidrojams ar pieprasījuma samazināšanos. Turklāt, lielākā daļa uzņēmumu, kuru apgrozījums pārsniedz 1 miljonu latu, atrodas Baltkrievijā, tātad Latvijas uzņēmumu darbība. Baltkrievijas uzņēmumu vidū 62% nepārsniedza 510 tūkstošu latu, un tie darbojas Latvijā, pakāpeniski zaudējot pārdošanas apjomus. Tā, piemēram, 2005. gadā Latvijā 44% aptaujāto baltkrievu uzņēmumu bija ar apgrozījumu līdz 0.51 mlj. Ls, bet 2009. gadā 47%; šis cipars ir izskaidrojams ar lielo uzņēmumu pārdošanas apjomu kritumu Latvijas tirgus panīkuma dēļ.

Uzskatāms uzņēmējdarbības vidi raksturojošs indikators ir uzņēmēju viedoklis par administratīvo ietvaru valstī – likumdošanu, birokrātijas, arī korupcijas vērtējums. Latvijas uzņēmēji augstu vērtē Baltkrievijā darbojošos likumdošanu un normatīvo bāzi, robežu šķērsošanu. Taču Latvijas normatīvā



bāze pēc uzņēmēju viedokļa ir labāka. Baltkrievijas uzņēmēji Latvijā kā ļoti pozitīvu vērtē normatīvo bāzi un robežu šķērsošanu – tāpat – savā viedoklī uzņēmēji ir visumā vienoti (3. att.).



3. attēls. **Baltkrievijas uzņēmēju pozitīvais vērtējums attiecībā uz uzņēmējdarbības vidi Latvijā un Baltkrievijā, % no visiem respondentiem**

Aptauja ļāva identificēt uzņēmējdarbības vides uzlabojumus, kas ļautu veicināt Latvijas un Baltkrievijas ekonomisko sadarbību:

- 1) Jāvienkāršo muitas prasības;
- 2) Pastāv neskaidras kvalitātes prasības produkcijai;
- 3) Nepieciešams samazināt akcīzes nodokli;
- 4) Nepieciešams paātrināt robežas šķērsošanas procedūras;
- 5) Jāievieš bezvīzu režīms;
- 6) Jāsamazina birokrātijas līmenis.

Latvijas un Baltkrievijas ekonomiskās sadarbības analīze ļauj izdarīt sekojošus būtiskus **secinājumus**. Ekonomiskās politikas dokumentos Baltkrievija nav identificējama kā nozīmīgs darījumu partneris. Aurores veiktā aptauja un tās datu analīze pierādīja, ka Latvijas uzņēmumiem Baltkrievijas tirgus ir garants citu NVS tirgu apguvei. Latvija savukārt ir pārējo ES tirgus apguve Baltkrievijas uzņēmumiem, 33% aptaujāto Baltkrievijas uzņēmumu pasvītvoja tranzīta perspektīvas savā uzņēmējdarbībā. Veicinot ekonomisko sadarbību ar makroekonomiskās vides pilnveidošanu, Latvijas tautsaimniecībā iespējams piesaistīt papildus investīcijas, kā arī veidot sadarbības uzņēmumus. Investīcijas Baltkrievijā pēc autores uzskata nākotnē pieaugs, un par to liecina Baltkrievijas uzņēmumu privatizācijas tendences 2011–2013. g., kā arī privātā sektora attīstība. Lai veicinātu uzņēmējdarbību, Latvijas un Baltkrievijas ekonomiskā politikā jāizvērtē birokrātijas, muitas procedūru prasības un kārtība, nodokļu slogs, kā arī jāmazina esošie šķēršļi starpvalstu ekonomiskās sadarbības veicināšanai.

### Bibliogrāfija

1. Ethan B. K. (2006) *The political economy of international cooperation: a view from fairness economics*. INSEAD and Center for Global Development.
2. Fehr E., Schmidt M.K. (1999) “A Theory of Fairness, Competition and Cooperation.” In: *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 817–868.
3. Guļāns P. (2003) *Latvijas ekonomika laikmetu griežos*. LZA Ekonomikas institūts.
4. Gwartney J., Lawson R. (2001) *Economic freedom of the World*. The Fraser Institute.
5. Latvijas Bankas statistikas datu bāze [www.bank.lv](http://www.bank.lv)

6. Latvijas eksporta veicināšanas politikas pamatnostādnes. Ministru kabineta 2004. gada 2. jūnija rīkojums Nr. 380.
7. *Latvijas muitas statistika 2010. 4. ceturksnī.* – VID statistika <http://vid.gov.lv/default.aspx?tabid=11&id=52&hl=1&IzveleId=622&periodsId=5071>
8. *Latvijas preču un pakalpojumu eksporta veicināšanas un ārvalstu investīciju piesaistes pasākumu plāns 2010.–2011. gadam.* Ministru kabineta 2010. gada 31. marta rīkojums Nr. 181.
9. LR CSP statistikas datu bāze: [www.data.csb.gov.lv](http://www.data.csb.gov.lv)
10. Robert P. Gilles, Emiliya A. Lazarova, Pieter H.M. Ruys (2008) “Stable economic cooperation: a relational approach.” *Tilburg University Discussion Paper No. 2008–25, ISSN 0924-7815.*
11. *VID: eksports šogad pieaudzis par 42,9%, imports par 3,75%.* LETA, 2010. gada 29. jūlijs.
12. Самуэльсон П. Э., Нордхаус Д. В. (2010) *Экономика.* 18-е изд. Изд.: Вильямс.

## **Latvia-Belarus Economic Development Problems and Solutions from the Point of View of Businessmen**

### **Summary**

The economic relations between Latvia and Belarus have a long history and through investments and exports – significant impact on overall economic development. The background of economic cooperation is influenced both by the macro- and microeconomic climate of both countries and social factors such as cultural and historic development aspects. The economic development of Latvia is based on consumption and exports is one of the future engines of growth in context of liberalization of the Belarus market. **The aim** of the article is to analyse how bilateral economic relationships between Latvian and Belarusian companies have been formed, to describe the restricting factors on development and to research the possibilities of future cooperation. The following tasks have been set to achieve the aim: a) to research the theoretical aspects of cross-border cooperation; b) to describe the factors influencing entrepreneurship and identify the impact of cooperation on national economy of Latvia. The main conclusions are – Belarus has a significant impact on Latvian future development since the liberalization of its economy.

**Keywords:** economic cooperation, cross-border cooperation, foreign direct investments, export.

## VESELĪBAS APRŪPES SISTĒMA SOCIĀLI EKONOMISKO IZAICINĀJUMU KONTEKSTĀ

Rakstā tiek izvērtēti atsevišķi veselības aprūpes sistēmas darbības radītāji un iedzīvotāju veselības radītāji Eiropas Savienības valstīs, tiek analizēti veselības aprūpes attīstību ietekmējošie sociāli ekonomiskie faktori un dzīves kvalitātes aspekti. Ņemot vērā sociāli demogrāfiskās tendences (migrācijas un depopulācijas sekas), izmantojot veselības aprūpes resursus un sociāli ekonomisko procesu radītus efektus kopumā, autors piedāvā kompleksus risinājumus veselības aprūpes sistēmas ilgtspējīgai darbībai un cilvēkkapitāla efektīvas izmantošanas stratēģiju izveidei ilgtermiņā.

**Atslēgas vārdi:** vidējais mūža ilgums, veselības stāvoklis, veselības aprūpes sistēma, cilvēkkapitāls, demogrāfiskās tendences.

Veselība kā viena no pamatvērtībām ir cilvēka dzīves kvalitātes, viņa ģimenes un arī sabiedrības labklājības pamats (Nacionālais attīstības plāns, 2006, 39. lpp). Savukārt, veselīga sabiedrība ir produktīvas un ražīgas ekonomikas un valsts attīstības pamats. Veselību ir jāizskata kā ekonomisku kategoriju, kas ir cilvēkkapitāla pamatā. Veselības kapitāls ir neatņemama cilvēkkapitāla sastāvdaļa, kurā investējot, tiek saglabātas darba spējas, jo samazinās saslimstība un palielinās produktīvais dzīves periods. Veselības kapitāls ir fiziskais spēks, izturība, darba spējas, imunitāte pret slimībām, aktīvā darba perioda palielināšanās. Tas viss ir vajadzīgs katram cilvēkam jebkurā profesionālās darbības jomā. Neapmierinošs veselības stāvoklis samazina darba ražīgumu: fiziski vāji un neveseli darbinieki nevar pilnā apjomā realizēt savu cilvēkkapitālu. Tādējādi, katrs uzņēmējs ir ekonomiski ieinteresēts savu darbinieku veselībā, bet katrs darbinieks ieinteresēts savas veselības saglabāšanā, jo tas ir noteicošais darbinieka konkurētspējas faktors. Investīcijas veselībā sniedz ne vien ekonomisku, bet arī sociālu efektu, kas saistīts ar mirstības, darbības spējas zuduma un saslimstību sakaita samazinājumu utt. Darbinieku veselības stāvokļa uzlabošana, savukārt, ne vien uzlabo cilvēkresursu produktivitāti, bet arī uzlabo psiholoģisko stāvokli un dzīves kvalitāti, kas noteikti pozitīvi ietekmē uzņēmumus. Labs veselības stāvoklis nozīmē:

- labāku fizisko, garīgo un sociālo veselību aktīvajiem iedzīvotājiem;
- augstu darba produktivitāti;
- augstu nodarbinātību;
- pielāgoties spējīgu darbaspēku;
- atbilstošu sabiedriskās veselības budžetu;
- reģionus, kas pievilcīgāki investīcijām un darbam;
- paaugstinātas zināšanas un izaugsmi;
- paaugstinātu vidējo pensijas vecumu;
- veselīgāku ekonomiku un darbaspēku.

Tādējādi būtiski ir izvērtēt veselības stāvokli ietekmējošus rādītājus sociāli ekonomiskajā griezumā. Lai veidotu efektīvu sabiedrības veselības politiku valstī, ir svarīgi izvērtēt iedzīvotāju veselības stāvokli, īpaši darbības spējas vecumā. Nepieciešamība maksimāli iesaistīt iedzīvotājus darba tirgu un uzturēt augstu darbības spēka produktivitāti tiek būtiski ietekmēta no demogrāfiskās situācijas puses.

### **Demogrāfiskās tendences un veselības aprūpes sistēma.**

Negatīvais dabiskais pieaugums ir iemesls ilgtermiņa problēmām tautsaimniecībā. Par galveno problēmu tiek uzskatīta zemā dzimstība. Zemais dzimstības līmenis lielā mērā ietekmējis iedzīvotāju vecumsastāvu, un sevišķi būtiski ir samazinājies bērnu īpatsvars, samazinās iedzīvotāju skaits, populācija noveco, valstij ar katru gadu palielinās sociālais slogs. Saskaņā ar vairumu demogrāfisko prognožu Latvijas iedzīvotāju skaits tuvākajās desmitgadēs turpinās samazināties un sabiedrība

arvien straujāk novecos. Šajā sakarā būtisks izaicinājums ir migrācijas procesu negatīva ietekme uz tautsaimniecību. (sk. 1. tabulu)

1. tabula

**Iedzīvotāju skaita izmaiņu dinamika ES valstīs (absolūtos skaitļos)**

	1998	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	697687	1020618	2354043	1842622	2295665	2406938	2011012	1369927
Beļģija	21488	24329	49431	65530	73152	82332	83134	77000
Bulgārija	-52829	-41408	-40224	-42299	-39460	-39052	-33687	-42841
Čehija	-9504	-11552	9122	30502	36110	93941	86412	39271
Dānija	18717	19192	13765	16054	19625	28707	29713	29234
Vācija	-20368	96065	-30822	-62854	-123089	-97069	-215481	-200099
Igaunija	-13837	-5112	-3559	-2826	-2275	-1474	-520	-288
Īrija	38619	55210	81441	99846	103507	88809	48695	5750
Grieķija	53044	27449	42101	42428	46561	42045	46617	34600
Spānija	163439	427015	692693	720215	716381	808628	544913	160844
Francija	223649	434293	480629	225903	646292	359268	362629	346800
Itālija	4730	37168	574130	289336	379576	488003	425778	295260
Latvija	-21541	-17461	-12769	-11844	-13285	-10411	-9600	-12920
Lietuva	-25860	-25076	-20533	-22040	-18405	-18522	-16485	-20833
Ungārija	-26308	-21346	-19193	-20968	-10423	-20757	-14426	-17975
Nīderlande	106033	123125	47494	28684	23782	47407	80388	91825
Austrija	11345	18760	58786	52939	28686	35608	36668	20030
Polija	7004	-399604	-16773	-16780	-31576	-9838	20235	31453
Portugāle	39186	61644	54570	40337	29503	18480	9675	10463
Rumānija	-37498	-25028	-52724	-48315	-45094	-36492	-30011	-36430
Slovēnija	-6589	2339	1157	5768	7019	15489	22093	14614
Slovākija	5732	-19874	4769	4358	4457	7361	11256	12671
Somija	12297	9813	16879	18969	21375	23529	25830	25113
Zviedrija	6697	21366	35722	36360	65505	69670	73420	84335
Lielbritānija	185089	214535	360072	365886	355566	410599	403140	412957
Īslande	3331	4312	3007	6314	7781	7787	3909	-1738
Norveģija	27730	24939	28906	33856	40915	56037	62081	58947

**Avots:** Population change (2010) Eurostat

Latvija (17,3%) ir viena no tām ES valstīm (vidēji ES-27 – 17,1), kurā ir samērā augsts 65 gadu vecumu pārsniegušo iedzīvotāju īpatsvars (Proportion of population..., 2010), un procentuāli vismazāk ir iedzīvotāju līdz darbības vecumam (0–14 gadi), zemāks to īpatsvars ir vienīgi Slovēnijā (14,4%) un Spānijā (14,5%) (People by..., 2010). Aizejot pensijā paaudzei, kura radīja strauju dzimstības palielināšanos, no 2013. gada vai 2014. gada sāks sarukt ES aktīvo iedzīvotāju skaits. To cilvēku skaits, kuru vecums ir pāri 60 gadiem, tagad palielinās divreiz ātrāk nekā līdz 2007. gadam – par aptuveni diviem miljoniem gadā salīdzinājumā vienu miljonu iepriekš (Latvijas ilgtspējīgas ..., 2008). Valstī aktualizējas iedzīvotāju novecošanas problēma – palielinās vecu strādājošu cilvēku īpatsvars, jo palielinās dzīves ilgums un samazinās dzimstība. 2009. gadā Latvijā 62 gadus un vecāku cilvēku īpatsvars bija aptuveni 20%, demogrāfiskās slodzes koeficients bija tāds pats kā valstīs ar augstu ienākumu līmeni. Respektīvi, iedzīvotāju novecošana rada slodzi pensiju sistēmai, sociālajai apdrošināšanai, veselības aizsardzībai.

Latvijas iedzīvotāju veselība, salīdzinot ar citu ES valstu iedzīvotāju veselības stāvokli, ir neapmierinoša – vidējais mūža ilgums ir īsāks, saslimstības un mirstības rādītāji izplatītākajās slimību diagnozēs ir augstāki nekā citās ES valstīs. Tādējādi būtiski ir izvērtēt veselības stāvokli ietekmējošus rādītājus sociāli ekonomiskajā griezumā. Turklāt par veselībā nodzīvotiem gadiem apkopotie dati – aprēķinot, cik gadus cilvēks noteiktā vecumā varētu vēl dzīvot bez veselības traucējumiem, ir pārlicinošs indikators veselības kā produktivitātes/ekonomiskā faktora kontrolē, kā arī sniedz

interesantu pārskatu par iedzīvotāju veselības stāvokli un veselību noteicošajiem faktoriem. (sk. 2. tabulu)

2. tabula

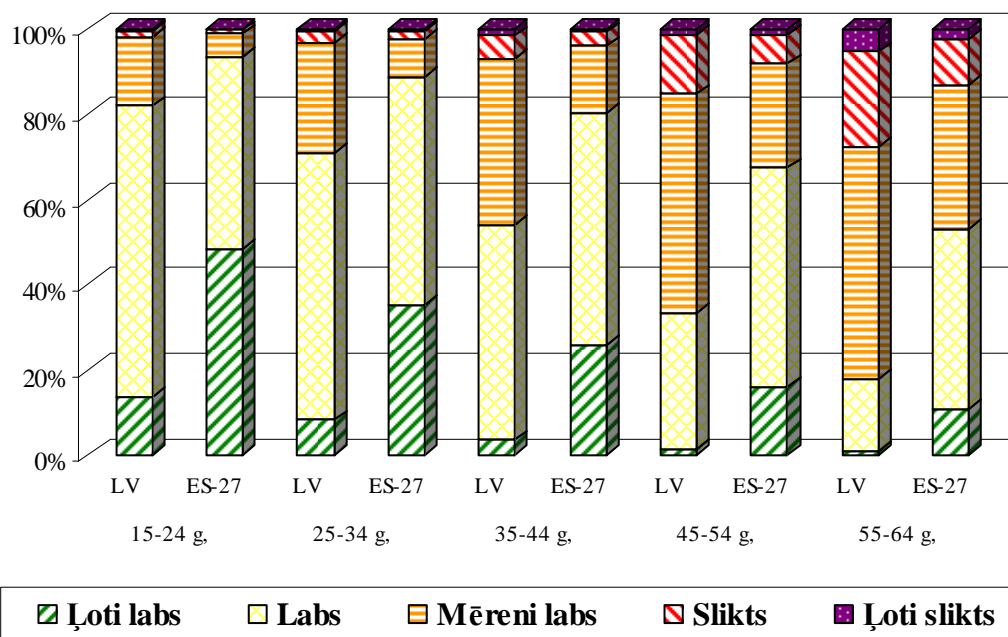
### Veselīgās dzīves gadi ES valstīs, gados

	1995		2000		2005		2007		2008	
	sievietes	vīrieši	sievietes	vīrieši	sievietes	vīrieši	sievietes	vīrieši	sievietes	vīrieši
EU-27	:	:	:	:	:	:	62,3	61,5	:	:
Īslande	:	:	:	:	64,5	66,9	71,7	72,8	69,5	70,9
Norway	:	:	:	:	63,6	65,5	66,0	66,6	68,8	70,0
Zviedrija	:	:	61,9	63,1	63,1	64,2	66,6	67,5	68,7	69,2
Griekija	69,2	65,8	68,2	66,3	67,2	65,7	67,1	65,9	65,8	65,4
Spānija	67,7	64,2	69,3	66,5	63,1	63,2	62,9	63,2	63,2	63,7
Īrija	:	63,2	66,9	63,3	64,1	62,9	65,3	62,7	65,0	63,2
Itālija	70,0	66,7	72,9	69,7	66,5	65,7	61,9	62,8	:	:
Beļģija	66,4	63,3	69,1	65,7	61,9	61,7	63,7	63,3	:	:
Lielbritānija	61,2	60,6	61,2	61,3	65,0	63,2	66,1	64,9	:	:
Francija	62,4	60,0	63,2	60,1	64,3	62	64,2	63,0	64,2	62,4
Nderlande	62,1	61,1	60,2	61,4	63,1	65	63,7	65,7	59,8	62,4
Dānija	60,7	61,6	61,9	62,9	68,2	68,4	67,4	67,4	60,7	62,3
Bulgārija	:	:	:	:	:	:	73,8	67,0	65,5	61,9
Čehija	:	:	:	:	59,9	57,9	63,2	61,3	63,3	61,2
Rumānija	:	:	:	:	:	:	62,3	60,4	62,6	60,0
Slovēnija	:	:	:	:	59,9	56,3	62,3	58,6	60,9	59,4
Portugāle	63,1	59,6	62,2	60,2	56,7	58,4	57,3	58,3	57,2	59,0
Somija	:	:	56,8	56,3	52,4	51,7	58,0	56,7	59,4	58,6
Polija	:	:	:	:	66,6	61,0	61,3	57,4	62,6	58,4
Austrija	:	60,0	68	64,6	59,6	57,8	61,1	58,4	59,5	58,0
Vācija	64,3	60,0	64,6	63,2	55,1	55,0	58,3	58,8	57,4	55,8
Igaunija	:	:	:	:	52,2	48,0	54,6	49,5	57,2	52,7
Lietuva	:	:	:	:	54,3	51,2	57,7	53,4	59,3	54,6
Ungārija	:	:	:	:	53,9	52,0	57,6	55,0	58,0	54,6
Slovākija	:	:	:	:	56,4	54,9	55,9	55,4	52,3	51,8
Latvija	:	:	:	:	53,1	50,6	53,7	50,9	54,1	51,5

**Avots:** *Healthy life years* (2010) Eurostat

Iedzīvotāju mūža ilgums gan vīriešiem, gan sievietēm, Latvijā ir viszemākais no visām Eiropas Savienības valstīm. ES-27 vidējais vīriešu mūža ilgums 2007. gadā veidoja 76,1 (Life expectancy..., 2010). Mūža ilguma rādītājs Baltijas valstīs pēc samazinājuma 20. gs. 90. gadu sākumā uzlabojas straujāk nekā pārejas valstīs vidēji – 2008. gadā Latvijā sasniegtais vīriešu mūža ilgums (66,9 gadi) par 1,6 gadiem pārsniedz 1989. gada līmeni. Par noteicošiem mūža ilguma (t.sk. veselīga mūža ilguma) palielināšanās faktoriem kļuva materiālās labklājības pieaugums, kā arī veselības aprūpē un tās finansēšanā veiktās reformas, kuras gan pastiprināja veselības aprūpes pakalpojumu pieejamības sociālo un teritoriālo diferenciāciju (Karaskevica, 2005). Mūža ilguma pārmaiņas Latvijā arvien vairāk ietekmē darbības vecuma iedzīvotāju veselības stāvoklis un dzīvotspēja, it sevišķi vīriešiem. Uzlabojoties dzīves līmenim Latvijā, šim rādītājam tomēr ir tendence palielināties, taču krīzes periodā, kad iedzīvotāju dzīves līmenis pasliktinās, šis rādītājs, visticamāk, arī pasliktināsies.

Arī subjektīvie iedzīvotāju veselības pašnovērtējumu rezultāti (atbildēja uz jautājumu “Cik labs ir Jūsu veselības stāvoklis?") liecina, ka Latvijas iedzīvotāju veselības stāvoklis ir ievērojami sliktāks nekā vidēji ES (*European Statistics of Income and Living Condition (EU-SILC) survey*, 2008). (sk. 1. attēlu).



1. attēls Veselības stāvokļa uztvere Latvijas un ES iedzīvotāju vidū 2008. gadā, %

Avots: *Self-perceived health by age group in 2008 (%) – Total population. (2010)*

Pēc datiem, kas iegūti, 2008. gadā visu ES valstu un kandidātvalstu iedzīvotājus aptaujājot par viņu veselību, Dānijā un Īrijā ar savu veselību bija apmierināti vairāk nekā 90% iedzīvotāju, Zviedrijā, Francijā, Lielbritānijā, – vairāk nekā 85%. Latvija ar 63% 27 ES dalībvalstu vidū ieņēma priekšpēdējo vietu, mazliet atpalikdama no Portugāles, Polijas un Igaunijas un apsteigdama tikai Ungāriju, kurā ar savu veselību apmierināti bija tikai 60,5% iedzīvotāju. Tātad Latvijas iedzīvotāji savu veselības stāvokli ir novērtējuši visai kritiski. Zemu vērtējumu saņēma arī veselības aprūpes sistēma: tikai 22% aptaujāto Latvijā to novērtēja kā apmierinošu, kamēr vidēji visās ES dalībvalstīs tādu bija vairāk nekā puse (European Foundation..., 2004, p. 40).

### Demogrāfiskās tendenču ietekme uz sociāli ekonomiskajiem procesiem.

Veselības aprūpe ir būtiska sabiedrības veselības sastāvdaļa. Tā ietver gan ārstniecisko, gan farmaceitisko aprūpi un ir vērsta uz veselības nodrošināšanu, uzturēšanu un atjaunošanu.

Iedzīvotāju demogrāfiskā sastāva izmaiņas (galvenokārt novecošanas procesi) gan Latvijā, gan Eiropā rada izmaiņas ne tikai valsts sociālā politikā, bet arī, piemēram, patērētāju uzvedībā, ietekmē ekonomiskās aktivitātes līmeni un struktūru kopumā. Tā jauniešu īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū pakāpeniski sarūk – sakot no 1996. g. līdz 2009. par 23,5% vecumā no 15 līdz 19 gadiem un par 10,9% 20–24 gadu vecumā. Savukārt pretēja tendence – ekonomiski aktīvo iedzīvotāju īpatsvara pieaugums – ir novērojams vecumgrupās, kas ir cilvēki vecāki par 45 gadiem. (skat. 3. tabulu)

Tādējādi, iedzīvotāju novecošana un ekonomiskās aktivitātes struktūras maiņa, sākotnēji ietekmē pakalpojumu sektoru, īpaši veselības aprūpi, kurā gaidāmas pārmaiņas: restrukturizācija, specializācija, ar vecumu saistīto slimību ārstēšana. Bet arī citas pakalpojumu nozares pārdzīvos nopietnas pārmaiņas un būs spiestas veidot piedāvājumu atbilstoši arvien „vecākas sabiedrības” vajadzībām. Tāpēc īpaši svarīgi ir laikus ieguldīt veselības aprūpē, ar to saistītajās zināšanās un tehnoloģijās (piemēram, dzīves zinātnēs, biomedicīnā, farmācijā) un veselīga dzīvesveida veicināšanā visās paaudzēs. Laikus jāgatavojas nākotnē gaidāmajam pieaugošajam pieprasījumam pēc ikdienas aprūpes pakalpojumiem gados veciem cilvēkiem, kas stimulēs aprūpes ekonomikas attīstību. Gados vecākiem cilvēkiem turpinot aktīvu ekonomisko dzīvi, tas radīs augošu pieprasījumu pēc dažādiem ar patērētāju tirgu un finanšu jomu saistītiem pakalpojumiem, kā arī jaunām sociālās integrācijas un tīklojuma formām.

**Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju īpatsvars iedzīvotāju kopskaitā, %**

	1996	1997	2000	2005	2009
15 – 19 gadi	28,0	23,6	13,2	13,4	12,5
20 – 24 gadi	75,6	72,0	64,6	62,7	66,5
25 – 29 gadi	84,8	85,2	82,5	82,4	84,6
30 – 34 gadi	86,9	87,8	87,9	84,0	87,7
35 – 39 gadi	91,0	88,2	88,7	87,2	91,5
40 – 44 gadi	90,8	89,7	87,4	89,1	91,1
45 – 49 gadi	87,1	86,1	84,7	87,1	90,3
50 – 54 gadi	81,7	81,4	81,5	83,2	85,8
55 – 59 gadi	53,8	54,5	54,8	70,9	78,9
60 – 64 gadi	28,6	27,5	25,2	37,5	39,9
65 un vairāk gadi	9,3	9,3	7,1	14,9	15,3
KOPĀ	60,9	59,7	56,3	62,6	66,5

**Avots:** NB02. Ekonomiskās aktivitātes, nodarbinātības līmenis, darba meklētāju īpatsvars (%) (2010) LR CSP.

Tātad, lai Latvijā palielinātu cilvēkkapitāla izmantošanu iedzīvotāju skaita samazināšanās apstākļos, vecākā gadagājuma cilvēki jāiesaista ekonomiskajās aktivitātēs un sabiedriskajā dzīvē kopumā, pielāgojot apkārtējo vidi un veselības aizsardzības sistēmu aktīvai novecošanai.<sup>20</sup> Bet no otras puses, jāveicina jauniešu cilvēkkapitāla attīstību un efektīvu izmantošanu, nodrošināt pieejamu un kvalitatīvu veselības aprūpes sistēmu. Ņemot vērā demogrāfiskās tendences (skat. 3. tabulu), arvien sarūkošo jauniešu skaitu un līdz ar to ekonomiskās aktivitātes līmeni, jānodrošina lai jauniešu darbaspēju kvalitāte un kvantitāte (darbspējīgas mūža ilgums) un tādējādi arī darbaspējas produktivitāte būtu augstāki. Šīs jautājums nenoliedzami, ir saistīts ar jauniešu pašreizējo veselības stāvokli, kā arī to uzturēšanas iespējam laika gaitā. Ņemot vērā, ka veselības aprūpes kvalitāte un pieejamība vistiešākā mērā ietekmē darbaspēka produktivitāti un konkurētspēju, ir skaidrs, ka būs nepieciešami pasākumi, lai saglabātu pēc iespējas vairāk darbaspējīgo iedzīvotāju darba tirgū un samazinātu darba nespējas riskus saslimšanas dēļ, tāpēc šo jautājumu risināšanai būs nepieciešamas investīcijas iedzīvotāju veselības aprūpē, t.sk., nozares infrastruktūras sakārtošanai, veselības veicināšanai un slimību ārstēšanai.

Ņemot vērā problēmu komplekso raksturu un plašumu veselības aprūpes sistēma pašlaik risina veselības problēmu izraisītās sekas, tas ir, ārstē slimības, nevis pietiekami novērš cēloņus. Tāpat netiek nodrošināta integrēta, nepārtraukta un pēctecīga veselības aprūpe, ko veicina arī tas, ka mediķi saņem samaksu par veikto manipulāciju nevis ārstēšanas gala rezultātu jeb kvalitāti. Lai radītu priekšnosacījumus labai veselībai mūža garuma, nepieciešams popularizēt un attīstīt preventīvos un profilaktiskos pasākumus, veidot tādu sabiedrisko domu, kura veselīgs dzīvesveids ir vērtība, ka arī turpināt pilnveidot veselības aprūpes sistēmu. Minētās problēmas integrētā un daudzšķautņainā būtība prasa tādas pašas kompleksus risinājumus, galvenokārt, pārveidojot gan ekonomiskās programmas kopumā, gan nodarbinātības un sociālās programmas, pārmaiņas izglītības un veselības aizsardzības sistēmās.

Lielāka Latvijas iedzīvotāju daļa vēl joprojām neuztver savu veselību kā aktīvu, cilvēkkapitālu. Tas viennozīmīgi paaugstina valsts atbildību veselības uzturēšanas jomā un uzņēmumu un organizāciju investīciju nozīmi savu darbinieku veselības uzturēšanā un uzlabošanā. Tomēr arī iedzīvotāju vidū ir jāveido uztveri par veselīga dzīvesveida, veselības aizsardzības un profilakses svarīgumu, „veselības motivācijas” nepieciešamību un atbalstīšanu ne vien deklarāciju līmenī, bet arī reālu darbību veidā. Tas ilgtermiņā spēj nodrošināt iedzīvotāju kopēja veselības stāvokļa uzlabošanu, dzīves kvalitātes celšanu un valsts cilvēkkapitāla atražošanu un pieaugumu un tā pilnīgāku izmantošanu, cilvēkresursu nepietiekamības apstākļos. Viens no risinājumiem šādam izaicinājumam ir monitoringa un informēšanas sistēmas ieviešana veselības aprūpē. Izstrādājot un pastāvīgi, ilgstoši veidojot veselības indikatoru datu bāzi, kā arī mērķtiecīgi informējot par profilaktisko un rehabilitācijas pasākumu svarīgumu, ir iespēja izvairīties no ielaistam slimībām nākotnē. Individuālās veselības stāvokļa uzturēšanas un veicināšanas pamatā ir fiziskās, intelektuālās veselības un dzīves

kvalitātes testēšana un monitorēšana, individuālo atveseļošanas un veselības uzturēšanas programmu izveide un realizācija (piem., svara normalizēšanas programmas). Šīm programmām ir jābūt kompleksām un jāietver sevī veselīga uztura, enerģētiskā balansa uzturēšanas, fiziskās un intelektuālās aktivitātes, rekreācijas, veselīgas vides, darba un atpūtas apstākļu elementus. Šādu pasākumu popularizēšanai un iedzīvotāju informēšanai ir jānodrošina informatīvie pasākumi un reklāmas akcijas, lai nodrošinātu iedzīvotāju plašāku iesaisti veselības kā cilvēkkapitāla sastāvdaļas vērtības apzināšanās procesā un paša cilvēkkapitāla vērtības pieaugumu. Jāuzsver, kā ES sabiedrības veselības aizsardzības stratēģijas galvenais mērķis arī ir nodrošināt salīdzināmu informāciju par veselību un veselības aizsardzības sistēmām ES. Izveidojot veselības kontroles sistēmu, ES vēlas uzlabot informāciju un zināšanas par sabiedrības veselību.<sup>4</sup>

Bez tam, lai uzturētu cilvēkkapitāla kvalitāti, ir jāizmanto pieejamie līdzekļi un resursi, īpaši – izglītības un veselības aizsardzības sistēmu iespējas, kā arī nodarbinātības sistēmas īpatnības darba produktivitātes paaugstināšanai:

- sabiedrības sagatavošana novecošanai plašā nozīmē;
- sociālās aprūpes, rehabilitācijas un profilakses sistēmu attīstība (mērķtiecīga veselības aizsardzības reorganizācija, kas paredz sadalīt veselības un slimību profilakses dienestu un medicīniskās palīdzības dienestu;
- veselības sistēmas pārorientāciju uz vecu cilvēku vajadzībām;
- aktīvas novecošanas stimulēšana;
- atveseļošanas nozares attīstība (veselības klubi, centri (fitness, aerobika, šeipings, SPA, *velness*), daudzfunkcionāli fizikultūras, sporta atveseļošanas kompleksi, tūrisma relaksācijas zonas, kūrorti utt.) un veselības preču industrijas attīstība;
- veselības aprūpes sistēmas un izglītības sistēmas pielāgošana valsts sociālajai politikai un sabiedrības sociāli demogrāfiskajām īpatnībām.

### Literatūra

1. *Healthy life years* (2010) Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsien180&plugin=1>
2. *Population change* (2010) Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00006&plugin=1>
3. *Proportion of population aged 65 and over* (2010) Eurostat
4. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00028&plugin=1>
5. *Life expectancy at birth, by gender* (2010) Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00025&plugin=1>
6. *Self-perceived health by age group in 2008 (%) – Total population.* (2010) European Commission, Health And Consumers Directorate-General Directorate C – Public Health and Risk Assessment, Health status: indicators from the Statistics on Income and Living Conditions Surveys (EU-SILC)
7. *Kopienas rīcības programma sabiedrības veselības aizsardzības jomā* (2008. 2013. gads) (2008) [http://ec.europa.eu/health-eu/health\\_in\\_the\\_eu/programmes/index\\_lv.htm](http://ec.europa.eu/health-eu/health_in_the_eu/programmes/index_lv.htm)
8. NB02. Ekonomiskās aktivitātes, nodarbinātības līmenis, darba meklētāju īpatsvars (%) (2010) LR CSP. <http://data.csb.gov.lv/dialog/varval.asp?ma=NB0020&ti=NB02%2E+EKONOMISK%C2S+AKTIVIT%C2TES%2C+NODARBIN%C2T%CEBAS+L%CEMENIS%2C+DARBA+MEKL%C7T%C2JU+%CEPA+TSVARS++%28%25%29&path=../Database/Iedzsoc/Ikgad%E7jie%20statistikas%20dati/Nodarbin%E2t%EEba/&search=EKONOMISKI+AKT%CEVO+IEDZ%CEVOT%C2JU+%CEPATSVARS+IEDZ%CEVOT%C2JU+KOPSKAIT%C2&lang=16>
9. *Nacionālais atīstības plāns.* (2006) Rīga.
10. *Latvijas ilgtspējīgas attīstības stratēģija līdz 2030. gadam.* (Pilnveidotā 1. redakcija novembris, 2008)
11. *People by age classes* (2010) Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00010&plugin=1>

<sup>4</sup> Piem., šādi akcenti ir *Kopienas rīcības programma sabiedrības veselības aizsardzības jomā* (2008. 2013. gads).



## **The health care system in the context of socio-economic challenges**

### **Summary**

Individual performance values of health care system and population health in European Union, socio-economic factors influencing healthcare development as well as aspects of life quality are evaluated in the article. The author offers solutions for the sustainable operation of the health care system and the creation of long-term efficient use of human capital strategy by taking into account the socio-demographic trends (migration and depopulation impacts) and using health care resources and the process caused by socio-economic effects as a whole.

**Keywords:** life expectancy, health status, health-care system, human capital, demographic trends.

## AUGSTĀKĀS IZGLĪTĪBAS EFEKTIVITĀTES IZPRATNE LATVIJĀ

Raksts ir veltīts augstākās izglītības efektivitātes jēdziena un augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas modeļa analīzei. Tā mērķis ir aktualizēt augstākās izglītības efektivitātes jēdzienu augstākās izglītības pētnieciskajā diskursā Latvijā, īpašu uzmanību pievēršot šī jēdziena interpretācijas iespējām un augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas modeļa izstrādei.

Rakstā parādīts, ka Latvijā joprojām trūkst mehānismu, kā noteikt augstākās izglītības efektivitāti, kas arī ievērojami kavē augstākās izglītības attīstību un reformu īstenošanu. Tādēļ raksta autors ir izstrādājis augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas modeli, ko arī piedāvā publiskai diskusijai.

**Atslēgas vārdi:** augstākās izglītības efektivitāte, augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas modelis.

Viens no pamatjēdzieniem, kas raksturo augstākās izglītības sistēmas darbību un ilgstspēju katrā valstī ir augstākās izglītības (sistēmas) efektivitāte. Šis jēdziens ir cieši saistīts ar citiem būtiskiem, mijiedarbībā esošiem augstākās izglītības sistēmas funkcionēšanas pamatjēdzieniem: augstākās izglītības kvalitāte, augstākās izglītības pievilcīgums, augstākās izglītības attīstība un eksportspēja, augstākās izglītības pieejamība, augstākās izglītības finansējums u.c.

Tomēr, neskatoties uz šī jēdziena aktualitāti augstākās izglītības politikas un prakses dienaskārtībā, par ko t.sk. liecina arī jaunā izglītības un zinātnes ministra Rolanda Broka izvirzītās darbības prioritātes (Izglītības ministrs uzsver pārmaiņas augstākajā izglītībā un zinātnē, 2010), Latvijas augstākās izglītības pētniecībā augstākās izglītības efektivitātei nav pievērsta plaša uzmanība. Ka izņēmums ir jāmin sociologa Alekseja Šņitņikova pētījums (Šņitņikovs, 2002) un Daugavpils ekonomikas un socioloģijas pētnieces Ludmilas Paņinas publikācijas (Paņina, 2009a, Paņina, 2009b).

Tādējādi šī raksta mērķis ir aktualizēt augstākās izglītības efektivitātes jēdzienu augstākās izglītības pētnieciskajā diskursā Latvijā, īpašu uzmanību pievēršot šī jēdziena interpretācijas iespējām un augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas modeļa izstrādei.

Jānorāda, ka augstākās izglītības efektivitāte ir daudzveidīgi interpretēts / izprasts jēdziens, kas arī tieši ietekmē augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas un prognozēšanas iespējas. L. Paņina uzskata, ka augstākās izglītības efektivitāte ir saistāma ar nepieciešamību līdzsvarot „augstākās izglītības ārējās un iekšējās vides vajadzības. Makroskatījumā valsts izglītības sistēma, t.sk. augstākās izglītības apakšsistēma, savā ārējā vidē ir saistīta ar trim universālām saitēm: ar sabiedrības *izglītības vajadzībām* un šo vajadzību apmierināšanai nepieciešamajiem *resursiem* (pieprasījumu pēc augstākās izglītības), *izglītības sistēmas iespējām* (augstākās izglītības piedāvājumu) un sabiedrības izglītības vajadzību *apmierināšanu* (rezultātu). Vienkāršoti efektivitāte nozīmē sasniegt rezultātu (izvirzīto mērķi), patērējot pēc iespējas mazāk resursu.” (Paņina, 2009). Līdzīgu viedokli pauž arī ārvalstu pētnieki (Bruinsma, 2003; Иноземцева, Кликунов, 2003), uzsverot arvien lielāko / labāko rezultātu sasniegšanu un atdevi no augstākās izglītības, pēc iespējas racionālāk un mazāk ieguldot valsts, sabiedrības un privātos resursus.

Turpretī vienā no nesenajām diskusijām par augstāko izglītību tika uzsvērts, ka augstākās izglītības efektivitātes problemātiskums Latvijā ir saistāms ar pārlietu augstu imitāciju līmeni visā izglītības jomā un dokumenta (diploma) svarīgumu par pašas izglītības kvalitāti. „Tātad lielākā daļa studentu mācās dēļ gala atestāta vai diploma, nevis tādēļ, ka patiesi būtu ieinteresēti zināšanu un informācijas iegūšanā.” (Drēviņš, 2009). Līdz ar to augstākās izglītības efektivitāte šādu studentu skatījumā ir saistāma ar iespēju pēc iespējas ātrāk, lētāk un mazākiem ieguldījumiem iegūt attiecīgo diplomu.

Savukārt A. Šņitņikovs savā pētījumā izmanto šādu augstākās izglītības efektivitātes analīzes iespēju – atdeves koeficienta rēķināšanu, salīdzinot ieguvumus no augstākās izglītības (parasti atalgojuma veidā) ar tās izmaksām (ieguldītiem līdzekļiem, kuros jāieskaita ne tikai studiju maksa, bet arī citi līdzekļi, kas ir novirzīti augstākās izglītības studijām). Viņš secina, ka kopumā, indivīdi, Latvijā maksājot par augstākās izglītības iegūvi, savus ieguldītos līdzekļus nezaudēs. Savukārt, ja

indivīds augstāko izglītību ir ieguvis par valsts budžeta līdzekļiem, tad valsts „ieguldītie līdzekļi varētu atmaksāties vismaz dažu izglītības tematisko jomu gadījumā” (Šņitņikovs, 2002).

Tai pat laikā augstākajā izglītībā ieguldīto valsts budžeta līdzekļu izmantošanas efektivitāti, caurskatāmību un uzraudzības sistēmu savā revīzijā ir apšaubījusi Valsts kontrole (Revīzijas ziņojums, 2007).

Augstākās izglītības kopējā efektivitāte un augstākās izglītības resursu izmantošanas efektivitāte ir viens no atslēgas vārdiem 2010. gadā izstrādātajā dokumentā „Pasākumu plāns nepieciešamajām reformām augstākajā izglītībā un zinātnē 2010. – 2012. gadam”. Tomēr minētajā plānā augstākās izglītības efektivitātes jēdziens plašāk netiek definēts.

Līdz ar to augstākās izglītības efektivitātes jēdziena izpratnes / interpretācijas attīstība ir nozīmīgs darbības virziens pašreizējās augstākās izglītības pētniecībā Latvijā kopumā, ļaujot pētniekiem meklēt un arī piedāvāt savus augstākās izglītības efektivitātes modeļus.

Būtu jāatzīmē, ka, nenoliedzami, augstākās izglītības efektivitātes izpratne būs atšķirīga vairākām mērķgrupām. Tās analīzi noteikti ietekmēs apstākļi, kas ir saistāmi ar iegūtās augstākās izglītības finansējuma avotiem: vai tie bija valsts, pašvaldību, darba devēju, citu personu vai pašizglītojamā līdzekļi. Vienlaikus augstākās izglītības efektivitātes izpratni ietekmēs arī t.s. subjektīvie faktori, īpaši ja iegūtā augstākā izglītība ir priekšnoteikums noteikta sociāla statusa vai morālo labumu ieguvei (simboliskais kapitāls), kā arī vai tā paver ceļu karjerai, vai tieši otrādi – mūsdienu sarežģītajos sociāli ekonomiskajos apstākļos ļauj saglabāt jau esošo darba vietu. Augstākās izglītības efektivitātes jēdzienā nav iespējams iekļaut (precīzāk izrēķināt) tos labumus, ko personiski iegūst indivīds, studējot (piemēram, redzesloka paplašinājums, pašattīstība, pasaules skatījuma veidošana / paplašināšana u.c.). Vienlaikus izglītība, t.sk. augstākā izglītība, pilda arī nozīmīgu sociālo funkciju, noteiktu laika periodu faktiski nodarbinot cilvēku (īpaši tas ir svarīgi mūsdienu sarežģītajos sociāli ekonomiskajos apstākļos, kad vairākām personām ir nodrošināta iespēja saņemt stipendijas / pabalstus iesākto augstākās izglītības studiju turpināšanai vai arī pārprofesionalizācijai utt).

Nav noliedzama arī jau iepriekš pieminētā vēlme, kura piemīt vismaz daļai studentu, pēc iespējas ātrāk, lētāk un ar mazākiem ieguldījumiem, apgūstot tikai viņam nepieciešamo, iegūt iecerēto diplomu, it sevišķi ja potenciālo absolventu jau gaida darba vieta, vai viņš jau ir sameklējies darbu studiju laikā.

Savukārt valsts vai pašvaldība, kā arī vismaz daļa privātpersonu, kas finansē augstākās izglītības studijas, var būt ieinteresēta pēc iespējas dziļākās un kvalitatīvākās augstākās izglītības studijās, studentam maksimāli izmantojot visu iespējamo augstākās izglītības piedāvājumu klāstu. Tiesa šiem „finanšu donoriem” pašreiz faktiski nav iespēju kontrolēt studentu, ja viņš savas saistības pret augstākās izglītības iestādi (un arī „finanšu donoru”) pilda nelabticīgi, studē bez pilnas atdeves. Piemēram, pašreizējos apstākļos, valstij finansējot augstākās izglītības studijas plašam studējošo lokam, pat nav tiesību pieprasīt obligāto nodarbību apmeklējumu vai arī izvirzīt kvalitātes nosacījumus studijām (laikā nodotie studiju darbi u.c.). Arī apstākļos, kad vairākās nozarēs trūka vai trūkst speciālistu, valsts nav tiesīga prasīt, lai studējošie par valsts budžeta līdzekļiem strādātu savā profesijā kādu noteiktu termiņu. Līdz ar to bieži vien valsts šajos apstākļos bija / ir spiesta palielināt par valsts budžeta līdzekļiem studējošo skaitu (piemēram, kā tas notika pedagoģijas studiju programmās).

Tomēr augstāk minētie apstākļi nevar būt par pamatu, lai diskusijas par augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas labāka modeļa meklējumiem pārvērstos par eklektiskām fragmentārām sarunām, piemēram, par augstākās izglītības atdevi vai par personu ar iegūto augstāko izglītību iespējām kādā nozarē / profesijā.

Līdz ar to ir jāmeklē integratīvais paņēmiens, kas ļautu noteikt / vērtēt augstākās izglītības efektivitāti neatkarīgi no augstākās izglītības finansētāja statusa, citiem subjektīviem faktoriem, kā arī neatkarīgi no augstākās izglītības studiju programmas pieprasījuma, prestiža, sagatavoto speciālistu / absolventu skaita, īstenošanas ilguma u.c. faktoriem. Jāņem arī vērā, ka šobrīd Latvijā ir vairākas nozares / profesijas, kur nodarbināto skaits ir ievērojami samazinājies. Tai pat laikā jāapzinās, ka iegūtā augstākā izglītība var būt pietiekoši elastīga / fleksibla, lai veiksmīgi strādātu citā nozarē / profesijā.

Pie tam šādam augstākās izglītības efektivitātes vērtējumam būtu jāintegrē gan personu ar iegūto augstāko izglītību ieguvumi / sasniegumi, gan arī valsts kā augstākās izglītības sistēmas darbības garanta ieguvumi / labumi.

Līdz ar to raksta autors piedāvā noteikt divus augstākās izglītības efektivitātes vērtēšanas koeficientus (kurus vajadzētu aprēķināt katrai augstākās izglītības studiju programmai):

1. Valsts ieguldījumus noteiktas augstākās izglītības studiju programmas īstenošanai salīdzināt ar šīs programmas absolventu nomaksāto nodokļu apjomu 5 gados pēc augstākās izglītības studiju pabeigšanas, protams, ievērojot inflācijas / deflācijas koeficientu. Šāds solis ļaus, ievērojot taisnīgus principus, noteikt augstākajā izglītībā ieguldīto valsts resursu izmantošanas efektivitāti, kā arī ņemt vērā t.s. īpaši atbalstāmo / prioritāro augstākās izglītības studiju programmu specifiku;

$$EfK_{prog} = \frac{R_{nod}}{C_{prog} \cdot k_{infl}}$$

kur  $EfK_{prog}$  – studiju programmas efektivitātes koeficients;

$R_{nod}$  – studiju programmas absolventu nomaksāto nodokļu apjoms 5 gados pēc augstākās izglītības studiju pabeigšanas;

$C_{prog}$  – studiju programmā ieguldīto valsts resursu apjoms konkrēto absolventu izglītošanā;

$K_{infl}$  – inflācijas / deflācijas koeficients.

2. Augstākās izglītības studiju programmas absolventu, kuri strādā profesijā, nomaksāto nodokļu apjoms 5 gados pēc augstākās izglītības studiju pabeigšanas, kas attiecīgi tiek dalīts ar visu augstākās izglītības studiju programmas absolventu skaitu un speciālistu sagatavošanai iztērēto finansējumu, protams, ievērojot inflācijas / deflācijas koeficientu. Šāds aprēķins ļaus noteikt absolventu nodarbinātību / pieprasījumu profesijā.

$$EfK_{abs} = \frac{R_{nod}}{N \cdot C_{prog} \cdot k_{infl}}$$

kur  $EfK_{abs}$  – studiju programmas absolventa vidējās efektivitātes koeficients;

$R_{nod}$  – studiju programmas absolventu nomaksāto nodokļu apjoms 5 gados pēc augstākās izglītības studiju pabeigšanas;

$N$  – absolventu skaits;

$C_{prog}$  – studiju programmā ieguldīto valsts resursu apjoms konkrēto absolventu izglītošanā;

$K_{infl}$  – inflācijas / deflācijas koeficients.

Autorprāt minētie koeficienti ļauj maksimāli iespējami izvairīties no objektīviem un subjektīviem faktoriem, kas ir saistāmi ar katras augstākās izglītības studiju programmas īstenošanas specifiku, samērīgā laika posmā ļaujot precīzi izvērtēt katru augstākās izglītības studiju programmu (tās efektivitāti un ieguldīto resursu efektivitāti). To var veikt, akreditējot augstākās izglītības studiju programmu, gan vērtējot to saistībā ar resursu ieguldījumu, gan novēršot augstākās izglītības studiju programmu dublēšanos un optimizējot augstākās izglītības sistēmu kopumā.

Minētās sistēmas uzturēšanai ir nepieciešami minimāli līdzekļi, jo jau šobrīd katrai augstākās izglītības iestādei faktiski ir uzlikts pienākums sekot savu absolventu darba likteņiem (akreditācijas prasības). Līdz ar to, nostiprinot šo pienākumu, ir iespējams studiju līgumos paredzēt studenta / absolventa pienākumu 5 gadu laika periodā informēt augstāko izglītības iestādi par savu nodarbinātību. Savukārt informācija par katras personas maksātiem nodokļiem jau šobrīd ir pieejama kompetentām iestādēm. Tādējādi ieguldījumi šādu aprēķinu veikšanai ir minimāli, t.i., tos var veikt un savstarpēji salīdzināt viens cilvēks, kas piemēram ir nodarbināts Izglītības un zinātnes ministrijā, Izglītības kvalitātes valsts dienestā vai arī Augstākās izglītības kvalitātes novērtēšanas centrā.

Vienlaikus būtu jānorāda, ka piedāvātais augstākās izglītības efektivitātes noteikšanas modelis neizslēdz citu augstākās izglītības efektivitātes novērtēšanas / aprēķināšanas modeļu pastāvēšanu. Pie tam diskusijas par šo modeļu esamību, saturu un darbības aprisēm būtu turpināmas, piemēram, diskutējot par iespējām piešķirt talantīgiem studēt gribētājiem valsts stipendijas tādu augstākās

izglītības studiju programmu apguvei, kas nav pieejamas / netiek piedāvātas Latvijā, bet ir nepieciešamas Latvijas tautsaimniecībai / valsts sektoram.



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

Šis darbs izstrādāts ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu projektā  
**«Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai»**  
Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

### Bibliogrāfija

1. Bruinsma, M. Effectiveness of higher education: Factors that determine outcomes of university education (2003) // [http://dissertations.ub.rug.nl/FILES/faculties/ppsw/2003/m.bruinsma/11\\_thesis.pdf](http://dissertations.ub.rug.nl/FILES/faculties/ppsw/2003/m.bruinsma/11_thesis.pdf) (sk. 11.11.2010.).
2. Drēviņš, K. Augstākās izglītības problēma – efektivitātes trūkums! // Diena. – 2009. – 9. oktobris.
3. Izglītības ministrs uzsver pārmaiņas augstākajā izglītībā un zinātnē (2010) // <http://izm.izm.gov.lv/aktualitates/informacija-medijiem/6004.html> (sk. 11.11.2010.).
4. Paņina, L. Augstākās izglītības ekonomisko resursu struktūra: iespējas un izaicinājumi (2009a) // [http://dukonference.lv/raksti\\_pdf/Panina+.pdf](http://dukonference.lv/raksti_pdf/Panina+.pdf) (sk. 11.11.2010.).
5. Paņina, L. Augstākās izglītības finansēšanas struktūra virzībā uz Latvijas stratēģiskajiem mērķiem // Latvijas Universitātes zinātniskie raksti. Nr. 744. Ekonomika un vadības zinātne. – Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2009 (b). – 341. – 353. lpp.
6. Pasākumu plāns nepieciešamajām reformām augstākajā izglītībā un zinātnē 2010.–2012. gadam // <http://www.likumi.lv/doc.php?id=214704> (sk. 07.11.2010.).
7. Revīzijas ziņojums „Augstākās izglītības sistēmas realizācija atbilstīgi izvirzītajiem mērķiem” (2007) // [http://www.lrvk.gov.lv/upload/Rev\\_zin\\_19032009\\_IZM.pdf](http://www.lrvk.gov.lv/upload/Rev_zin_19032009_IZM.pdf) (sk. 07.11.2010.).
8. Šņitņikovs, A. Ekonomiskā atdeve no augstākās izglītības Latvijā (2002) // [http://www.politika.lv/temas/izglitiba\\_un\\_nodarbinatiba/6113/](http://www.politika.lv/temas/izglitiba_un_nodarbinatiba/6113/) (sk. 11.11.2010.).
9. Иноземцева, Л., Кликунов, Н. Эффективность вложений в высшее образование: определение и направления исследований (2003) // <http://www.mebik.ru/pages/klikunov/articles/art/inozem.pdf> (sk. 07.11.2010.).

### Резюме

В статье показано, что в Латвии не хватает механизмов оценки эффективности высшего образования, что в свою очередь тормозит развитие высшего образования и его реформы. Поэтому цель статьи – актуализировать понятие эффективность высшего образования и предложить модель оценки эффективности высшего образования.

**Ключевые слова:** эффективность высшего образования, модель оценки эффективности высшего образования.

## INTELEKTUĀLĀ KAPITĀLA KĀ ORGANIZĀCIJAS STRATĒĢISKĀ RESURSA PĀRVALDĪBA

Mūsdienās konkurētspējīga var būt tikai zināšanu ekonomika, kuras galvenais princips ir zināšanu radīšana un izmantošana izaugsmes un attīstības nodrošināšanai. No ekonomiskā viedokļa cilvēka intelekts un viņa intelektuālās darbības produkti ir apskatāmi kā īpašs kapitāla veids – intelektuālais kapitāls. Aktuāls ir nemateriālo aktīvu novērtēšanas un pārvaldības pilnveides jautājums. Nemateriālie aktīvi netiek uzskaitīti grāmatvedības bilancē, bet ir konkurētspējas pamatfaktors, kas rada ievērojamu ekonomisko efektu. Dažādās organizācijās attiecība starp materiālajiem un nemateriālajiem aktīviem ir atšķirīga un nosaka inovāciju iespējas.

Svarīgākā mūsdienu ekonomikas attīstības īpatnība, salīdzinot ar periodu, kad konkurētspēju nodrošināja pieeja dabas resursiem un kapitāls, ir ekonomikas globalizācija un orientācija uz intelektuālās darbības rezultātiem. Tāpēc īpašu nozīmi iegūst motivējošie faktori, kas veicina intelektuālo resursu efektīvu izmantošanu, ir virzīti uz intelektuālās darbības nemateriālo rezultātu materializēšanu tirgus produktos, apmierinot dažādās sabiedrības vajadzības.

Tēmas aktualitāti nosaka nepieciešamība meklēt efektīvas intelektuālā kapitāla pārvaldības metodes, kas sekmētu maksimālu peļņas gūšanu un efektīvu cilvēkresursu izmantošanu. Rakstā apskatīts jēdziena „intelekтуālais kapitāls” saturs un struktūra, intelektuālā kapitāla novērtēšanas metodes un pārvaldības iespējas.

**Atslēgas vārdi:** informācija, zināšanas, intelektuālā darbība, intelektuālais kapitāls, zināšanu pārvaldība.

### Ievads

Sabiedrības, zinātnes un ekonomikas progresa izpratne ir cilvēkcentrēta, un cilvēka attīstības problēma ir apskatāma nepārtrauktu kvalitatīvo pārmaiņu kontekstā. Tiek meklētas jaunas informācijas un zināšanu transformācijas pieejas, lai aktualizētu un attīstītu intelektuālo darbību, zināšanām un izglītībai kļūstot par ekonomikas kapitālu, tās stratēģisko resursu.

Intelektuālā kapitāla attīstībai ir izšķiroša ietekme uz ekonomikas konkurētspēju un izaugsmi. Globalizācijas un informatizācijas apstākļos cilvēkresursu pārvaldība ir orientēta uz intelektuālā kapitāla pārvaldību. Šī procesa aktualitāti nosaka tā nepietiekamā izpēte, konceptuālo un metodisko pieeju izstrādes nepieciešamība.

20. gadsimtu var raksturot kā attīstīto valstu aktīvas pārejas periodu uz zināšanu ekonomiku, kur intelektuālajiem resursiem ir izšķirošā nozīme ražošanas un pakalpojumu attīstībā. Ražošana, jaunu zināšanu apgūšana un izplatīšana būs iespējama tikai organizāciju pārvaldības formu un metožu pārmaiņu rezultātā, organizācijām kļūstot par tehnoloģiju, zinātnes un inovāciju attīstības virzītājspēku. Inovācijas kļūst par galveno ekonomiskās izaugsmes avotu un, pieaugot cilvēkkapitāla nozīmei, pārmaiņas notiek arī organizācijās. Organizāciju un ražošanas attiecību pārvaldības pilnveide nosaka nepieciešamību pievērsties intelektuālā kapitāla analīzei. Vadot tikai finansiālos aktīvus, kas bieži vien sastāda mazāk par 20–30% uzņēmuma vērtības, tiek zaudēta iespēja uzlabot peļņas rādītājus un nodrošināt uzņēmuma ilgtermiņa attīstību. Ir aktualizējusies nemateriālo aktīvu pārvaldības novērtēšana un pilnveide, jo tie ir noteicošie konkurētspējas faktori. Ir vērā ņemams fakts, ka dažādās organizācijās attiecība starp materiālajiem un nemateriālajiem aktīviem ir atšķirīga un tā nosaka inovāciju iespējas. Mūsdienās organizāciju vadītājiem vairs nepietiek nodarboties tikai ar tradicionālo aktīvu un cilvēkresursu vadīšanu – ir nepieciešams pievērsties arī intelektuālā kapitāla vadīšanai. Daži vadībzinību pārstāvji pat brīdina: “Mūsdienu biznesa pasaulē ir vai nu jāmaks intelektuālo kapitālu vadīt, vai arī jāmirst!” (Roos 1997, p. 5)

Tēmas aktualitāti nosaka nepieciešamība meklēt organizācijas intelektuālā kapitāla pārvaldības metodes, kas virzītas uz cilvēkresursu efektīvu izmantošanu.

## Zināšanas kā pārvaldības resurss

Zināšanas veido indivīda intelektu (spēju domāt, izziņas racionalitāti), tādējādi piešķirot vērtību cilvēkresursiem. Zināšanas ir intelektuālā darbinieka darba ražīguma pieauguma avots, kā arī jauninājumu un efektīvu inovatīvo procesu avots. Pēc P. Drukera teorijas, zināšanas – tā ir spēja izmantot informāciju konkrētā darbības sfērā (Drucker 1999). Savukārt G. Krogs skaidro, ka zināšanas ir ziņu un spēju kopums, kuras indivīds izmanto lēmumu pieņemšanā; zināšanas ļauj interpretēt informāciju (Kpor 1999). K.Eks zināšanas aplūko no vairākām pozīcijām. Ir divas pieejas zināšanu skaidrojumam:

- zināšanas – ideju, metožu, vērtību un normu komplekss vienā vai vairākās zinātniskajās disciplīnās;
- zināšanas ir izmantojamas plašākā sociālajā un ekonomiskajā kontekstā, kas iziet ārpus vienas disciplīnas robežām. Šai pieejai raksturīga starpdisciplināra pielietojamība (Экк 1998).

Daudzi pazīstami pētnieki, tostarp P. Drukera, E. Toflers, Dž. Kvīns un R. Ričs pasludināja cilvēces ieiešanu jaunā ekonomikā vai jaunā sabiedrībā, kuru P. Drukera nosauca par informācijas sabiedrību, un kas atšķiras no iepriekšējām formācijām ar to, ka galvenā nozīme tajā ir zināšanām. P. Drukera pierāda, ka jaunajos ekonomiskajos apstākļos zināšanas vispār ir vienīgais nozīmīgais resurss, nevis vēl viens vecās kārtības resurss kā tradicionālie ražošanas faktori – darbs, kapitāls un zeme.

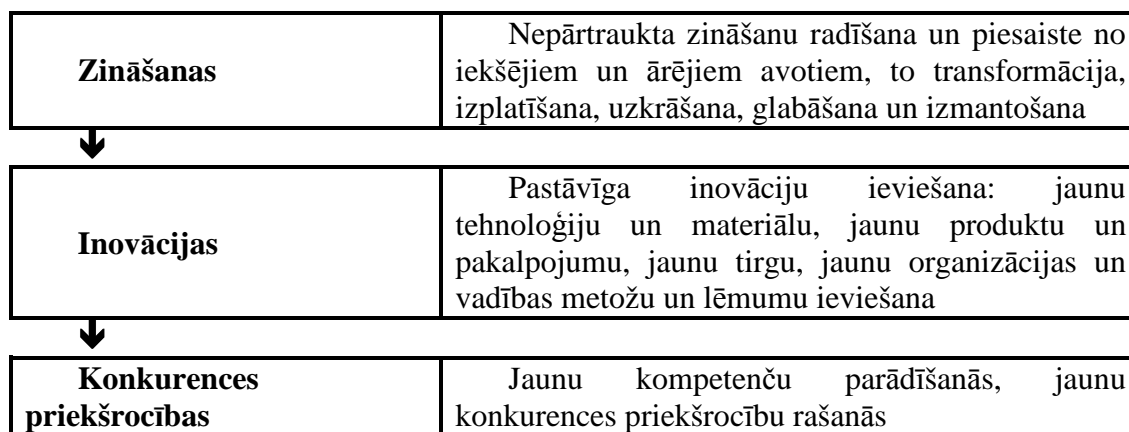
E. Toflers piekrīt P. Drukeram un nosauc zināšanas par „varenāko spēku un priekšnosacījumu varas maiņai, īpašu uzmanību pievēršot zināšanu pārvēršanai no papildinājuma naudas spēkam un muskuļu spēkam to kvintesencē. Ar to izskaidrojama visā pasaulē notiekošā cīņa par informācijas un komunikācijas līdzekļu kontroli” (Toffler 1990).

Dž. Kvīns uzskata, ka „mūsdienu korporāciju ekonomisko spēku un ražīgumu nosaka, galvenokārt, intelektuālā sfēra un pakalpojumu sfēra, nevis materiālie aktīvi, t.i., zeme, rūpnīcas un iekārtas”. Dž. Kvīns apgalvo, ka „lielākoties produktu un pakalpojumu vērtību nosaka iespēja attīstīt nemateriālos aktīvus, tādus kā tehnoloģiskā zinātība, produkcijas dizains, marketinga pētījumi, klienta izpratne, personāla ražīga darba un inovāciju spēja, kas radīti uz zināšanu bāzes” (Quinn, 1992).

Zināšanas, kas iegūtas no iekšējiem un ārējiem avotiem, tiek pārvērstas par izpildītāju (grupu) zināšanām, pēc tam par komandu (projektu izpildītāju) zināšanām un par visas kompānijas zināšanām, tad tās tiek pielietotas jaunu tehnoloģiju un produktu radīšanā. Notiek zināma atsevišķu struktūrvienību zināšanu transformācija kompānijas zināšanās, kas izpaužas kā jauna produkcija, pakalpojums vai sistēma. Šis process tad arī nosaka kompāniju panākumus. Tieši šis ārējās un iekšējās darbības savienojums ļauj pastāvīgi ieviest jauninājumus, kas, savukārt, palīdz iegūt konkurences priekšrocības (sk. 1. tab.).

1. tabula

### Zināšanu radīšanas, pastāvīgu inovāciju un uzņēmumu konkurences priekšrocību mijiedarbības shēma



Avots: B. Баранчев 2005.

Inovāciju process raksturojas gan ar intensīvu zināšanu izmantošanu, gan ar intensīvu to radīšanu. Tāpat tam raksturīga arī zināšanu izplatīšana un daudzkārtēja zināšanu nodošana. Šajā situācijā liela nozīme ir zināšanu bāzei, kas nepieciešama indivīdam, grupai, kolektīvam, komandai, organizācijai.

Darbinieka zināšanas ir viens no intelektuālā kapitāla krājumiem, taču tās var arī apskatīt kā organizācijas nemateriālo resursu, kas ļauj organizācijai veiksmīgi funkcionēt. Šajā kontekstā organizācijas zināšanas ir saistītas tikai ar tām zināšanām, kas rodas un ir darbinieku prātos. Bet zināšanas var rasties no datiem, kas, pievienojot kontekstu, pārveidojas informācijā, un no informācijas caur pieredzi pārveidojas zināšanās.

Katra cilvēka personīgās zināšanas tiek transformētas organizācijas zināšanās, kas ir vērtīgas visai organizācijai kopumā. Organizācijas zināšanas veidojas komandās, kad cilvēkiem ir iespēja sadarboties vienam ar otru. Šāds personīgo mijiedarbību veids nodrošina zināšanu transformāciju no indivīda zināšanām kopējās organizācijas zināšanās.

Organizācijas zināšanas rodas cilvēku prātos un uzkrājas informācijas sistēmās. Organizācijas iegūtās zināšanas un pieredze no darbiniekiem tiek saglabāta, lai izmantotu organizācijas procesu uzlabošanai. Organizācijas zināšanas transformējas no vārdos neizteiktām (tacit) uz precīzi formulētām zināšanām (explicit). Transformācija notiek darbības procesā, kad cilvēki dalās ar savām zināšanām. Izteiktas zināšanas var papildināties ar jaunu informāciju zināšanu apmaiņas procesā starp cilvēkiem un atkal var kļūt par pirmavota zināšanām, kas saglabājas atmiņā.

Organizācija var iegūt labumu no visiem procesiem, kas notiek ar zināšanām darbinieku mijiedarbības procesā un saglabāt šīs zināšanas turpmākai izmantošanai, lai palielinātu organizācijas darba efektivitāti un konkurētspēju.

Tātad, galvenās ar zināšanām saistītās darbības organizācijā ir zināšanu ģenerēšana, kodifikācija un izplatīšana. Šie procesi seko viens otram un savā starpā ir cieši saistīti. Zināšanu pārvaldības uzdevums ir veicināt un vērot minētos procesus organizācijā, lai šīs darbības būtu produktīvas un veicinātu organizācijas progresu.

Zināšanu pārvaldība bieži operē ar terminu „intelektuāla organizācija”. Par intelektuālu organizāciju var nosaukt tādu organizāciju, kas attīsta esošās zināšanas, lai paaugstinātu savu veiktspēju un produktivitāti. Intelektuāla organizācija ir organizācija, kura mācās, rada zināšanas, iegūst, organizē un koplieto zināšanas, kā arī pielieto zināšanas, lai uzlabotu procesus un pilnveidotu uzvedību.

## **Intelektuālā kapitāla koncepcija**

Mūsdienās organizācijas vairs nepaļaujas tikai uz tradicionālajiem ražošanasfaktoriem – zemi, darbaspēku, naudu un ražošanas iekārtām, lai nodrošinātu to ilgstošu pastāvēšanu un attīstību. Par svarīgāko un perspektīvāko konkurences priekšrocību veidotāju ir kļuvušas zināšanas, kas atrodas uzņēmuma rīcībā, attiecības ar klientiem, piegādātājiem, jaunu produktu iestrādes, inovāciju līmenis un citas uzņēmuma bilancē neatspoguļotas vērtības, kuras rada daudz lielāku pievienoto vērtību nekā tradicionālie ražošanas faktori. Rodas jauna – intelektuālā kapitāla – kategorija, kas sevī ietver visas nemateriālās uzņēmuma īpašumā esošās vērtības. Cilvēkkapitāls ir organizācijas būtiskākā nemateriālā vērtība.

Īsto organizācijas vērtību nosaka tādas nemateriālās vērtības kā zinoši darbinieki, reputācija, infrastruktūra un daudzi citi krājumi. Viens no zināšanu pārvaldības uzdevumiem organizācijā ir dot iespēju labāk saprast tās nemateriālos krājumus un efektīvāk tos pārvaldīt, lai gūtu labākus rezultātus.

Jau 1969. gadā ASV ekonomists Dž. Gelbraits (J. Galbraith) centās rast skaidrojumu terminam “intelektuālais kapitāls”, norādot, ka tas ir kas vairāk nekā vienkārši zināšanas vai intelekts – tā ir arī intelektuāla darbība. Tādējādi intelektuālais kapitāls ir gan (pievienotās) vērtības veidošanas forma, gan arī uzņēmuma aktīvi to tradicionālajā nozīmē (Roos 1997, p. 4).

Mūsdienās ir vairāki nemateriālo aktīvu klasifikācijas mēģinājumi. B. Himmers kā nemateriālos resursus min personāla dinamiskās spējas (uzvedības stereotipi, radošs komandas darbs, ekspertu zināšanas) un statiskās spējas (vienkāršas operācijas, piemēram, darbs ar faksu, vēstuļu šķirošana) (Hümmer 2001).



Kā organizācijas nemateriālie resursi tiek minētas pamatkompetences. Uzņēmuma pamatkompetences, pēc G. Hamela un G. Prahalada uzskata, ir spēju un tehnoloģiju kompleksi, kas dod iespēju uzņēmumam būt vērtīgam patērētājiem un vienlaicīgi ir pamats uzņēmuma darbības attīstībai un paplašināšanai (Hamel 1995).

Kā nemateriālo resursu īpatnību pētnieki min resursu pieaugumu to lietošanas procesā, sabiedrisko raksturu, neierobežotību, zemās izmaksas un augošo lietderību.

Savukārt Daums pie nemateriālajiem aktīviem attiecina visu, kas pieder uzņēmumam, bet kas nav materializēts, tādējādi nešķirot jēdzienus „nemateriālie aktīvi”, „nemateriālie resursi” un „intelektuālais kapitāls”. Pēc Dauma domām intelektuālā kapitāla elementi ir cilvēkkapitāls, struktūrkapitāls, partneru kapitāls un klientu kapitāls (Daum 2002).

Viens no intelektuālā kapitāla pārvaldības uzdevumiem ir cilvēkkapitāla pārveide struktūrkapitālā, kas pieder organizācijai. L. Edvinsons šai kontekstā izmanto jēdzienu „intelektuālā kapitāla multiplikators”, t. i., struktūrkapitāla (iekšējā un ārējā) attiecība pret cilvēkkapitālu. Organizācijas intelektuālā kapitāla attīstībā L. Edvinsons saskata šādus posmus: vizualizācija, cilvēkkapitāla attīstība, cilvēkkapitāla transformācija struktūrkapitālā, ārējā struktūrkapitāla piesaiste (Edvinsson 1997).

A. Brukinga uzskata, ka intelektuālais kapitāls sastāv no:

- tirgus aktīviem (preču zīmes, klienti, klientu lojalitāte, sadales kanāli, saņemtie pasūtījumi nākotnes periodam),
- cilvēku aktīviem (darbinieku prasmes un pieredze, spējas risināt problēmas, vadīšanas spējas un vadīšanas stils),
- intelektuālā īpašuma (tehnoloģijas, preču zīmes, patenti un citas autortiesības),
- infrastruktūras aktīviem (tehnoloģijas, procesi un metodes, kas ļauj organizācijai funkcionēt) (Brooking 1996).

Organizācijas intelektuālā kapitāla krājumus T. Stjuarts daļa trīs daļās:

- cilvēku kapitāls – kompetence, zināšanas kā darīt, spējas un pieredze, kas pieder organizācijas darbiniekiem;
- struktūras kapitāls – organizācijas nemateriālie līdzekļi, kas ir ieguldīti organizācijas procesos, sistēmās un citos organizācijas elementos;
- klientu kapitāls – organizācijas nemateriālo vērtību līdzekļi, kas rodas attiecībās ar klientiem, iekļauj sevī klientu bāzi, zināšanas par klientiem un viņu vajadzībām, un ir saistīti ar organizācijas intelektuāliem īpašumiem (Stewart 1997).

Organizācijas var novērtēt šos intelektuālā kapitāla elementus un palielināt to vērtību ar ieguldījumiem intelektuālo resursu attīstībā.

Apkopojot iepriekšminēto autoru viedokļus, var apgalvot, ka intelektuālais kapitāls sastāv no zināšanām un organizācijas spējām tās pielietot, kā arī attiecībām – gan ar ārējās vides elementiem (klientiem, piegādātājiem, īpašniekiem, valsti un sabiedrību), gan arī attiecībām organizācijas iekšienē (organizatoriskās struktūras, komunikācijas, personiskajām attiecībām starp darbiniekiem, darbinieku motivāciju). Ar terminu „intelektuālais kapitāls” apzīmē kombinētas nemateriālas vērtības, bez kurām organizācija nevar funkcionēt.

Intelektuālais kapitāls reprezentē organizācijas zināšanu krājumus, kas ir izteikti datos, informācijā, darbību rīcībā un rīkos, kas tiek izmantoti organizācijā, lai izmantotu esošo informāciju un zināšanas. Intelektuālais kapitāls – tas ir viss, ko organizācijas darbinieki zina un kas var būt pārvērsts kādā vērtībā vai formalizēts, iegūts un palielināts, lai izstrādātu organizācijas zināšanu krājumus ar vēl lielāku vērtību.

### **Intelektuālā kapitāla novērtēšana**

Ir izstrādātas vairākas pieejas intelektuālā kapitāla novērtēšanai (sk. 2. tab.).

### Intelektuālā kapitāla mērīšanas un novērtēšanas metodes

Metode/pieeja	Ideja/saturs
Tirgus kapitalizācijas metode	Intelektuālais kapitāls ir vienāds ar starpību starp kompānijas tirgus cenu un tās materiālo aktīvu bilances vērtību
Tobina koeficients	Kompānijas tirgus vērtības attiecība pret tās materiālo aktīvu (ēkas, iekārtas, rezerves) ekvivalenta vērtību
Nemateriālo aktīvu ienesīgums	Faktiskā kompānijas vidējā gada peļņa pēdējos 3 gados mīnus pamatfondu vērtība, kas reizināta ar pamatfondu vidējo nozares rentabilitāti, dalīta ar koeficientu, kas atspoguļo kompānijas kapitāla cenu
<i>Intangible Assets Monitor (Sveiby, 1997)</i> metodika	Nemateriālie resursi tiek novērtēti pēc indikatoru sistēmas, kas sakārtota matricā, kur uz vienas ass ir atzīmētas personāla kompetences, organizācijas struktūras raksturojums un klienti, bet uz otras ass – izaugsme, efektivitāte un stabilitāte
<i>Scandia Navigator</i> metodika	Tiek piedāvātas vairākas intelektuālā kapitāla kategorijas: cilvēkkapitāls (zināšanas, kompetences, pieredze u.c.), struktūrkapitāls (organizācijas procesi, informācijas sistēmas, datu bāzes), attiecību kapitāls (klienta un akcionāru kapitāls)
<i>Balanced Scorecard (Nortons, Kaplans)</i>	Zināšanu pārvaldība tiek vērtēta kā atsevišķa organizācijas efektivitātes sastāvdaļa
<i>Ernst &amp; Young Measures that Matter</i> metodika	Intelektuālais kapitāls tiek vērtēts, ievērojot 8 faktoros: pārvaldības kvalitāte, produktu pilnveides rezultāti, marketinga, organizācijas kultūra, darba samaksas politika, komunikācijas kvalitāte, produktu un pakalpojumu kvalitāte, klientu vajadzību apmierināšana
B. Leva modelis <i>Value Chain Blueprint</i>	Koncentrēšanās uz uzņēmuma inovatīvajām spējām. Tiek minētas 9 rādītāju grupas: iekšējā spēja atjaunoties (pētījumi, personāla attīstība, organizācijas procesi), uzkrātās, iegūtās spējas (tehnoloģijas, investīciju darbība); darījumu tīkli (alianse, kopuzņēmumi, klientu un piegādātāju integrācija); intelektuālais īpašums; inovāciju tehnoloģiskā īstenošana; darbības internetā; klienti (marketinga alianse, zīmola vērtība, klientu vērtība); efektivitāte (noiets, peļņa, tirgus īpatsvars, jaunu produktu īpatsvars); izaugsmes perspektīvas
Intelektuālā kapitāla indekss	Intelektuālā kapitāla indekss – tie ir centieni apvienot vairākus atšķirīgus indikatorus vienā indeksā un saistīt intelektuālā kapitāla izmaiņas ar pārmaiņām tirgū. Šī pieeja apvieno stratēģiju, nefinanšu rādītājus, finanses un pievienoto vērtību

**Avots:** Rodov 2002. p. 323

Salīdzinot minētās intelektuālā kapitāla novērtēšanas pieejas, var noteikt atšķirīgas pozīcijas. *Pirmkārt*, pašlaik pārvaldības praksē pietiekami plaši tiek izmantots priekšstats par intelektuālo kapitālu kā par organizācijas nemateriālo vai intelektuālo aktīvu. Tomēr jāatzīmē, ka no grāmatvedības uzskaites pārmantotais termins „aktīvs” ir uzskaites kategorija un tiek izmantots, lai apzīmētu tos materiālos un nemateriālos resursus, kuri pieder organizācijai. Pie tādiem var minēt datu bāzes, metodikas, atskaites, standartus, noteikumus, patentus, tirdzniecības zīmes. Tās ir zināšanas, kas ir formalizētas, sistematizētas, aprakstītas un pieder kompānijai.

Cita intelektuālā kapitāla daļa, piemēram, zināšanas, kas ir darbinieku galvās, viņu spējas, pieredze ir neizteikta un to nevar apskatīt kā intelektuālo aktīvu. Organizācijai ir īpašuma tiesības uz tai piederošajiem intelektuālajiem aktīviem, bet nav īpašuma tiesību uz intelektuālajiem resursiem, kas ir šo aktīvu avots. Piemēram, organizācijai ir tiesības uz biznesa procesiem, ko ir izstrādājuši tās darbinieki, bet organizācijai nepieder tās zināšanas, ko darbinieki paņem līdzi, aizejot no organizācijas.

Tādējādi, intelektuālie aktīvi – tie ir esošie intelektuālie resursi, formalizētās zināšanas, kas pieder organizācijai. Intelektuālie aktīvi ir tikai daļa organizācijas intelektuālā kapitāla. Kas attiecas uz intelektuālo īpašumu – tas ir juridisks jēdziens, kuru izmanto, lai apzīmētu tiesības uz intelektuālās darbības rezultātiem. Intelektuālā īpašuma objekti kā nemateriālo aktīvu daļa ir ar likumu aizsargāti intelektuālās darbības rezultāti. Tomēr, neskatoties uz esošajām atšķirībām, pārvaldības praksē un zinātniskajās publikācijās jēdzieni „intelektuālie resursi”, „intelektuālais kapitāls”, „intelektuālie aktīvi”, „intelektuālais īpašums” tiek izmantoti kā sinonīmi.

Plašākā nozīmē nemateriālie aktīvi – tie ir specifiski aktīvi, kuru raksturīgās pazīmes ir lietošana ilgtermiņā, spēja radīt ienākumus.

Raksta autoru izpratnē intelektuālais kapitāls ir organizācijas nemateriālo resursu kopums, ko var izmantot vērtības radīšanai. Daļa intelektuālā kapitāla pieder organizācijai kā intelektuālais īpašums un ir izsakāms naudas vērtībā, tātad uzskatāms par aktīvu. Ņemot to vērā, precīzāks būtu apzīmējums „nemateriālais kapitāls” – organizācijas resursu kopums, kam ir nemateriāls raksturs un ko izmanto vērtības, t.sk., organizācijai juridiski nepiederošas vērtības radīšanai.

Otrkārt, iepriekšminētajās pieejās (sk. 2. tab.) jēdzienā „intelektuālais kapitāls” tiek iekļautas pēc būtības atšķirīgas izpausmes – darbinieku vērtību sistēma, uzņēmuma imidžs, zīmoli, klientu lojalitāte. Pēc raksta autoru viedokļa vienojoša varētu būt intelektuālā kapitāla riņķojuma ideja: darbinieku zināšanas un spējas tiek īstenotas organizācijas procesos un sakaros ar darījumu partneriem, kuri, savukārt, rada pamatu stabilām organizācijas attiecībām ar klientiem; sadarbība ar klientiem un partneriem nodrošina darbinieku pieredzes uzkrāšanu, zināšanu un spēju attīstību. Tādējādi cilvēkkapitāls, struktūrkapitāls un klientu kapitāls būtu apskatāmi ne kā atsevišķas intelektuālā kapitāla daļas, bet kā tā riņķojuma posmi.

Treškārt, nav vienotas intelektuālā kapitāla novērtēšanas sistēmas. Ir nepieciešams novērtēšanas metodiku adaptēt, ievērojot atsevišķu darbības jomu atšķirības un īpatnības. Kopējais intelektuālā kapitāla novērtējums, ko veido atsevišķu tā elementu novērtējuma summa, pēc raksta autoru uzskata, nav piemērojams. Intelektuālais kapitāls nav dalāms sastāvdaļās tā, lai šo sastāvdaļu novērtējuma summa būtu vienāda ar organizācijas intelektuālā kapitāla kopējo novērtējumu.

Novērtējot organizācijas intelektuālo kapitālu, nepieciešams ņemt vērā, pirmkārt, atbilstošo resursu apjomu, otrkārt, šo resursu vērtību, treškārt, resursu izmantošanas intensitāti (neizmantoti nemateriālie resursi zaudē savu vērtību), ceturkārt, attiecīgo resursu nodrošinājumu organizācijā. Nemateriālo resursu vērtību organizācijā nosaka to nozīme stratēģijas īstenošanā, attīstībā, konkurētspējas nodrošināšanā, savlaicīgā organizācijas transformācijā.

Lai efektīvi pārvaldītu intelektuālo kapitālu, organizācijas stratēģijā jāparedz šādi virzieni:

**Cilvēkkapitāls:**

ilgtspējīga personāla attīstība;

starpfunkcionālu projekta grupu izveide, kas veicinātu zināšanu apmaiņu starp darbiniekiem, kā arī sekmētu nemateriālo motivāciju;

regulāra personāla novērtēšana, izmantojot novērtēšanas indikatorus un analizējot rezultātus;

darbinieku rotācija, pamatojoties uz darba efektivitātes novērtējumu;

individuālu motivācijas shēmu pielietošana;

organizācijas kultūras attīstība, kas orientēta uz atklātu zināšanu apmaiņu;

darbinieku apbalvošana, kuri piedāvā inovatīvus risinājumus.

**Struktūrkapitāls:**

ekspertu sistēmas vai klientu atbalsta sistēmas ieviešana;

e-zināšanu pārvaldības ieviešana, kas nodrošinātu informācijas apmaiņu un jaunu risinājumu meklējumus;

īkga dēju publisko pārskatu sniegšana par intelektuālo kapitālu, sniedzot tā novērtējumu, kā arī aprakstot organizācijas sasniegumus un inovācijas.

**Klientu kapitāls:**

akcentēt organizācijas lietišķo reputāciju;

veicināt PR aktivitātes organizācijas pozitīvā tēla radīšanai.

## **Secinājumi**

Mūsdienās zināšanas kļūst par nozīmīgāko pievienotās vērtības veidotāju, iezīmējot jaunas zināšanu ekonomikas – laikmeta sākumu. Līdz ar to mainās arī organizācijas – arvien lielāku organizāciju vērtības daļu veido intelektuālais kapitāls.

Zināšanas ir organizācijas vērtība, kas apvieno organizācijas cilvēku, struktūru un klientu kapitālus. Viena no zināšanu pārvaldības funkcijām ir palīdzēt organizācijai noteikt tās intelektuālā kapitāla krājumus un resursus, novērtēt to stāvokli, pielietojot dažādas metodes, uzlabot tos un turpināt uzkrāt.

Intelektuālā kapitāla kategorija ir visai plaša. Tajā pašā laikā starp zinātniekiem nav vienprātības par to, no kādiem elementiem tas sastāv. Pēc autoru domām ir nepieciešami pētījumi par organizāciju intelektuālā kapitāla elementu vērtību, lai veidotu intelektuālo kapitālu raksturojošo rādītāju sistēmu un novērtētu, vai noteiktā laika posmā organizācijas intelektuālais kapitāls ir palielinājies vai samazinājies.

Līdz ar intelektuālā kapitāla kā organizāciju lielākās vērtības apzināšanos ir nepieciešams izstrādāt intelektuālā kapitāla novērtēšanas sistēmu, kas ļautu izsekot intelektuālā kapitāla pieauguma dinamikai, un izmantot šos rādītājus organizācijas pārvaldībā.

## Literatūra

1. Babris S. (2004) Intelektuālā kapitāla būtība un loma mūsdienu organizācijā. In: *Latvijas Universitātes Raksti*, 674. sēj.: Vadības zinātne, 90.–102. lpp.
2. Brooking A. (1996) *Intellectual Capital*. – London: Thomson Business Press.
3. Daum J.H. (2002). *Intangible Assets*. Galileo Press GmbH, Bonn.
4. Drucker P. F. (2000) *Management Challenges for the 21st Century*. – Oxford: Butterworth, Heinemann,
5. Edvinsson L., Malone M. (1997) *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. – New York: Harper Business.
6. Hamel G., Prahalad, C.K. (1995) *Wettlauf um die Zukunft*. Wien: Wirtschaftsverl. Ueberreuter.
7. Hümmel B. (2001) *Strategisches Management von Kernkompetenzen im Hyperwettbewerb*. Wiesbaden: DUV; Wiesbaden: Gabler.
8. Kaplan R.S., Norton D.P. (2001) *Die strategiefokussierte Organisation: Führen mit der Balanced Scorecard*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
9. Quinn J.B. (1992) *The Intellegent Enterprise*. New York: Free Press.
10. Rodov I., Leliaert Ph. (2002) "FiMIAM: financial method of intangible assets measurement" In: *Journal of Intellectual Capital*. Nr. 3: 323 – 336.
11. Roos J., Roos G., Dragonetti N. C., Edvinsson L. (1997). *Intellectual capital*. – London: Macmillan Press Ltd.
12. Stewart T.A. (1997) *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. New York: Doubleday/Currency 1997
13. Toffler A. (1990) *Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century*, New York: Bantam Books.
14. В. Баранчев. *Управление знаниями*, Москва.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2005.
15. Крөг Г., Кёне М. (1999) Трансфер знаний на предприятии: основные фазы и воздействующие факторы. In: *Проблемы теории и практики управления*, № 4, с. 74–78.
16. Экк Клаус Д. (1998) Знание как новая парадигма управления. – *Проблемы теории и практики управления*, № 2, с. 68–73.

## Summary

Nowadays only knowledge based economy may be competitive, its main principle is knowledge creation and application to ensure growth and development. From the economic standpoint, human intellect and products of his/her intellectual activity are to be regarded as a specific kind of capital, i.e. the intellectual capital.

The issue of assessing and improving the intangible asset management is rather topical. Intangible assets are not listed in the accounting balance of an organization, yet they are the basic factor of competitiveness that creates a significant economic effect. In various organizations the ration between the material and intangible assets is different and determines the opportunities of innovation.

The topicality of the theme is determined by the necessity of looking for efficient methods of managing the intellectual capital that would facilitate a maximum profit and efficient use of human resources.

The paper regards the content and structure of the notion of intellectual capital, methods of its assessment and opportunities of its management.

**Key words:** information, knowledge, intellectual activity, intellectual capital, knowledge management.

## LATVIJAS APDROŠINĀŠANAS TIRGUS EKONOMISKĀS LEJUPSLĪDES APSTĀKĻOS

Raksta mērķis ir izpētīt ekonomiskās lejupslīdes ietekmi uz apdrošināšanas nozari. Tajā ir analizēti publiski pieejamie nozares dati, ko sniedz Finanšu un kapitāla tirgus komisija (FKTK), Latvijas apdrošinātāju asociācija (LAA), Latvijas Transportlīdzekļu apdrošinātāju birojs (LTAB). Ir noskaidrotas būtiskākās tendences, kuras raksturo Latvijas apdrošināšanas tirgu, apdrošinātāju darbību, piedāvāto pakalpojumu struktūru un pārdošanas tehnoloģijas ekonomiskās krīzes apstākļos. Analizēti izmaiņu cēloņi un to iespējamās sekas uz tālāko nozares attīstību. Tāpat ieskicētas apdrošināšanas attīstības perspektīvas Latvijā saistībā ar tautsaimniecības atkopšanās scenārijiem.

**Atslēgas vārdi:** apdrošināšana, apdrošināšanas tirgus, apdrošinātāji, ekonomiskā krīze.

2008. gads bija pēdējais izaugsmes gads Latvijas apdrošināšanas tirgū. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (FKTK) mājas lapā [www.fktk.lv](http://www.fktk.lv) publicētā informācija parāda, ka 2008. gada beigās apdrošināšanas sabiedrību parakstīto bruto prēmiju apmērs sasniedza 337,4 milj. latu, kas bija par 10,0% vairāk nekā 2007. gadā. Izmaksāto bruto atlīdzību apmērs 2008. gadā pieauga līdz 183,1 milj. latu jeb par 40,3% vairāk kā 2007. gada beigās. Nākamais, 2009. gads iezīmēja strauju parakstīto apdrošināšanas prēmiju un izmaksāto bruto atlīdzību apjoma kritumu. Parakstīto apdrošināšanas prēmiju apjoms gada laikā samazinājās par 33,8%, kas bija daudz vairāk nekā kopējais kritums Latvijas tautsaimniecībā. Samazinājās arī izmaksāto bruto atlīdzību apjoms. Tas bija par 16,0% mazāk kā iepriekšējā gadā. Parakstīto bruto prēmiju apmērs uz vienu iedzīvotāju 2007. gadā bija 142,2 lati, 2008. gadā – 149,2 lati un 2009. gadā – 115,0 lati. Pēc šī apdrošināšanas tirgu raksturojoša rādītāja Latvijā 2009. gadā samazinājums bija par 22,9%.

Nozares dati par 2010. gadu FKTK ceturkšņa pārskatos un Latvijas Apdrošinātāju asociācijas (LAA) mēneša pārskatos parāda, ka 2010. gadā pamatrādītāju samazinājums apdrošināšanā turpinājās tikpat strauji. Parakstīto bruto prēmiju apmērs uz 2010. gada 30. septembri pret 2009. gada 30. septembri bija par 20,7% mazāks. Izmaksāto bruto atlīdzību apjoms par to pašu periodu bija par 27,7% mazāks.

Var secināt, ka krīze ekonomikā apdrošināšanas nozari skāra smagāk nekā Latvijas tautsaimniecību kopumā. Ja valsts vadītāji jau vasarā sāka izteikt prognozes, ka 2010. gadā ekonomikā kopumā lejupslīde tiks apturēta un atsevišķās nozarēs bija vērojamas izaugsmes pazīmes, tad uz apdrošināšanu to nevarēja attiecināt. Apstiprinājās pasaules apdrošināšanā zināms fakts, ka procesi nozarē notiek ar nobīdi pret kopējo situācijas izmaiņu ekonomikā. Ja 2008. gadā Latvijas ekonomiku jau nopietni skāra krīze, tad apdrošināšanas rādītāju apjomi vēl pieauga. Savukārt 2010. gadā, kad situācija Latvijas ekonomikā sāka stabilizēties, apdrošināšanas rādītāju apjomi turpināja būtiski samazināties.

Ekonomikas lejupslīde aktualizēja virkni problēmu Latvijas apdrošināšanas sektorā no kuru atrisināšanas atkarīga nozares atkopšanās un tās efektīva funkcionēšana nākotnē. Kā svarīgāko izdzīvošanas metodi apdrošinātāji izvēlējās cīņu par jaunu klientu piesaisti un esošo klientu bāzes saglabāšanu par katru cenu. Tā kā Latvijā darbojas vairāk nekā desmit apdrošināšanas sabiedrību un pieaug ārvalstu apdrošināšanas sabiedrību filiāļu skaits, tas izslēdz vienošanās iespējas par apdrošināšanas pakalpojumu cenu minimālo līmeni.

Atsevišķos apdrošināšanas veidos cena pret iepriekšējiem gadiem samazinājās pat vairākas reizes. Patērētājiem tas nozīmēja būtisku ietaupījumu, īpaši tādos apdrošināšanas veidos kā sauszemes transportlīdzekļu īpašnieku obligāto civiltiesiskās atbildības (OCTA) apdrošināšana, sauszemes transporta (KASKO) apdrošināšana vai īpašuma apdrošināšanā, kur notika asa konkurences cīņa starp apdrošinātājiem.

Pašiem apdrošinātājiem katra produkta cenas samazināšana nozīmēja ieņēmumu kritumu un risinājumu meklējumus izmaksu optimizācijai. Pirmkārt, vajadzēja pieņemt bieži vien sāpīgus risinājumus attiecībā uz uzturēšanas izdevumiem. Tika optimizēts filiāļu un pārdošanas punktu skaits

(attiecīgi samazināts darbinieku skaits), samazināti atalgojumi darbiniekiem un komisijas atlīdzības brokeriem, tika pārskatīti budžeti pa visām izdevumu pozīcijā ar mērķi samazināt izdevumus kur vien iespējams. Otrkārt, apdrošināšanas prēmiju ieņēmumu kritums spieda apdrošinātājus daudz stingrāk izvērtēt apdrošināšanas atlīdzību politiku. Tika veiktas korekcijas un izmaiņas apdrošināšanas noteikumos, kas palielināja apdrošināšanas ņēmēju pašu atbildību, mainīja pašriskus, paredzēja rūpīgāku apdrošināšanas atlīdzību pieteikumu izvērtējumu, lai samazinātu krāpšanās iespējas.

Nepietiekama uzmanība ieņēmumu noturēšanai un izdevumu samazināšanai atbilstoši tirgus situācijai (sevišķi krīzes apstākļos) rada tālejošas sekas apdrošināšanas sabiedrību pastāvēšanai. Samazinās rezerves, kuras paredzētas atlīdzību izmaksai, tiek izlietots pašu kapitāls, rodas likviditātes problēmas, nevar pildīt saistības, kas galu galā noved pie licenču atsaukšanas un apdrošināšanas sabiedrības likvidācijas. Uzskatāms piemērs Latvijā ir uzsāktā AS „RSK” likvidācija.

Krīze ekonomika deva arī pozitīvus stimulus apdrošināšanas attīstībai. Pirmkārt, ieņēmumu samazināšanās apdrošinātājiem lika vairāk domāt par darba efektivitātes uzlabošanu. Viens no svarīgākajiem priekšnoteikumiem sekmīgai attīstībai bija produktu pārdošanas izvērsšana interneta vidē. Īpaši to sekmēja izmaiņas likumdošanā attiecībā uz OCTA apdrošināšanas iegādi izmantojot distances saziņas līdzekļus, kas atļāva no 2008. gada 1. jūnija tādejādi slēgt OCTA standartlīgumus (e-polise). Klientiem tas radīja virkni priekšrocību, jo radās agrāk nebijusi iespēja slēgt līgumus no jebkura vietas, kur ir internets, jebkurā diennakts laikā bez brīvdienām, pie tam lētāk nekā klātienē. Patērētājam svarīgākais faktors OCTA standartlīgumu iegādei līdz šim bija cena. Strauju popularitāti ieguva interneta vietne [www.gudriem.lv](http://www.gudriem.lv), kas ļāva salīdzināt visu apdrošinātāju cenas neapmeklējot katra apdrošinātāja mājas lapas. Apdrošinātāji, domājot par klientu ērtību un savu uzturēšanas izdevumu samazināšanu, sāka strauji attīstīt arī brīvprātīgo apdrošināšanas veidu tirdzniecību izmantojot distances saziņas līdzekļus. Arvien vairāk ceļojumu apdrošināšanas polises, īpašuma apdrošināšanas polises, KASKO apdrošināšanas polises klienti sāka pirkt izmantojot distances saziņas līdzekļus. Otrkārt, apdrošinātāji interneta vidi sāka aktīvi izmantot ne tikai pakalpojumu pārdošanai, bet arī izmaksu procedūru veikšanai. Komunikācijā ar patērētāju no iesnieguma saņemšanas līdz paziņojuma par lēmuma pieņemšanu par izmaksu sāka arvien vairāk notikt caur e-pastu. Atlīdzības klienti sāka pamatā saņemt ar pārskaitījumu uz bankas kontu. Treškārt, apdrošinātāji aktivizēja darbu pie apdrošināšanas produktu kvalitatīvo īpašību palielināšanas. Tikai jaunas kvalitatīvas īpašības produktam var ļaut pacelt tā cenu un ieinteresēt klientus maksāt par to lielāku apdrošināšanas prēmiju. Piemēram, KASKO apdrošināšanā tā būtu autopalīdzība, papildus nelaiemes gadījumu apdrošināšana vadītājam un pasažieriem, dažādi pakalpojumi, kuri nav saistīti ar tiešiem apdrošināšanas riskiem.

Krīze ietekmēja arī apdrošināšanas pakalpojumu portfeļa struktūru. Procesī citās tautsaimniecības nozarēs atstāja lielāku vai mazāku iespaidu uz katru apdrošināšanas veidu. Pateicoties viegli pieejamajai līzinga finansējuma iespējai jaunu vai mazlietotu sauszemes transportlīdzekļu iegādei „treknajos” gados, par vadošo apdrošināšanas veidu bija kļuvusi KASKO apdrošināšana, jo tās iegāde bija obligāta prasība līzinga finansējuma saņemšanai. FKTK dati parāda, ka 2009. gadā parakstīto bruto prēmiju apmērs bija nokritis līdz 48,2 milj. latu, kas bija divas reizes mazāk kā 2008. gadā, kad bija parakstīts bruto prēmiju apmērs 100,9 milj. latu. Tas notika tāpēc, ka vadošās bankas ļoti ierobežoja vai pat apturēja līzinga darījumus. Pie tam jāatzīmē, ka zaudējumu rādītājs (bruto) šim apdrošināšanas veidam 2009. gadā sasniedza augstāko rādītāju pēdējo trīs gadu laikā, jo izmaksātās bruto atlīdzības bija 36,1 milj. latu.

Uz 2009. gada 31. decembri KASKO apdrošināšanas daļa bruto prēmiju portfelī bija nokritisies līdz 24,7% un tas pārstāja būt vadošais apdrošināšanas veids. Tai pat laikā KASKO saglabāja pirmo vietu ar 29,9% no visu izmaksāto bruto atlīdzību apmēra.

Pēc vairāku gadu pārtraukuma pirmajā vietā atkal atgriezās OCTA apdrošināšana ar 26,8% tirgus daļas. Kaut arī cenas šim pakalpojumam 2009. gadā piedzīvoja kritumu, tomēr tas neatstāja tik smagu iespaidu kā līzinga ierobežošana uz KASKO apdrošināšanu. Ja 2008. gadā OCTA apdrošināšana parakstīto bruto prēmiju apmērs bija 80,0 milj. latu un izmaksāto bruto atlīdzību apmērs bija 44,9 milj. latu, tad 2009. gadā – attiecīgi 52,3 milj. latu un 29,1 milj. latu.

Latvijas Transportlīdzekļu apdrošinātāju biroja (LTAB) pārskats par OCTA apdrošināšanas nozares darbību sniedz nedaudz citu rādītāju statistiku. Būtiski ir tas, ka OCTA apdrošināšanas tehniskais rezultāts 2009. gadā pie mazākiem nopelnīto prēmiju apjomiem bija pozitīvs un sastādīja 3,8 milj. latu (sk. 1. tabulu).

1. tabula

**OCTA apdrošināšanas nozares peļņas vai zaudējuma aprēķina tehniskais rezultāts, salīdzinot 2008. un 2009. gadu**

Rādītājs	2008. gads	2009. gads
Nopelnītās prēmijas, Ls	56 891 627	54 392 221
Piekritušās atlīdzību prasības neto, Ls	40 325 127	33 883 679
t.sk. atlīdzību noregulēšanas izdevumi, Ls	2 376 164	2 124 540
Neto darbības izdevumi, Ls	18 828 891	17 944 741
Citi tehniskie izdevumi neto, Ls	179 166	111 005
Tehniskais rezultāts	-1 413 284	3 796 033

Avots: LTAB dati.

LTAB dati par 2010. gada 9 mēnešu rezultātiem rāda, ka situācija nozarē pasliktinājās tiktāl, ka tehniskais rezultāts atkal kļuva negatīvs. OCTA apdrošināšanas cenu tālākai samazināšanai vairs nav objektīvu iemeslu un tika sasniegts zemākais cenu līmenis.

Būtisku parakstīto prēmiju apmēru samazinājumu 2010. gadā piedzīvoja veselības apdrošināšana. Par pamatu tam bija valdības aizliegums valsts iestāžu darbiniekus drošināt par budžeta līdzekļiem. Ar juridiskām personām noslēgtie līgumi bija pamats veselības apdrošināšanas funkcionēšanai. Par fiziskām personām kā veselības apdrošināšanas klientiem apdrošinātāji neizrādīja interesi.

2009. gadā veselības apdrošināšana radīja vislielākos zaudējumus apdrošinātājiem. Pēc LAA datiem dzīvības un riska apdrošinātāji kopā izmaksāja atlīdzībās 52,9 milj. latu, kas bija vislielākais rādītājs salīdzinājumā ar citiem apdrošināšanas veidiem. Tas bija vairāk nekā parakstītās prēmijas, kuru apmērs bija 44,9 milj. latu.

OCTA apdrošināšana, KASKO apdrošināšana un veselības apdrošināšana 2009. gadā aizņēma 59,2% īpatsvara Latvijas apdrošināšanas tirgū pēc parakstītām prēmijām un 73,2% – pēc izmaksātām atlīdzībām. Tie bija trīs lielākie apdrošināšanas veidi, kas noteica kopējo situāciju nozarē.

Krīze praktiski skāra visas apdrošināšanas sabiedrības. Lielākus vai mazākus parakstīto prēmiju apmēru samazinājumus piedzīvoja visas kompānijas izņemot *Swedbank Apdrošināšana*, kura 2009. gadā tikai uzsāka darbību (sk. 2. tabula). Vismazāk krīze skāra *Gjensidige Baltic*, kurai parakstīto prēmiju apmērs pret 2008. gadu samazinājās tikai par 1%, bet visvairāk tirgus daļu zaudēja *Balva*, kurai parakstīto prēmiju apmērs pret 2008. gadu samazinājās par 55%. Krīze vairāk skāra nedzīvības sektoru, kur parakstīto prēmiju apmērs samazinājās par 28%, dzīvības sektors attiecīgi samazinājās par 13%.

2. tabula

**Pārskats par apdrošināšanas sabiedrību parakstītajām prēmijām Latvijā**

Apdrošināšanas sabiedrība	Parakstītās prēmijas, Ls		
	bruto		Salīdzinājumā ar Iepriekšējo gadu, %
	2008	2009	
<b>Nedzīvības apdrošināšanas sabiedrības</b>			
<i>Balta</i>	61,020,475	41,780,547	-32
<i>Baltijas Apdrošināšanas Nams</i>	13,257,370	8,201,992	-38
<i>BTA</i>	73,115,545	49,297,588	-33
<i>Baltikums</i>	19,207,553	13,279,414	-31
<i>Balva</i>	21,386,024	9,530,259	-55
<i>Ergo Latvija</i>	22,113,368	13,558,772	-39
<i>Gjensidige Baltic</i>	46,251,555	45,684,434	-1

<i>If Latvia</i>	25,210,990	18,126,370	-28
<i>Lauto klubs*</i>			
<i>RSK apdrošināšana</i>	7,506,125	6,387,882	-15
<i>Seesam Latvia</i>	14,022,985	9,267,459	-34
<i>Swedbank Apdrošināšana**</i>	–	3,914,287	100
<b>Kopā pa nedzīvības apdroš. sab.</b>	303,091,991	<b>219,029,005</b>	-28
<b>Kopā pa dzīvības apdroš. sab.***</b>	52,941,320	<b>46,257,888</b>	-13
<b>KOPĀ</b>	356,033,311	<b>265,286,893</b>	-25

Avots: LAA dati

Krīze ekonomikā noteikti samazina apdrošinātāju skaitu un veicina tirgus koncentrāciju. 2010. gadā apdrošināšanas pakalpojumus pārstāja sniegt AS „RSK”, jo tika uzsākts tās likvidācijas process. Tā kā 2010. gadā turpināja samazināties parakstīto prēmiju apmērs un sākās asa konkurence starp apdrošinātājiem, tad, ieilgstot krīzei nozarē, liela varbūtība, ka 2011. gadā tiks uzsākts vēl kāds likvidācijas process.

Krīze nozarē ļaus izdzīvot stiprākajiem un tiem, kas atradīs pariezos risinājumus krīzes izaicinājumu radītām problēmām. Veiksies tiem apdrošinātājiem, kas būs elastīgi savā darbībā un operatīvi reaģēs uz izmaiņām apdrošināšanas tirgū.

Tā kā apdrošināšanu raksturo lielāka inerce, tad nozares aktivizācija notiks vēlāk nekā Latvijas tautsaimniecības atdzīvošanās no krīzes. Tas varētu notikt straujāk, ja Latvijā tiktu izstrādāta un pieņemta speciāla valsts programma par apdrošināšanas nozares izklūšanas no krīzes. Nepieciešami politiski lēmumi par jaunu obligāto apdrošināšanas veidu ieviešanu. Apdrošinātāji var un spēj pārņemt virkni valsts funkciju saistībā ar risku vadību, materiālo zaudējumu un pat morālo seku kompensāciju. Labākais piemērs, kurš pierāda tādas politikas lietderību, ir sekmīgi funkcionējošā OCTA apdrošināšana.

#### Izmantotā literatūra

1. OCTA apdrošināšanas nozares darbības rādītāji 2009. gadā. <http://www.ltab.lv/data/articles/80/455.pdf>
2. OCTA apdrošināšanas nozares darbības rādītāji 2010. gada 9 mēnešos. <http://www.ltab.lv/data/articles/80/499.pdf>
3. LAA ceturkšņa pārskati, 2009. gada 4. ceturksnis. <http://www.laa.lv/pub/?cmd=stat&ceturksnis=4&gad=12>
4. LAA mēneša pārskati par 2010. gadu. <http://www.laa.lv/pub/?cmd=stat&mpg=14>
5. FKTK statistika. Apdrošināšanas tirgus 2009. gada 4. ceturksnis. [http://www.fktk.lv/lv/statistika/apdrosinasana/ceturksna\\_parskati/2010-03-29\\_apdrosinasanas\\_tirgus\\_20/](http://www.fktk.lv/lv/statistika/apdrosinasana/ceturksna_parskati/2010-03-29_apdrosinasanas_tirgus_20/)
6. FKTK statistika. Apdrošināšanas tirgus 2010. gada 3. ceturksnis. [http://www.fktk.lv/lv/statistika/apdrosinasana/ceturksna\\_parskati/2010-11-22\\_apdrosinasanas\\_tirgus\\_20/](http://www.fktk.lv/lv/statistika/apdrosinasana/ceturksna_parskati/2010-11-22_apdrosinasanas_tirgus_20/)

#### Страховой рынок Латвии в условиях экономического спада

#### Резюме

В статье рассматривается влияние экономического спада на страховую отрасль, проводится анализ статистики страховых институций, Исходя из этого выявляются тенденции и перспективы развития ведущих страховых видов, страховых компаний и страхового рынка Латвии в целом, Выявлены причины спада и факторы, способствующие оживлению страховой отрасли в перспективе.



## **NODARBINĀTĪBAS MODEĻI EKONOMIKAS PĀREJAS PERIODĀ: LATVIJAS PIEMĒRS**

Pēc 1990. gada desmit valstīs, kuras iepriekš ietilpa Padomju Savienībā, kā arī tādās valstīs, kā Bulgārija, Čehoslovākija, Polija, Ungārija, Mongolija, Vācijas Demokrātiskā Republika un Rumānija ir beigusies Komunistiskās Partijas diktatūra.

Kopš šā brīža ir notikusi ievērojama daudzpusīga transformācija, kas ir radikāli izmainījusi minēto valstu politisko, ekonomisko un sociālo sfēru.

Pārmaiņas ir būtiski skārušas arī tā saukto pārejas ekonomikas valstu darba tirgus. Ievērojama ungāru ekonomista Janošs Kornai (János Kornai) nodarbinātības modeļi ļauj raksturot darba tirgus transformāciju no tirgus ar ierobežotu pieprasījumu uz tirgu ar ierobežotu piedāvājumu, kā arī darba tirgus transformāciju pretējā virzienā. J. Kornai izpēta darba tirgus transformāciju, balstoties uz Ungārijas un citu Austrumeiropas valstu pagājušā gadsimta 40.–70. gadu pieredzi, proti, kapitālistiskās ekonomikas transformāciju sociālistiskajā ekonomikā. Savukārt, mūsdienu ekonomistu aktuālais uzdevums ir pētīt transformāciju pretējā virzienā – no sociālisma uz kapitālismu.

Raksta mērķis ir aprakstīt mūsdienu Latvijas darba tirgu kā tirgu ar ierobežotu pieprasījumu, balstoties uz J. Kornai koncepciju. Rakstā tiek aprakstītas darba tirgus ar ierobežotu pieprasījumu un darba tirgus ar ierobežotu piedāvājumi īpatnības, tiek sniegti statistiskie dati, kuri raksturo norises Latvijas darba tirgū, kā arī aprakstītas problēmas, kuras parādās darba tirgus transformācijas procesā.

**Atslēgas vārdi:** pārejas ekonomika, darba tirgus transformācija, darbaspēka piedāvājums, pieprasījums pēc darbaspēka, darbaspēka potenciālās rezerves.

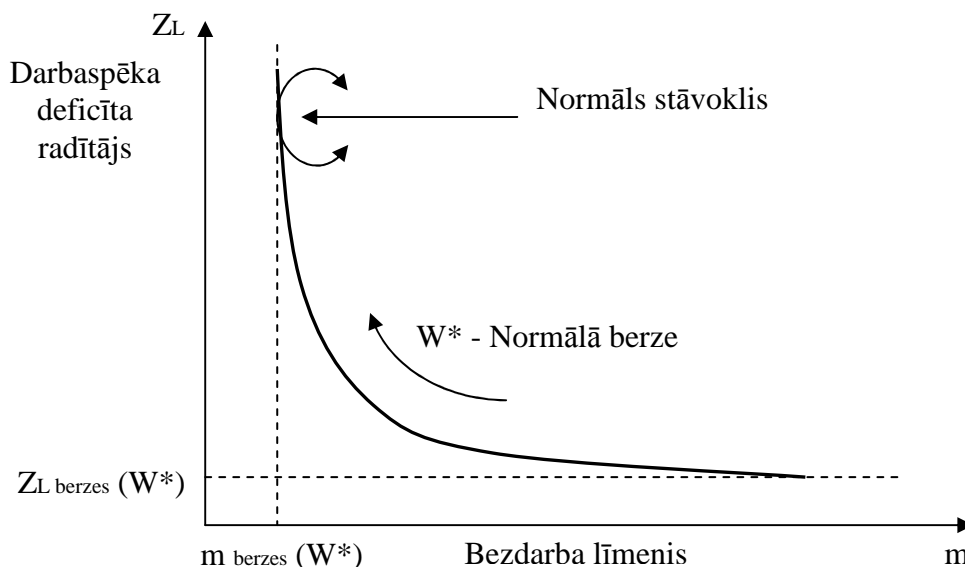
### **Nodarbinātības problēma: J. Kornai pieeja**

Darba tirgus, kā jebkurš cits tirgus, ir dinamisks jēdziens. Ekonomikas uzplaukuma periodos pieprasījums pēc darbaspēka darba tirgū mēdz ievērojami pieaugt. Darbaspēka deficīta apstākļos tiek novēroti tādi procesi, kā bezdarba līmeņa samazināšanas un nodarbinātības līmeņa pieaugums, atalgojuma palielināšanas, kvalificēta (dažkārt arī mazkvalificēta) darbaspēka pieaugošs iztrūkums, dažādu uzņēmumu centieni piesaistīt speciālistus no ārvalstīm. Ievērojams ungāru ekonomists J. Kornai, piedāvājot dažādus nodarbinātības paveidus, definē šo stāvokli par darba tirgu ar ierobežotiem resursiem jeb darba tirgu ar ierobežoto piedāvājumu. Savukārt, ekonomikas lejupslīdes laikos valstī tiek novērotas tādas parādības kā bezdarba līmeņa pieaugums, nodarbinātības līmeņa samazinājums, kvalificēta darbaspēka pārpalikums, atalgojuma un dažādu piemaksu, kā arī nemateriālo darbinieku motivēšanas veidu samazinājums, darbaspēka aizplūde uz ārvalstīm labāk apmaksāta darba meklējumos. Šo nodarbinātības paveidu J. Kornai dēvē par darba tirgu ar ierobežotu pieprasījumu. Analizējot abus nodarbinātības paveidus, J. Kornai izpēta kvalitatīvas atšķirības starp šiem paveidiem, nosaka tendences un strukturālas īpatnības vienam paveidam transformējoties otrajā.

Transformācijas laikā ir iespējams vērot trešo nodarbinātības paveidu, precīzāk, divus nodarbinātības pārejas modeļus. Pirmais modelis – darba tirgus ar ierobežotu piedāvājumu transformācija darba tirgū ar ierobežotu pieprasījumu. Šajā gadījumā, visticamāk, tiks novērots ekonomikas sarukums un, jo transformācija ir izteiktāka un ātrāka, jo dziļāka ir ekonomikas krīze. Otrais modelis – darba tirgus ar ierobežotu pieprasījumu transformācija darba tirgū ar ierobežotu piedāvājumu. Šis nodarbinātības modelis liecina par ekonomikas augšupeju, kad darba tirgus resursi netiek līdzti ekonomikas izaugsmes tempiem. Savos darbos J. Kornai ir padziļināti izpētījis pirmo nodarbinātības modeli. Neraugoties uz to, zinātnieka pētījums palīdz noteikt arī otra nodarbinātības modeļa īpatnības.

## Darba tirgus ar ierobežotiem resursiem

Savas deficīta koncepcijas ietvaros J. Kornai min galvenās īpatnības, kuras raksturo darba tirgu ar ierobežotu piedāvājumu (darba tirgus ar ierobežotiem resursiem). Svarīgākais tirgus ar ierobežotiem resursiem kritērijs ir augsts nodarbinātības līmenis, kas sasniedz maksimālo robežu. Tas nozīmē, ka uzņēmumi un iestādes ir maksimāli iesaistījuši darba procesā darbaspēka potenciālās rezerves. Bezdarbs darba tirgū ar ierobežotiem resursiem nevar nokrist zem t.s. berzes līmeņa „ $W^*$ ”, tai pašā laikā nevar būtiski to pārsniegt. Savukārt, hroniskais bezdarbs, kas ir raksturīgs tirgum ar ierobežotu pieprasījumu, pilnībā izzūd.



1. attēls. Darba tirgus ar ierobežotiem resursiem normāls stāvoklis

**Avots:** autora veidots pēc Агабебян Р., Баяндурян Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость, 2010.

1. attēlā  $W^*$  atspoguļo jaunas darba vietas meklēšanas laiku, jeb laiku, kad darba vieta eksistē, bet nav aizņemta. Darba vietas meklēšanas laikā tiek novērots t.s. frikcionālais bezdarbs.  $Z_L$  atspoguļo brīvo darbavietu skaitu. Frikcionālais bezdarbs ir saistīts ar laika periodu, kad persona meklē sev jaunu darba vietu, kura apmierina šo personu lielākā mērā, nekā esošā darba vieta. Ņemot vērā faktu, ka darbinieki zaudē esošo darbavietu labprātīgi, šo bezdarba veidu raksturo kā brīvprātīgu. Principā frikcionālais bezdarbs nevar būt novērsts, jo ir saistīts ar indivīda brīvo izvēli un velmi tikt pie labāk apmaksātas darbavietas un/vai pie labākiem darba apstākļiem (darba drošība, karjeras un izglītošanas iespējas, atmosfēra darba kolektīva, materiālie un nemateriālie darbinieku stimulēšanas veidi u.t.t.).

Situācija, kad tiek novērots augsts nodarbinātības līmenis un zems bezdarba līmenis, noved pie darbaspēka deficīta. Darbaspēka deficītam ir raksturīgas šādas īpatnības:

- darbaspēka piedāvājums hroniski neatbilst pieprasījumam pēc darbaspēka;
- darbaspēka deficītam ir pieaugoša ietekme uz citām ražošanas sfērām;
- darbaspēka sadales process deficīta apstākļos rada asimetriju starp darbaspēka pieprasījumu un piedāvājumu, kur noteicošo lomu iegūst darbaspēka pārdevējs, jeb darba ņēmējs.

Pieaugot darbaspēka deficītam, darba ņēmēji pārvēršas par sava pakalpojuma monopolistiem un kļūst spējīgi būtiski ietekmēt darba dēvēju rīcību. Rezultāta cieš ne tikai darba devēji, kuru vara tiek novājināta, bet arī darba ņēmēji, jo ienākumi starp tiem tiek sadalīti nevienmērīgi un bieži vien negodīgi.

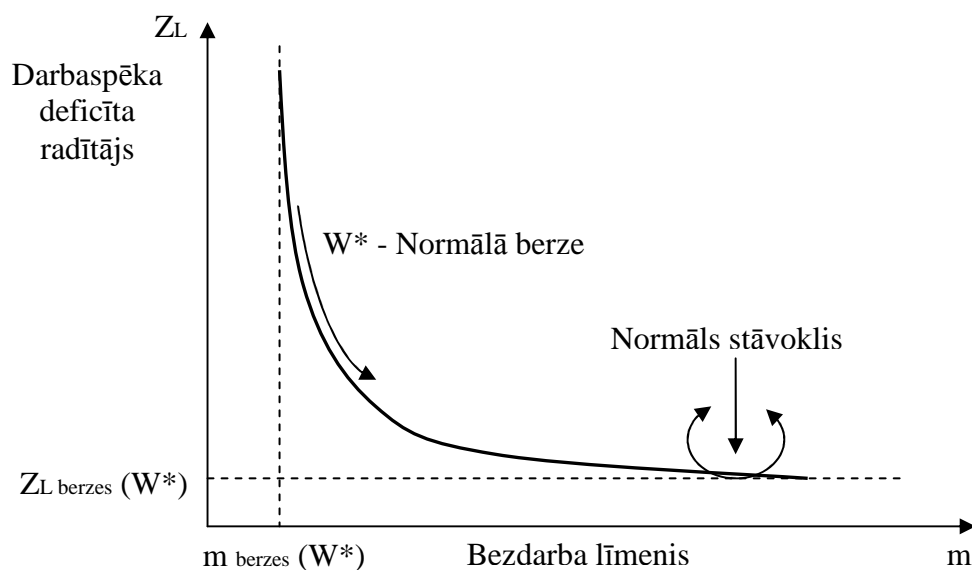
Darbaspēka deficīts rada darbaspēka rezervēšanas tendenci uzņēmuma līmenī, kas ilgstošākā laika posmā rada darbaspēka deficītu visas valsts mērogā. Veidojas apburtais loks – darbaspēka deficītam palielinoties, arvien izteiksmīgāk kļūst darbaspēka rezervēšanas tendence.

## Darba tirgus ar ierobežotu pieprasījumu

Darba tirgum ar ierobežotu pieprasījumu piemīt virkne raksturīgo īpatnību. Darba pircēju un pārdevēju uzvedība darba tirgū ar ierobežotu pieprasījumu ir citādāka, nekā darba tirgū ar ierobežotu piedāvājumu. Darba tirgum ar ierobežotu pieprasījumu raksturīgas šādas īpatnības:

- darba tirgū ir uzkrāta ievērojama darbaspēka potenciālā rezerve;
- darbaspēka pircējs var diktēt savus „spēles noteikumus”;
- nodarbinātie, ka arī nenodarbinātie iedzīvotāji kļūst atkarīgi no darba ņēmēja;
- sabiedrībā valda bailes pazaudēt darbavietu un nenoteiktība par rītdienu;
- pieaug bezdarba līmenis, laika gaitā var veidoties t.s. hronisks bezdarbs.

Hroniskā jeb frikcionālā bezdarba veidošanas process ir atkarīgs no laika perioda, kurā potenciālie darbinieki meklēs sev piemēroto darbavietu. Berzēšanas elementi, jeb transakcijas izdevumi, ir saistīti ar laiku, kas tiek veltīts darba iekārtošanas pārrunām. Darba tirgū ar ierobežotu pieprasījumu ne tikai darba pārdēvēji, bet arī darba pircēji izjūt problēmas. Pat gadījumos, kad darba kandidātam piemīt visas vajadzīgas zināšanas un prasmes, darba devējs ne vienmēr uzsāk darba attiecības ar darba kandidātu, tādējādi zaudējot potenciāli vērtīgo darbinieku. Rezultātā daudzi darba meklētāji, pazaudējot cerību atrast piemēroto darba vietu savā valstī, darba meklējumos dodas uz citām valstīm. Darbaspēka pastiprināta migrācija uz ārvalstīm negatīvi ietekmē darba devēja iespējas vajadzības gadījumos (piem., ražošanas paplašināšanās) atrast piemērotos darbiniekus. Tomēr, ilgtermiņa perspektīvā darba tirgū ar ierobežotu pieprasījumu darba devējiem ir vairāk priekšrocību, nekā darba ņēmējam.

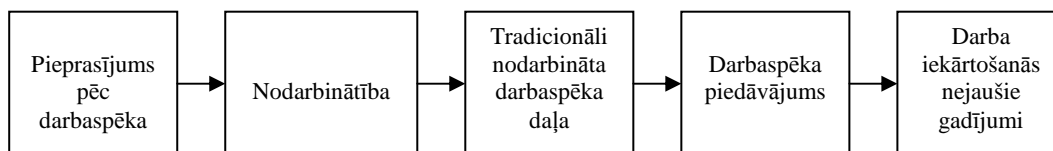


2. attēls. Darba tirgus ar ierobežotu pieprasījumu normāls stāvoklis

**Avots:** autora veidots pēc Агабекян, Р., Баяндурян Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость, 2010.

## Darbaspēka pieprasījuma un piedāvājuma savstarpējā iedarbība

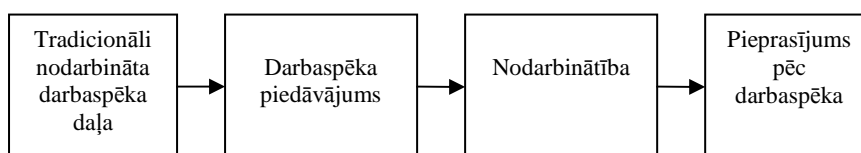
Analizējot abus darba tirgus paveidus – darba tirgu ar ierobežotiem resursiem un darba tirgu ar ierobežotu piedāvājumu, J. Kornai apgalvo, ka minēto darba tirgus paveidu institucionālās konstrukcijas ir atšķirīgas. Darba tirgu ar ierobežotu pieprasījumu raksturo darbaspēka piedāvājuma pielāgošanas process pieprasījumam pēc darbaspēka. Šis pielāgošanas process notiek ilgstoši un ir pamatots ar to, ka noteicošais darba tirgū ir tieši pieprasījums pēc darbaspēka.



3. attēls. **Darbaspēka piedāvājuma un pieprasījuma pēc darbaspēka mijiedarbība darba tirgū ar ierobežoto pieprasījumu**

**Avots:** autora veidots pēc Агабемян, Р., Баяндурян Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость, 2010.

Savukārt, darba tirgū ar ierobežotu darbaspēka piedāvājumu valda atšķirīgie procesi. Šajā darba tirgus paveidā noteicošā loma ir darbaspēka pārdevējiem, kas visvairāk ietekmē mijiedarbību starp darbaspēka pieprasījumu un darbaspēka resursiem.



4. attēls. **Darbaspēka piedāvājuma un pieprasījuma pēc darbaspēka mijiedarbība darba tirgū ar ierobežoto piedāvājumu**

**Avots:** autora veidots pēc Агабемян, Р., Баяндурян Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость, 2010.

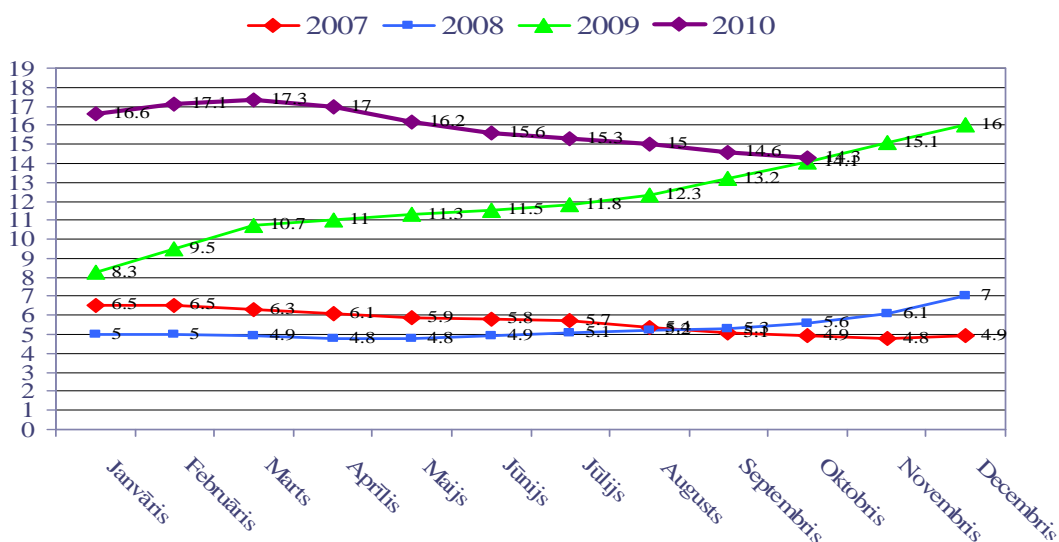
Analizējot darbaspēka piedāvājuma un pieprasījuma pēc darbaspēka mijiedarbību abos darba tirgus paveidos, J. Kornai izdara šādus secinājumus:

- darba tirgu ar ierobežoto pieprasījumu darbaspēka sadali nosaka tirgus jeb liberālie ekonomikas mehānismi, kas ir raksturīgi kapitālistiskai ekonomikai;
- darba tirgū ar ierobežoto piedāvājumu darbaspēks tiek sadalīts direktīvās ekonomikas apstākļos, piemēram, sociālistiskajā sabiedrībā.

J. Kornai savos darbos detalizēti izskata darba tirgus transformāciju no kapitālistiskā darba tirgus uz sociālistisko. Savukārt, pretējais process jeb darba tirgus transformācija no sociālistiskā darba tirgus kapitālistiskajā, faktiski netiek izskatīts.

### **Latvijas darba tirgus raksturojums**

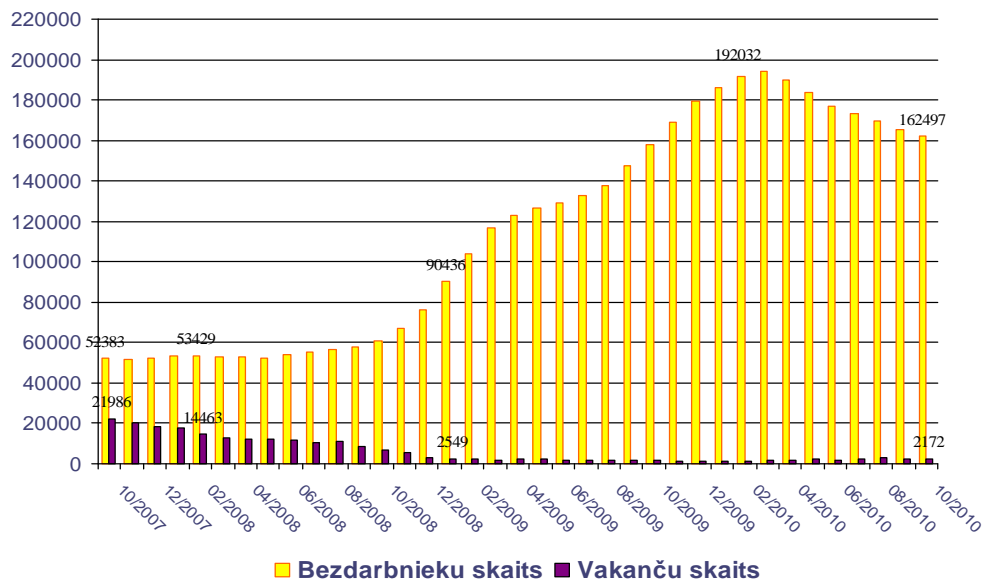
Mūsdienu Latvijas iedzīvotāji ir piedzīvojuši ievērojamas pārmaiņas valsts darba tirgū. Kopš Latvijas neatkarības atgūšanas 1990. gadā notikusi darba tirgus transformācija no darba tirgus ar ierobežotiem resursiem (direktīvās jeb plānveida ekonomikas apstākļos) uz darba tirgu ar ierobežotu piedāvājumu kapitālistiskajā ekonomikā. Pēdējos gados Latvijas iedzīvotāji pilnā mērā ir izjutuši vispasaules ekonomiskās krīzes radītas problēmas, kuras atstāja būtisku iespaidu uz valsts darba tirgu. Krīzes apstākļos pieprasījums pēc darbaspēka ir ievērojami sarucis, par ko liecina bezdarba un nodarbinātības statistikas dati.



5. attēls. **Bezdarba līmenis Latvijā 2007. – 2010. gadā (%)**

**Avots:** autora izveidots balstoties uz Nodarbinātības valsts aģentūras statistikas datiem, <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6&mid=297&txt=307&t=stat> (aplūkots 2010.01.12)

Bezdarba krass pieaugums Latvijā kopš 2009. gada sākuma ir izskaidrojams ar vispasaules ekonomiskās krīzes attīstību. 2009. janvārī bezdarba rādītājs bija 8,3%, savukārt 2009. gada decembrī tās sasniedzis atzīmi 16%. 2010. gada pirmajos trijos mēnešos bezdarbs turpināja pieaugt, sasniedzot vēsturiski augstāko atzīmi 17,3% 2010. gada martā. Sākot no 2010. gada aprīļa bezdarba rādītājam tiek vērojama samazināšanas tendence. Iespējams, tas ir saistīts ar valsts ekonomikas atlabšanās sākumu.



6. attēls. **Bezdarbnieku un vakanču skaits Latvijā 2007. – 2010. gadā**

**Avots:** autora izveidots balstoties uz Nodarbinātības valsts aģentūras statistikas datiem, <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6&mid=297&txt=307&t=stat> (aplūkots 2010.01.12)

Salīdzinot Nodarbinātības valsts aģentūras datus attiecībā pret bezdarbnieku skaitu un vakantajām darbavietām, var secināt, ka vakanču skaits būtiski atpaliek no bezdarbnieku skaita. Piemēram, 2010. gada oktobrī, kad valstī tika reģistrēti 162497 bezdarbnieku, vakanču skaits bija tikai 2172. Salīdzinājumam, 2007. gadā oktobrī uz 52383 bezdarbniekiem tika reģistrētas 21986 brīvas

darbavietas. Protams, Nodarbinātības valsts aģentūras statistiskie dati neatspoguļo pilnībā reālo situāciju darba tirgū, jo vērā tiek ņemti tikai oficiāli reģistrēti bezdarba un vakanču gadījumi. Tomēr, izmantojot šos datus, ir iespējams noteikt tendences Latvijas darba tirgū.

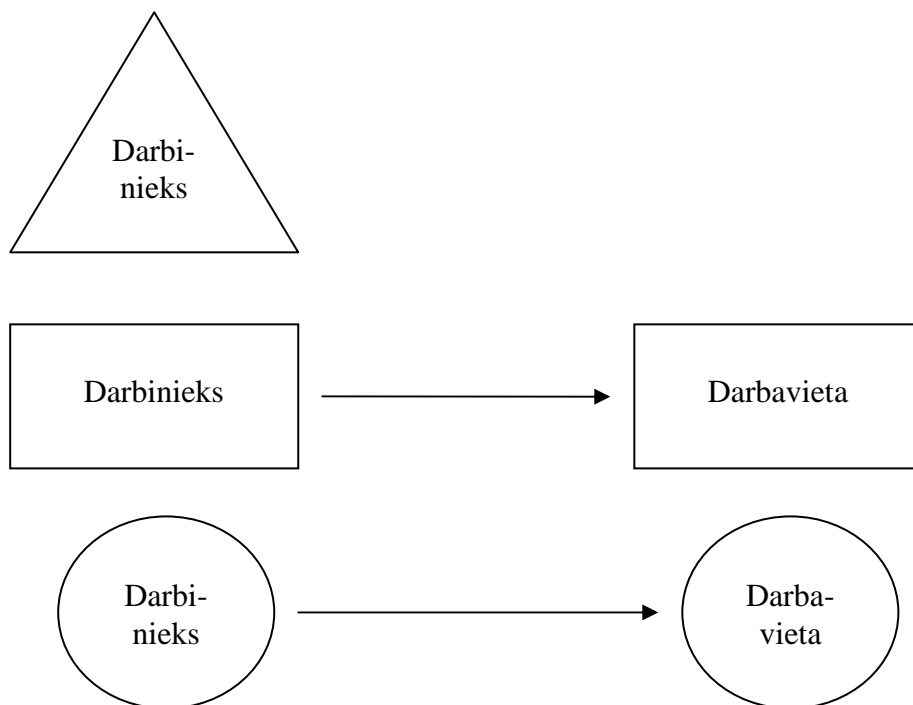
Atbilstoši bezdarba klasifikācijai, kuras ietvaros izšķir trīs bezdarba pamatveidus – strukturālo, frikcionālo un ciklisko, bezdarbu Latvijā, novēroto 2008.–2010. gg. laikā, ir iespējams klasificēt kā ciklisko. Cikliskais bezdarbs ir saistīts ar ekonomikas lejupslīdes posmiem valstī vai reģionā, kad pieprasījums pēc darbaspēka samazinās.

Izšķir divas cikliskā bezdarba formas: brīvprātīgais bezdarbs un piespiedu bezdarbs.

Brīvprātīgais bezdarbs tiek novērots gadījumos, kad iedzīvotāji nevēlas strādāt, piemēram, zema darba algas līmeņa dēļ. Brīvprātīgais bezdarbs atbilst darba tirgus līdzsvara stāvoklim, kurš tiek sasniegts samazinoties pieprasījumam pēc darbaspēka. Personas, kuras vēlas strādāt pie esošā līdzsvarota darba algas līmeņa, ir spējīgas atrast sev darbavietu. Savukārt, personas, kuras nepiekrīt strādāt pie esošā darba algas līmeņa, brīvprātīgi paliek bezdarbnieku statusā. Ekonomikas uzplaukuma laikā brīvprātīgais bezdarbs pieaug. Iestājoties ekonomiskajai recesijai, šā bezdarba veida izplatība samazinās. Brīvprātīgā bezdarba mērogs un ilgums ir atšķirīgs starp dažādu nozaru pārstāvjiem, starp dažādam sociāli-demogrāfiskām iedzīvotāju grupām, kā arī ir atkarīgs no darbinieku kvalifikācijas līmeņa.

Ņemot vērā Latvijas ekonomisko situāciju laikā periodā no 2008. g. līdz pat šodienai, drīzāk var runāt par citu cikliskā bezdarba paveidu – piespiedu bezdarbu. Piespiedu bezdarbs radās situācijā, kad pieprasījuma pēc darbaspēka samazināšanas rezultātā kritās darba algas līmenis un darba tirgus atrodas nelīdzsvarotā stāvoklī. Rezultātā darbinieks, kurš var un vēlas strādāt pie esošā darba algas līmeņa, nespēj atrast sev darbavietu. Cikliskā bezdarba ilgums ir atkarīgs no tā, cik garš veidosies ekonomiskais cikls.

7. attēlā tiek parādīta cikliskā bezdarba piespiedu formas shēma. Attēlā ir redzams, ka brīvo darbavietu skaits ir zemāks par bezdarbnieku skaitu, kā rezultātā atsevišķi indivīdi ir spiesti atrasties bezdarbnieku statusā.



7. attēls. **Cikliskais bezdarbs**

**Avots:** autora izveidota shēma.

## Secinājumi

1. Latvijas darba tirgus izpētes procesā var tikt pielietota ungāru ekonomista J. Kornai pieeja, kurš ir aprakstījis ne tikai tādus darba tirgus tīros paveidus kā darba tirgus ar ierobežotiem resursiem un darba tirgus ar ierobežotu pieprasījumu, bet arī transformācijas procesu no viena darba tirgus paveida uz otro.
2. Savas koncepcijas ietvaros J. Kornai apgalvo, ka abu darba tirgus paveidu institucionālās konstrukcijas ir atšķirīgas. Darba tirgu ar ierobežotu pieprasījumu raksturo darbaspēka piedāvājuma pielāgošanas process pieprasījumam pēc darbaspēka. Šis pielāgošanas process notiek ilgstoši un ir pamatots ar to, ka noteicošais darba tirgū ir pieprasījums pēc darbaspēka. Savukārt, darba tirgū ar ierobežotu darbaspēka piedāvājumu notiek atšķirīgi procesi. Šajā darba tirgus paveidā noteicošie ir darbaspēka pārdevēji, kas visvairāk ietekmē mijiedarbību starp darbaspēka pieprasījumu un darbaspēka resursiem.
3. Kopš Latvijas neatkarības atgūšanas 1990. gadā valstī ir notikusi darba tirgus transformācija no darba tirgus ar ierobežotiem resursiem (direktīvas, jeb plānveida ekonomikas apstākļos) uz darba tirgu ar ierobežotu piedāvājumu kapitālistiskajā ekonomikā. Latvijas gadījumā transformācijas process ir saistīts ar tādām parādībām, ka bezdarba pieaugums un brīvo darbavietu krass samazinājums. Neapšaubāmi, bezdarba pieaugumu būtiski ietekmēja vispasaules ekonomiskā krīze, aizsākoties 2008. gadā un joprojām turpinoties 2010. gadā.
4. Ekonomiskās krīzes laikā, no 2008. g. līdz pat šodienai Latvijā tiek novērots bezdarba veids, ko dēvē par ciklisko bezdarbu. Cikliskais bezdarbs ir saistīts ar ekonomikas lejupslīdes posmiem valstī vai reģionā, kad pieprasījums pēc darbaspēka samazinās. No diviem cikliskā bezdarba paveidiem – brīvprātīgais un piespiedu bezdarbs, Latvijai ir raksturīgs piespiedu bezdarba paveids, kurš radās situācijā, kad pieprasījumam pēc darbaspēka samazinoties, kritās darba algas līmenis un darba tirgus stāvoklis ir raksturojams kā nelīdzsvarots. Piespiedu bezdarba situācijā darbinieks, kurš var un vēlas strādāt pie esošā darba algas līmeņa, nespēj atrast sev darbavietu. Augsti bezdarba radītāji valstī liecina par piespiedu bezdarba pastāvēšanu Latvijā minētājā laika periodā.

## Bibliogrāfija

1. Bezdarba līmenis Latvijā 2010. gada oktobrī. <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6&mid=297&txt=307&t=stat> (2010.01.12)
2. Kahanec, M., Zimmerman, K.F. (2009) *EU Labor Markets After Post-Enlargement Migration*. Heidelberg, London, New York: Springer Dordrecht.
3. Kornai, J. (2006) „The great transformation of Central Eastern Europe. Success and disappointment.” *Economics of Transition*. Volume 14 (2) 2006, 207–244.
4. Агабекян, Р., Баяндурян Л. (2010) *Институциональная экономика: бизнес и занятость*. Москва: Магистр.
5. Буланова, В., Волгина, Н. (2003) *Рынок труда*. Москва: Экзамен.
6. Кейнс, Дж. М. (1978) *Общая концепция занятости, процента и денег*. Москва: Прогресс.
7. Корнай, Я. (2003) „Честность и доверие в переходной экономике.” *Вопросы экономики*. Nr. 9, 4–17.
8. Корнейчук, Б. (2007) *Рынок труда*. Москва: Гардарики.
9. Кязимов, К. (2005) *Рынок труда и занятость населения*. Москва: Перспектива.

## Employment models in the period of economic transition: Latvian example

### Summary

Labour market as any other market is a dynamic formation. When economy is growing, the demand of labour market is high and sometimes even the deficit of the labour force might be observed. This state of labour market usually is connected with an overall growth of labours' remuneration, attempts of companies to fulfil existing vacancies with the labour force from abroad. A well-known Hungarian economist Janos Kornai, who has offered different models of employment, defines this state as the labour market with limited resources. But, when the country is facing with economic decline, like in times of the economic crisis, the rate of unemployment is rising, the number of vacancies and the level of wages are decreasing and the abundance of the labour force is observed. In this case, using the approach of J. Kornai, the labour market with the limited demand can be observed. In the labour market with the limited demand not only employees but also employers are experiencing evident problems. Even in cases, when a potential employee has all skills and experience necessary to fulfil existing vacancy, an employer often doesn't sign a job contract with this person, thus losing the employee with great potential value. As a result an unemployed person is moving abroad in order to find an appropriate job there, leaving the labour market of his motherhood probably for a long time. When the mentioned employer will decide for any reason to expand his business it will be problematic to fulfil new vacancies because a big part of valuable labour force is leaving the labour market of this country or has found a workplace in another sector of the national economy. Currently, taking into account an actual situation in the Latvian economy, the labour market of the country can be classified as the labour market of the limited demand. Significant changes in global economy in 2008–2009 have influenced Latvian economy, including the labour market. After several years of impressive growth Latvian economy has faced the rapid decline of GDP, big budget deficit, necessity of receiving loans from the International Monetary Fund and the European Commission. The aim of the article is to describe Latvian labour market as the labour market with the limited demand, to present dynamics of statistical data that characterizes this market – the rate of unemployment and the number of vacancies, to define, which form of unemployment meets recent and current situation on the Latvian labour market and to give conclusions over tendencies on the Latvian labour market.

**Key words:** economic transition, transition of the labour market, the labour supply, the demand for labour, potential labour reserve.



## DARBA TIRGUS IETEKMĒJOŠO FAKTORU ANALĪZE 2004.–2009. G.

Ekonomiskās augšupejas periodā Latvijā darba tirgus rādītāji ievērojami uzlabojās, sasniedzot labākos rādītājus pēdējo gadu laikā, bet sākoties ekonomiskajai krīzei, Latvijā bezdarba līmenis ir palielinājies līdz 16,6%, lai gan 2011. gada sākumā tam ir tendence samazināties, tādējādi kaut nedaudz uzlabojot situāciju darba tirgū. No iepriekš minētā izriet pētījuma mērķis: izpētīt un noteikt, kādi ekonomiskie rādītāji un cik lielā mērā ietekmējuši darba tirgus izmaiņas. Galvenie uzdevumi ir: noteikt laika periodu, kad ekonomiskās krīzes ietekmē darba tirgū sākās izmaiņas; noteikt galvenos faktoros un to mijiedarbību, kā arī novērtēt šo faktoru ietekmes nozīmīgumu uz darba tirgus rādītājiem. Lai noteiktu faktoru ietekmi uz darba tirgus rādītājiem, kā arī noteiktu kurš no tiem ietekmē darba tirgus rādītāju izmaiņas visvairāk, tiks izmantota korelācijas analīze un aprēķināts Pirsona koeficients.

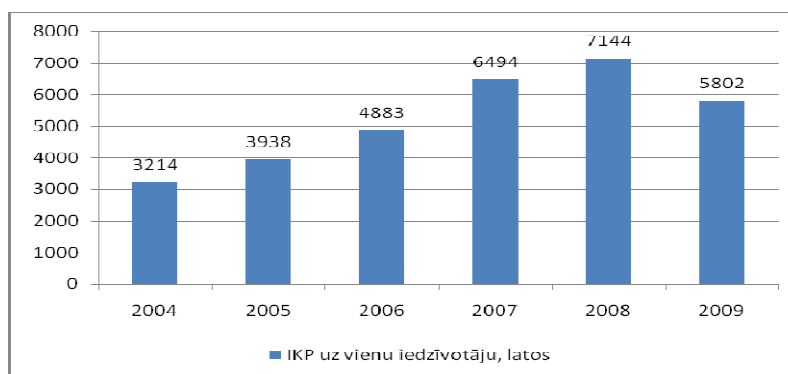
**Atslēgas vārdi:** darba tirgus, nodarbinātības līmenis, iekšzemes kopprodukts, darba meklētāji, darbaspēks, bezdarba līmenis.

Latvijā veiktās reformas un integrācija Eiropas Savienībā (turpmāk ES) ir pozitīvi ietekmējušas valsts ekonomisko attīstību. Pieeja ES struktūrfondiem, investīciju apjoma pieaugums valsts tautsaimniecībā, kreditēšanas tirgus attīstība, tiesiskā regulējuma sakārtošana, kas veicināja uzņēmējdarbības attīstību, bija galvenie iemesli, kas ietekmēja Latvijas ekonomisko izaugsmi. Ekonomiskās izaugsmes rezultātā attīstījās daudzas nozares, kas līdz ar to ietekmēja darba tirgus rādītāju izmaiņas. Pieaugot pieprasījumam pēc precēm un pakalpojumiem un eksporta iespējām uz ES valstīm, kā arī ES struktūrfondu līdzfinansējumam, tika radīti jauni uzņēmumi, kā arī paplašināti jau esošie. Līdz ar to tas radīja jaunas darba vietas ne tikai ražošanas nozarē, bet arī pakalpojumu sfērā. Kredītu pieejamība veicināja būvniecības ļoti strauju attīstību, tādējādi arī radot daudz darba vietu un bieži veidojot pieprasījumu pēc mazkvalificēta darbaspēka. Uzlabojoties ekonomiskajai situācijai, Latvijā ienāca ārvalstu uzņēmumi, uzsākot savu darbību, tādējādi veidojot pieprasījumu pēc kvalificēta darbaspēka.

Pasaules krīzes ietekmē arī Latvijā sākās ekonomiskā lejupslīde. Strauji samazinoties ražošanas apjomiem, ko veicināja pieprasījuma samazināšanās, daudzu uzņēmumu bankrots un būvniecības apjomu straujš samazinājums, negatīvi ietekmēja darba tirgu, kā rezultātā strauji pieauga bezdarba līmenis

Lai noteiktu periodu, kad sākās izmaiņas darba tirgus struktūrā, ir svarīgi noteikt periodu, kurā Latvijā bija vērojama ekonomiskā izaugsme un kurā – ekonomiskā lejupslīde. Ekonomikas izaugsmes un lejupslīdes posmi tiešā veidā ietekmē darba rādītāju izmaiņas. Attiecīgi izaugsmes periodā (investīciju apjoma palielināšanās, jaunu uzņēmumu veidošanās, pieprasījuma pieauguma rezultātā) rodas jaunas darba vietas, kas ietekmē darba tirgus rādītājus (samazinās bezdarba līmenis, pieaug nodarbinātības līmenis), bet ekonomiskās lejupslīdes periodā notiek pretējs process.

Kā pats svarīgākais rādītājs, kas atspoguļo ekonomisko izaugsmi ir IKP (Terminu skaidrojums.). Kā redzams 1. attēlā, Latvijā laika posmā no 2004. līdz 2009. gadam IKP dinamika ir bijusi svārstīga.



1. attēls **IKP uz vienu iedzīvotāju Latvijā 2004.–2009. gadā. (latos)**

**Avots:** Statistikas datu bāzes 2010.

Spriežot pēc IKP dinamikas, var secināt, ka ekonomiskā izaugsme Latvijā ir notikusi līdz 2008. gadam, kad IKP palielinājās līdz 7144 Ls uz vienu iedzīvotāju, kas salīdzinot ar 2004. gadu ir divkārtējs pieaugums divas. Taču jau 2009. gadā Latvijā ir vērojama ekonomiskā lejupslīde, par to arī liecina IKP rādītājs, kas salīdzinot ar 2009. gadu ir samazinājies. Arī 2010. gada pirmajos trīs ceturkšņos IKP rādītājs salīdzinot ar iepriekšēja gada attiecīgajiem ceturkšņiem ir samazinājies, tikai 3 ceturksnī nav novērojama samazināšanās un IKP salīdzinot pret iepriekšēja gada 3. ceturksni ir nedaudz pieaudzis. Lai arī ir vērojams pieaugums, tomēr IPK 2010. gadā būs mazāks nekā tas bija 2009. gadā. No iepriekš minētā izriet, ka darba tirgus izmaiņas var pētīt divos periodos:

- 1) darba tirgus līdz 2009. gadam, kad notika darba tirgus rādītāju uzlabošanās;
- 2) darba tirgus 2009. gadā, šajā periodā vērojams straujš nodarbinātības līmeņa samazinājums.

Lai to pierādītu, jāapskata darba tirgus rādītāji laika posmā no 2004. gada līdz 2009. gadam.

1. tabula

**Ekonomisko aktīvo, nodarbināto iedzīvotāju un darba meklētāju īpatsvars Latvijā  
(2004.–2009. gadā) %**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju īpatsvars iedzīvotāju kopskaitā	62,6	62,6	64,5	66	67,7	66,5
Nodarbināto iedzīvotāju īpatsvars iedzīvotāju kopskaitā	56,1	57,1	60,1	62	<b>62,6</b>	55,2
Darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitā	10,4	8,7	6,8	6	<b>7,5</b>	16,9

**Avots:** CSB statistikas datu bāzes 2010.

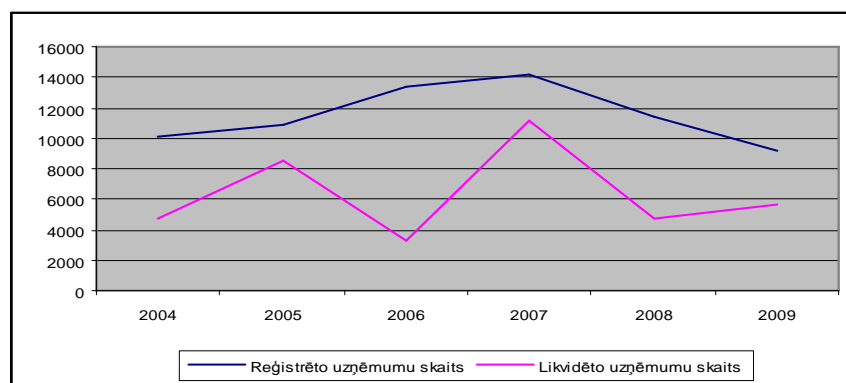
Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits jau sākot ar 2004. gadu ir palielinājies, 2008. gadā sasniedzot 67,7%, kas tiešā mērā skaidrojams ar darba spējas vecuma iedzīvotāju skaita pieaugumu, ko izsauca demogrāfiskās situācijas uzlabošanās 80. gadu beigās. Nodarbinātības līmenis arī ir ievērojami pieaudzis, 2008. gadā sasniedzot 62,6%, kas salīdzinot ar 2004. gadu ir pieaudzis par 6,5%. Tomēr kā jau tika minēts iepriekš, un kas arī pierādās 1. tabulā, 2009. gadā nodarbinātības līmenis strauji samazinājās, sasniedzot zemāko līmeni visā apskatāmajā laika periodā (55,2%)

Arī darba meklētāju skaits līdz 2009. gadam ir samazinājies, 2008. gadā sasniedzot 7,5%, bet jau 2009. gadā darba meklētāju skaits pieauga uz pusi, sasniedzot 16,9%.

Tātad šo rādītāju izmaiņas ietekmēja faktori, kas veicināja vai nu nodarbinātības līmeņa pieaugumu, vai arī samazinājumu. Pēc autora viedokļa būtu jāizdala galvenie faktori, kas ietekmēja darba tirgu.

**Dibināto un likvidēto uzņēmumu skaita dinamika**

Kā jau tika minēts iepriekš jaunu uzņēmumu veidošana veicina jaunu darba vietu radīšanu. Protams, liela nozīme ir arī jau esošo uzņēmumu darbības paplašināšanai, kas arī rada papildus darba vietas. Dibināto un likvidēto uzņēmumu skaita dinamika atspoguļota 2. attēlā.

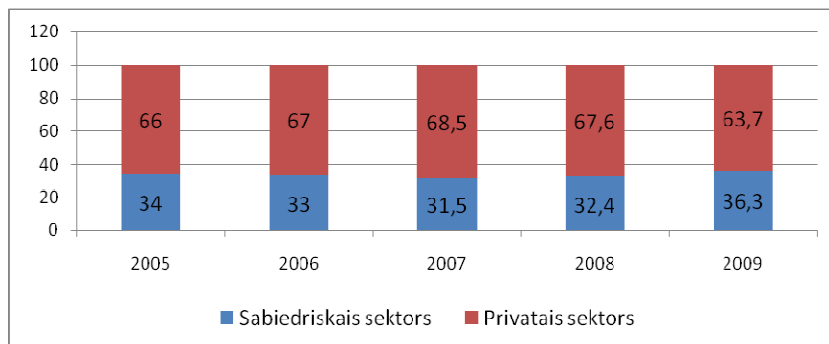


2. attēls **Dibināto un likvidēto uzņēmumu skaits Latvijā 2004.–2009. gadā**

**Avots:** Uzņēmumu reģistra statistika. 2010.

Visā apskatāmajā laika periodā reģistrēto uzņēmumu skaits ir bijis lielāks par likvidēto uzņēmumu skaitu, kas līdz ar to pozitīvi ir ietekmējis nodarbinātības līmeni. Vislielākais reģistrēto uzņēmumu skaits ir bijis 2007. gadā, kad tika nodibināti 14208 jauni uzņēmumi. Jāteic, ka šajā gadā arī ir bijis vislielākais likvidēto uzņēmumu skaits, kas ir skaidrojams ar to, ka tika likvidēts lielākais darbību neveicošo un Komerclikuma prasībām neatbilstošu uzņēmumu skaits Latvijas vēsturē viena gada laikā – 11 186 uzņēmumi. Ekonomiskā krīze 2009. gadā ir ietekmējusi arī reģistrēto uzņēmumu skaitu, kas ir samazinājies. Likvidēto uzņēmumu skaits arī ir samazinājies, bet tas ir izskaidrojams ar to, ka 2009. gads ir kā ekonomiskās krīzes sākumposms un tas vēl neparāda reālo situāciju uzņēmuma skaita dinamikā. Tomēr arī krīzes periodā valsts politika būtu jāorientē uz uzņēmējdarbības atbalstu, tādejādi arī ietekmējot darba tirgu.

Lai pierādītu uzņēmējdarbības lomu uz nodarbinātības līmeni, ir jāapskata nodarbināto proporcionālais sadalījums valsts un privātajā sektorā (skatīt 3. attēlu).



3. attēls Nodarbināto īpatsvars sabiedriskajā un privātajā sektorā Latvijā 2004.–2009. gadā (%)

Avots: CSB statistikas datu bāzes 2010.

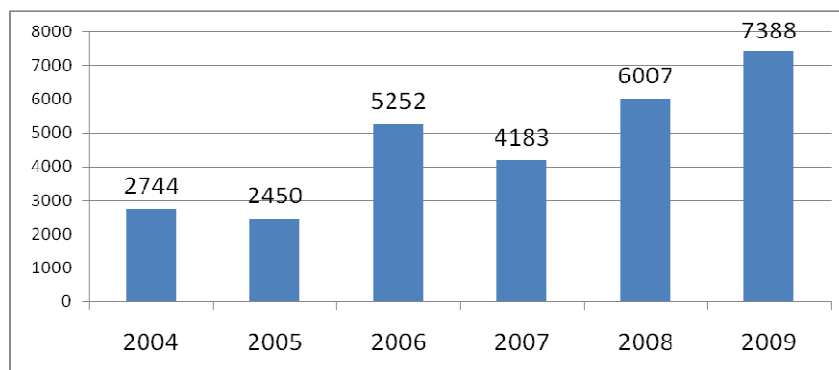
Kā ekonomiskās izaugsmes periodā, tā arī ekonomiskās lejupslīdes periodā privātajā sektorā nodarbināto skaits ievērojami pārsniedza nodarbināto skaitu sabiedriskajā sektorā. Iepriekš minētais 2007. gads, kad jaundibināto uzņēmumu skaits bija vislielākais, arī atspoguļojas proporcionālajā nodarbinātības attiecībā; privātajā sektorā 2007. g. nodarbināto skaits sasniedza 68, 5%, bet jau nākošajos gados iezīmējas šī rādītāja samazināšanās. 2009. gadā, kas iepriekš tika definēts kā ekonomiskās lejupslīdes sākumposms, strauji samazinājās nodarbināto skaits privātajā sektorā, kas līdz ar to mainīja kopējo nodarbināto skaitu. Nodarbināto skaita samazinājums privātajā sektorā 2009. g. sastādīja aptuveni 130 tūkst., bet sabiedriskajā sektorā tikai 30 tūkst. (Statistikas datu bāzes 2010.).

### Investīciju apjoms valsts ekonomikā

Efektīvākai ekonomiskajai attīstībai svarīga nozīme ir ārvalstu investīcijām valsts ekonomikā. Investīcijas, kas tiek ieguldītas valsts ekonomikā, veicina valsts attīstību, jo ne vienmēr vietējie uzņēmumi ar esošajiem resursiem spēj nodrošināt sekmīgu attīstību, tāpēc ir nepieciešams piesaistīt resursus no ārvalstīm. Apkopojot statistikas datus, ir vērojama pozitīva tendence investīciju apjoma pieaugumam. Ja salīdzina investīciju apjomu 2004. gadā 2008. gadu, tad tās ir pieaugušas divas reizes sastādot 5771,1 milj. Ls (Statistikas datu bāzes 2010.). Šeit var arī minēt veikalu tīklu ķēdes, kas sekmīgi ienāca Latvijā, radot daudz jaunu darba vietu.

### Darbaspēka migrācija uz ES valstīm

Pēdējos gados viens no bezdarba risinājumiem, pašu iedzīvotāju skatījumā, ir darba meklējumi ES dalībvalstīs. Īpaši aktuāli tas ir kļuvis ekonomiskās lejupslīdes periodā, kas vietējā darba tirgū darbu atrast ir ļoti sarežģīti, arī darba samaksa nespēj nodrošināt pieaugošās iedzīvotāju vajadzības. (skatīt 4. attēlu).



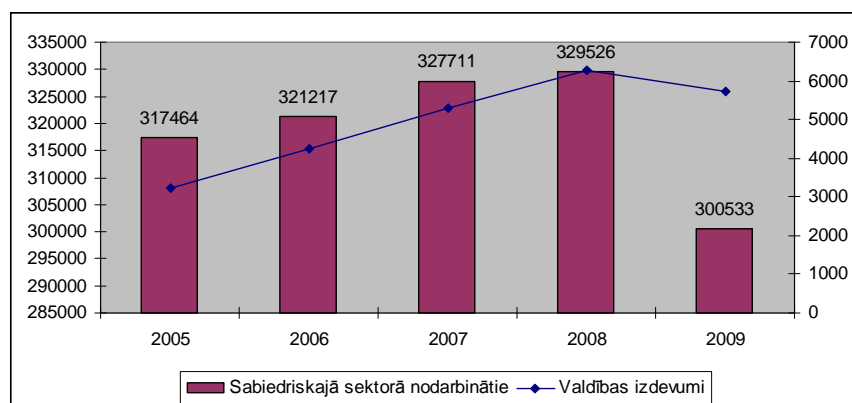
4. attēls **Iedzīvotāju migrācija Latvijā 2004.–2009. gadā**

**Avots:** Statistikas datu bāzes 2010.

Kā liecina statistikas dati, pēc iestāšanās ES, kas atvēra ES darba tirgu, darbaspēkam radās iespēja strādāt citās valstīs. Lai gan pirmajos gados izbraukušo iedzīvotāju skaits nebija īpaši liels, tomēr līdz 2009. gadam tas ir palielinājies 3 reizes. 2009. gadā Latvijā strauji samazinājās nodarbinātības līmenis, kas izsauca izbraukušo skaita pieaugumu. Lai arī ekonomiskās izaugsmes periodā Latvijā darbaspēka migrācija nebija viena no aktuālākajām problēmām, tomēr arī turpmāk, ja situācija vietējā darba tirgū neuzlabosies, ES darba tirgus daudziem iedzīvotājiem būs vienīgais risinājums. Tas, protams, perspektīvā radīs darbaspēka trūkumu.

### Valsts budžeta konsolidācijas pasākumi

Budžeta konsolidācijas pasākumi iespaidoja ne tikai privāto sektoru, uzliekot papildus nodokļu slogu, bet arī valsts sektoru. Valsts sektorā šie konsolidācijas pasākumi bija saistīti ne tikai ar izdevumu samazināšanu dažādu funkciju izpildīšanai, bet arī ar tiešu darbinieku atlaišanu, kas dotu plānoto līdzekļu ietaupījumu (skatīt 5. attēlu).



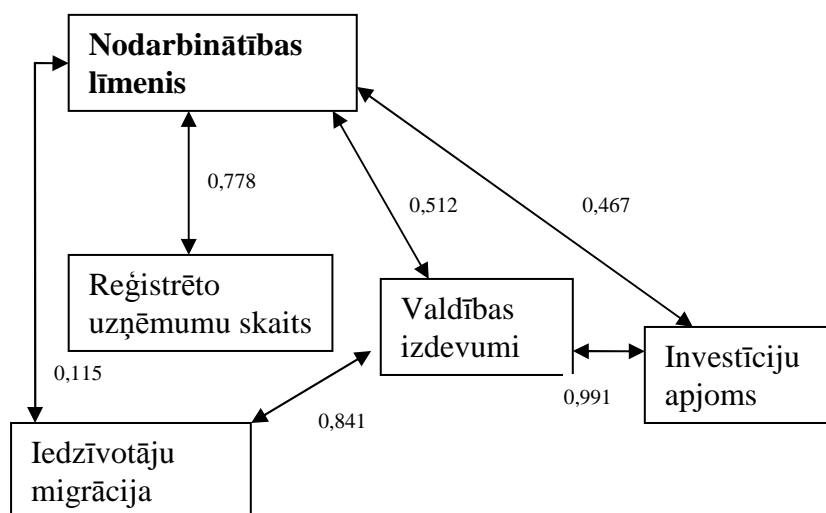
5. attēls **Valdības izdevumi (milj. Ls) un nodarbināto skaits sabiedriskajā sektorā (tūkst.) Latvijā 2005.–2009. gadā**

**Avots:** Statistikas datu bāzes 2010.

Tas arī redzams attēlā, ka valdības budžeta konsolidācijas pasākumi ietekmēja nodarbināto skaitu sabiedriskajā sektorā. Samazinoties valdības izdevumiem 2009. gadā, nodarbināto skaits, salīdzinot ar 2008. gadu, strauji samazinājās. Lai gan līdz 2009. gadam palielinoties valdības izdevumiem nodarbināto skaits sabiedriskajā sektorā arī ir ievērojami pieaudzis.

Iepriekš iedalītajos laika periodos, kuros ir novērojama darba tirgus uzlabošanās vai pasliktināšanās iepriekš analizētajiem faktoriem bija vai nu pozitīva vai negatīva loma situācijas uzlabošanā vai pasliktināšanā. Visiem iepriekš minētajiem faktoriem ar nodarbinātības līmeni ir

ciešāka vai ne tik cieša korelācija, kā arī visi iepriekš minētie faktori ietekmē kopējo valsts ekonomisko attīstību (IKP pieaugumu vai samazinājumu) (skatīt 6. att.)



6. attēls **Korelācija starp nodarbinātības līmeni un to ietekmējošajiem faktoriem**

**Avots:** Autora aprēķini balstoties uz statistikas datiem

Aprēķinot Pirsona korelācijas koeficientu starp nodarbinātības līmeni un tā ietekmējošajiem faktoriem, par pamatu tika ņemti rādītāji laika posmā no 2004.– 2009. gadam. Cieša sakarība starp mainīgo (nodarbinātības līmenis) un ietekmējošajiem faktoriem ir ja  $r = 1$ . Kā redzams pēc aprēķiniem starp nodarbinātības līmeni un iepriekš analizētajiem ietekmējošajiem faktoriem pastāv pozitīva sakarība. Kā jau tika minēts iepriekš un, kas arī pierādās šajā sakarībā, visvairāk nodarbinātības līmeni ietekmē reģistrēto uzņēmumu skaits, attiecīgi korelācija starp šiem rādītājiem ir  $r = 0,778$ . Diezgan liela ietekmē uz nodarbinātības rādītājiem ir arī valdības izdevumi. Valdības izdevumu samazinājums ietekmēja ne tikai sabiedriskā sektorā nodarbinātos, bet arī privātajā sektorā nodarbinātos. Šī ietekme ir saistīta ar nodokļu sloga palielināšanos uzņēmumiem, kā arī reālas darba algas samazinājumu nodarbinātajiem. Attēlā ir arī redzams, ka valdības izdevumu samazināšana ietekmēja arī iedzīvotāju migrāciju un investīciju apjoma pieaugumu. Starp valdības izdevumiem un iedzīvotāju migrāciju pastāv diezgan cieša saikne,  $r = 0,841$ . Iedzīvotāju migrācijai uz nodarbinātības rādītājiem ir salīdzinoši maza ietekme, kas varētu būt skaidrojams ar to, ka lielākais darbaspēka migrācijas vilnis bija 2009. gada beigās un 2010. gadā.

Kopumā darba tirgū apskatāmajā laika posmā ir notikušas būtiskās pārmaiņas. Uzlabojoties ekonomiskajai situācijai, arī darba tirgū notika pārmaiņas, samazinājās bezdarba līmenis, palielinājās nodarbinātība. Šīs izmaiņas ekonomikā, kā arī darba tirgū ietekmēja investīciju ienākšana Latvijā, kas veicināja nozaru attīstību, tādējādi radot jaunas darba vietas. Gluži pretējs process notika pēc 2009. gada, kad sākoties ekonomiskajai krīzei, sākās transformācijas darba tirgū. Galvenais faktors, kas ietekmēja nodarbinātības rādītāju izmaiņas bija reģistrēto uzņēmumu skaits. Recesijas periodā strauji pieauga darba meklētāju skaits, ko galvenokārt ietekmēja vairāki faktori. Pirmkārt samazinoties pieprasījumam pēc pakalpojumiem visvairāk cieta pakalpojumu sfērā nodarbinātie, kuri pārsvarā bija vienkāršu profesiju pārstāvji. Tāpēc, lai tagad atbilstu darba tirgus prasībām nepieciešams veikt pārkvalificēšanos. Otrkārt straujā būvniecības attīstības veicināja mazkvalificētu darbinieku piesaisti. Kā arī salīdzinoši augstais atalgojums, daudziem bija stimuls, lai pārkvalificētos, kā arī daudzi jaunieši nemaz neturpinot tālāk izglītību izvēlējās strādāt būvniecībā. Šie abi faktori Latvijā radījuši strukturālo bezdarbu, kas ir nopietna problēma Latvijas darba tirgus un kopējais tautsaimniecības tālākai attīstībai orientējot to uz inovatīvu uzņēmējdarbību, kā arī ražošanu. Kā vēl vienu pastāvošu problēmu, kas saasinājusies recesijas periodā ir darbaspēka aizplūšana uz citu valstu darba tirgiem. Pēc iestāšanās ES šis darbaspēks pārsvarā bija mazkvalificēts, bet pasliktinoties ekonomiskajai

situācija, sāka aizplūst arī augsti kvalificēts darbaspēks, kas drīzumā varētu radīt kvalificētu speciālistu trūkumu.



Šis darbs izstrādāts ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu projektā  
**«Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai»**  
Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

### Literatūras avoti

1. 2007. gads: jaunu komercsabiedrību veidošanās reģionos joprojām notiek nevienmērīgi; tiešo investīciju uzņēmumu pamatkapitālā uzkrātais apjoms gada beigās pieaudzis par 15,3%. <http://www.lursoft.lv/index.php?a=9&z=477> (2010.10.12.)
2. Barānova, D. “Nodarbinātības attīstības tendences un politika Latvijā.” Grām.: *Latvijas Universitātes raksti*. 2006. 702. sēj.:Ekonomika, V/ galv. red.: Elena Dubra. 30.–40. lpp.
3. *Darbaspēka ģeogrāfiskā mobilitāte*. Rīga: LU, 2007. 240 lpp. [http://www.darbatirgus.gov.lv/doc\\_upl/darbsp\\_geogr\\_mob\\_Apvienotais2\\_dala.pdf](http://www.darbatirgus.gov.lv/doc_upl/darbsp_geogr_mob_Apvienotais2_dala.pdf) (2009. 28. 03).
4. Jonathan M. Harris. *New Thinking in Macroeconomics*. USA: The Global Development and Environment Institute Tufts University, 2006, 453 p.
5. Marika Kupče „Kas sagaidīs Latvijas darba tirgu” <http://lv.lv/?menu=doc&id=189043> (2010.10.12.)
6. Reģistrētais bezdarba līmenis valstī: <http://www.nva.lv/index.php?cid=6> (2010.10.12.)
7. Statistikas datu bāzes: <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html-0>. (2010.10.12.)
8. Termiņu skaidrojums: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/focuson/inflation/glossary\\_lv](http://ec.europa.eu/economy_finance/focuson/inflation/glossary_lv). (2010.10.12.)

### Summary

Latvian labour market has undergone considerable changes. Due to economic growth in the labour market, the situation has substantially ameliorated, the level of unemployment has decreased, whilst wage has increased. This has been influenced by several factors: economical growth has resulted in rapid increase of investments that facilitated development of the company, availability of credits facilitated increase of construction works, which created relatively many working places, and successful use of EU structural funds facilitated development of branches.

Due to economic recession, the situation of the labour market has changed: measures to consolidate budget lead to changes in employment rate in public institutions, global changes in economies of states of the entire world and decrease of economic situation of inhabitants of Latvia had an influence on further development of product and service fields, as well as on decrease of sales amounts in the above mentioned fields, which altogether caused changes in labour market in private sector. All these factors had a negative influence on unemployment indices, which, if compared to previous years, as increased at a significant extent.

## **THE DEVELOPMENT OF INTERREGIONAL ECONOMIC COOPERATION BASED ON THE EXAMPLE OF CHELM AND KOVEL**

The aim of this paper is to show the interregional economic cooperation between Chelm and Kovel concerning the use of EU funds. I will try to answer the question of how important the EU programmes are to strengthen business ties between entrepreneurs of both cities. Whether or not the businessmen from the border towns are interested in programmes, which initiate business cooperation? What strategies for interregional cooperation gain approval and funding?

To examine this problem I have studied the evaluation documents from completed projects as well as the publications that were part of them. As it is clear from the documents, entrepreneurs from Chelm and Kovel use new opportunities for cooperation. The trainings in international trade and regulations are extremely popular among small businesses. Economic fair, which was organized under the project, contributes to information exchange and networking. The meetings of local entrepreneurs and politicians allow common adaptation of local economic law and creation of special economic zones. Consequently, the political, economic and social links become stronger, which creates new social networks.

**Key words:** interregional cooperation, EU funds, business cooperation, information exchange, social networks.

The development of economic cooperation between cities and regions, based on EU funds, for several years has become a driving force and opened new prospects for the exchange of business experiences and deepening of integration processes. EU-funded projects involve not only the cities and regions belonging to the Member States, but also the regions outside the community. Thanks to the grants, restrictions on access to valuable information are reduced; innovative experience in the business is exchanged. Projects focusing on cross-border cooperation also have a huge impact on regional policy. This helps to establish new contacts, overcome stereotypes, allows to adapt the provisions enabling entrepreneurs to act abroad. The aim of Community policy is to create bridges between the neighbouring regions built on joint development of concepts and tools which in turn will contribute to the modernization and development of local economies.

For Poland as well as for many other countries the possibility to use EU funds appeared before the accession to the EU. Chelm City began efforts to obtain pre-accession funds in 1999. Chelm is located 29 km from the border with Ukraine. The dominant industry in the city's economy is trade and services. At that time the city authorities decided to apply for EU funds in cooperation with the partner city – Kovel (located in Ukraine, 100 km from Chelm, about 74 000 inhabitants). The agreement on cooperation between the cities, which was concluded at the level of local government in 1996, organized cooperation in the fields of economy, environment, architecture, development, construction, education, culture and sport. EU funds, raised by the city in 1999, became the beginning of an ongoing and growing cooperation today between the regions of Chelm and Kovel. The first draft of the 1999 concerned organizing 'Days of Chelm – a culture without borders' within the PHARE fund. The next joint projects include: Partnership without Borders – meeting the twin cities (2003), The Road to the EU – to promote European integration (2003), The Centre of Trade with the East – the organization of training for entrepreneurs and exhibition events (2004), Tourism – the chance to develop border areas (2004), The international plain air painting – the art of the borderland (2004–2005), Cross-border exchange of experience – an introduction to the partnership of NGOs (2004), The tournament of border cities (2005), Economic activation of borderland (2005–2006), The Promotion of Euroregion as a cross-border bridge (2006), The development of active tourism in the border region (2007), The tourism on borderland as an opportunity for development of the region (2007–2008). The cities have been strictly cooperating economically since 2006 within the European Regional Development Fund under Neighbourhood Programme Poland – Belarus – Ukraine INTERREG IIIA.

I would like to devote particular attention to two projects: The Polish – Ukrainian Centre for Economic Development and Cross-Border Economic Meeting. Final reports of both projects show what the local entrepreneur expect from the local government. On the basis of these reports we can also find out what factors deepen the cooperation between the cities and business leaders and what kind of cooperation businessmen expect. The Polish – Ukrainian Centre for Economic Development Project began in July 2006. The result of the project was to conduct trainings on the rules of business in Ukraine and seminars on trade between Poland and Ukraine. An advice point was opened on rules of economic activity and information about the project was published in the media. In the next stage of the project The International Economic Trade Fair was organized and trainings and seminars continued (for example on: “The Ukrainian legislation on foreign trade”, “Principles of organizational – legal to invest in Ukraine”). There were also consulting hours in the Advice Point within the Polish – Ukrainian Centre of Economic Development. In the meantime, a promotional campaign using the media organized. The project was completed on 31st December, 2007.

Table 1

**Polish – Ukrainian Centre for Economic Development – Selected results of actions**

	<b>Organizers’ forecasts about the number of people involved in the project</b>	<b>Number of people actually participating in the project</b>	<b>percentage of index</b>
<b>Type of activity</b>			
3 Training on the rules of trade with Ukraine and doing business in Ukraine	120 people	453 people	377,50%
3 Seminars	120 people	103 people	85,83%
3 International exhibition events	240 exhibitors	159 exhibitors	66,25%

**Source:** *own work based on the final reports of the Chelm City Office*

During the project all the supposed measures were implemented. It was not possible to achieve all the expected results on the number of entrepreneurs participating in the project. As project coordinators say this was because of reducing the time of the project by the Committee of Programme Steering (shortening the project by six months). Despite this fact, as shown in the table, the number of people participating in trainings on business in Ukraine was almost three times greater than assumed by the organizers of the project. The results show what value for the entrepreneurs and their companies has the expertise and access to it. As it turned out during training, often a lack of knowledge and stereotypes discourage entrepreneurs from both sides of the border to invest abroad.

The second project, Cross-border Economic Meetings began on the first of June 2007. This lasted until 30 April 2008. During the project two economic exhibitions were organized and business seminars on the available sources of financing economic activities aimed at entrepreneurs who would take part in them. There was also training for small and medium enterprises carried out on obtaining assistance from EU funds. “The Bank’s Investment Information” website was created and Vademecum for Polish entrepreneurs in Ukraine was developed and A Trade Guide released on CD, training on setting up business in Ukraine was conducted. A meeting for the Chelm’s entrepreneurs in Kovel was organized where businessmen could learn about the specification of business registration in Ukraine. All the indicators were implemented in the expected 100%.



**Cross-border Economic Meetings project – Selected results of actions**

<b>Implemented actions</b>	<b>Results</b>
Website	124570 – viewing pages in one month
Seminars	Two seminars attended by 84 people
Trainings	Two trainings attended by 152 people
Visit to Kovel	40 entrepreneurs participated
International exhibition events	Two exhibitions were 101 exhibitors. Per day exhibition, visited about 1000 people

**Source:** *own work based on the final reports of the Chelm City Office*

Analyzing the results from the above table we should pay special attention to the number of visitors of the created website project called Bank Investment Information. The website contains continuously updated information about the investment offers from Chelm and Kovel, labour market information, business environment, spatial planning in the areas of investment, trade guide, information on the modes of procurement at the municipal real estate acquisition. More than 124,000 hits on the website within one month show once again how important it is for entrepreneurs to have easy access to such information. The business exhibition carried out within the two projects was also of great importance for the entrepreneurs. Through the fair, the entrepreneurs had a chance to get to know personally. The exhibitions were also an opportunity for meetings of politicians and businessmen. The exhibitions were of multi-sectoral and trade nature. Due to the size of the regions, a majority of exhibitors had multi-sectoral exhibitions. The Fair mainly attracted exhibitors of small and medium-sized businesses. There is a greater number of such people in the region and they are the key driving force for economic growth and employment provision. The exhibition also attracted the inhabitants from Chelm and the border towns.

There is no doubt that the final number of joint projects that were executed between Chelm and Kovel would not be possible without The European Union funds. As shown by previous collaboration between Chelm and Kovel, business people on both sides of the border are extremely interested in active participation in projects and gaining knowledge on the possibilities for cooperation. They know that (...) contemporary knowledge is a resource, determining the competitive advantage of companies [Dalhman 2003, p. 34]. The employers, both from Chelm and Kovel seem well aware of the fact that without the expertise they themselves as well as their employees will not be able to conduct business abroad. Without knowledge of the business it is not in fact possible. [Kwiatkowski, 2000, p. 7–13]. The results of the reports made after completion of the projects coincide with the objectives of the Lisbon Strategy for regional and local parties. These assumptions are related to the promotion of innovation, knowledge economy, entrepreneurship, supporting small and medium enterprises.

The cooperation of Chelm and Kovel, has resulted in plans for new projects, this time related to infrastructure. Local governments of both cities intend to apply for the European Union for funding requests associated with the construction of roads. The cities would not be able to use some of form for financing, but together they can count on money from the community. This growing dependence between the partner cities allows to talk about (...) a distinctive form of modern polity that is functionally and territorially disaggregated but nevertheless linked together and linked to society through a web of interorganizational and intergovernmental relationships – the „networked polity” [Ansell 2000, s. 303]. In the case of Chelm and Kovel, EU funds have become the accelerator for new relationships that are constantly and parallel strengthen at all levels of the cooperation. And what is undeniable, they increase the both cities potential of economies.

## Literature

1. Ansell Ch. (2000) The Networked Polity: Regional Development in Western Europe, „Governance”, Vol. 13, No 3, July.
2. Dahlman C. Gospodarka dla wiedzy: Implikacje dla Polski, In: A. Kukliński (2003) Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego, Oficyna Wydawnicza Rewasz, Warszawa.
3. Kwiatkowski S. (2000) Przedsiębiorczość intelektualna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
4. The final report of the project of Polish – Ukrainian Centre for Economic Development (2007) Chelm City Office.
5. The final report of the project Cross-border Economic Meetings (2008) Chelm City Office.
6. Website of the Chelm City Office, [www. Chelm.pl](http://www.Chelm.pl) (2010.11.10).

## Резюме

Целью моего доклада является презентация межрегионального экономического сотрудничества Хелма и Ковеля в контексте использования фондов Европейского Союза. Постараюсь ответить на вопрос о том, какое значение имеют программы Европейского Союза для усиления деловых связей между предпринимателями этих городов. Заинтересованы ли предприниматели двух приграничных городов в программах, инициирующих экономическое сотрудничество? Какие стратегии межрегионального сотрудничества получают поддержку и финансирование?

## PAŠVALDĪBU BUDŽETU ANALĪZE LATVIJAS REĢIONOS (LATGALES REĢIONA PIEMĒRS)

Pašvaldību budžeta rādītāji atspoguļo, kādi finanšu līdzekļi savu funkciju, pienākumu un brīvprātīgo iniciatīvu īstenošanai un attīstībai ir pašvaldību rīcībā un kādām jomām tie tiek izlietoti. Latvijā nav raksturīga līdzsvarota ekonomiskā attīstība visos reģionos, līdz ar to pētījumā analizēti pašvaldību budžeti Latvijas reģionos, detalizētāk izanalizējot situāciju Latgales plānošanas reģiona pašvaldībās.

Pētījuma mērķis ir izpētīt un izanalizēt situāciju pašvaldību budžetu jomā Latvijas reģionos 2005.–2009. gadā. Pētījuma mērķis noteica pētījuma uzdevumus: 1) izanalizēt pašvaldību budžetu ieņēmumus un izdevumus Latvijas reģionos; 3) izanalizēt iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumus uz vienu iedzīvotāju pašvaldību budžetos Latvijas reģionos 2005.–2009. gadā; 3) izpētīt pašvaldību pamatbudžetu pamatrādītājus Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā.

Kopumā var secināt, ka no 2005. līdz 2008. gadam bija vērojams straujš pašvaldību budžeta ieņēmumu un izdevumu pieaugums gan Latvijā kopumā, gan tās reģionos, palielinājās arī pašvaldību konsolidētā budžeta īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā. 2009. gadā pašvaldību budžetu apjoms saruka, samazinājās arī pašvaldību budžetu īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā. Starp reģioniem visaugstākā pašvaldību finanšu kapacitāte, kas bija ievērojami augstāka par pārējiem reģioniem, ir Rīgas reģionam, zemākā – Latgales reģionam. Novērtējot situāciju ieņēmumu jomā Latgales reģiona pašvaldībās, var secināt, ka ekonomiski aktīvajās pašvaldībās būtiska loma ir nodokļu un nenodokļu ieņēmumiem, savukārt ekonomiski mazāk attīstītās pašvaldības vairāk ir atkarīgas no citu līmeņu budžetu dotācijām un mērķdotācijām. Tradicionāli Latvijas un Latgales pašvaldību lielākie izdevumi bija izglītībai, otra lielākā izdevumu kategorija ir vispārējie valdības dienesti, ko var uzskatīt arī par pašvaldības administratīvās efektivitātes rādītāju. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi pašvaldību budžetos, rēķinot uz vienu iedzīvotāju, 2005.–2009. gada periodā visos reģionos palielinājās aptuveni 1,6 reizes. Visā pētāmajā periodā visaugstākais rādītājs bija vērojams Rīgas reģionā, bet viszemākais Latgales reģionā; Kurzemes, Zemgales un Vidzemes reģionos iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu uz vienu iedzīvotāju apjomā nebija vērojamas būtiskas atšķirības.

**Atslēgas vārdi:** pašvaldību budžets, ieņēmumi, izdevumi, reģioni, nodokļu ieņēmumi.

Pašvaldību budžeta rādītāji atspoguļo, kādi finanšu līdzekļi savu funkciju, pienākumu un brīvprātīgo iniciatīvu īstenošanai un attīstībai ir pašvaldību rīcībā un kādām jomām tie tiek izlietoti. Latvijā nav raksturīga līdzsvarota ekonomiskā attīstība visos reģionos, līdz ar to pētījumā tiek analizēti pašvaldību budžeti Latvijas reģionos, detalizētāk izanalizējot situāciju Latgales plānošanas reģiona pašvaldībās.

Latvijā ir pieci – Rīgas, Vidzemes, Kurzemes, Zemgales un Latgales – plānošanas reģioni. Saskaņā ar Administratīvo teritoriju un apdzīvoto vietu likumu kopš 2009. gada 1. jūlija Latvijā ir 118 administratīvās teritorijas – 9 republikas pilsētas un 109 novadi, kurās pārvaldi savas kompetences ietvaros realizē pašvaldības.

Katras pašvaldības budžets sastāv no pamatbudžeta un speciālā budžeta, kas kopsummā veido pašvaldību konsolidēto kopbudžetu.

1. tabula

### Valsts konsolidētā kopbudžeta un pašvaldību konsolidētā budžeta ieņēmumi un izdevumi Latvijā 2005.–2009. gadā

Gads	Valsts konsolidētā kopbudžeta ieņēmumi, milj. Ls	Pašvaldību konsolidētā kopbudžeta ieņēmumi, milj. Ls	Pašvaldību budžeta ieņēmumu īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā, %	Valsts konsolidētā kopbudžeta izdevumi, milj. Ls	Pašvaldību konsolidētā kopbudžeta izdevumi, milj. Ls	Pašvaldību budžeta izdevumu īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā, %
2005	3199,8	805,7	25,2	3297,8	823,4	25,0
2006	4015,6	1032,6	25,7	4070,9	1038,5	25,5
2007	5350,1	1432,4	26,8	5255,4	1457,5	27,7
2008	5727,2	1683,3	29,4	6266,5	1787,3	28,5
2009	4734,7	1335,5	28,2	5626,8	1394,6	24,8

**Avots:** Reģionu attīstība Latvijā (2008–2009)

Kā redzams 2. tabulā, no 2005. līdz 2008. gadam bija vērojams pašvaldību budžeta ieņēmumu un izdevumu pieaugums. Lielāks kļuva gan budžeta ieņēmumu un izdevumu apjoms, gan arī pieauga pašvaldību konsolidētā budžeta īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā. Tas nozīmē, ka no 2005. līdz 2008. gadam pašvaldību budžeta pieaugums bija straujāks nekā valsts budžeta pieaugums. 2008. gadā pašvaldību konsolidētā budžeta ieņēmumu apjoms bija 1,683 miljardi latu, un tie veidoja 29,4% no valsts konsolidētā kopbudžeta ieņēmumiem. Pašvaldību konsolidētā budžeta izdevumi bija 1,787 miljardi latu, un tie veidoja 28,5% no valsts konsolidētā kopbudžeta izdevumiem, sasniedzot savus augstākos rādītājus pēdējo gadu laikā.

2009. gadā pašvaldību konsolidētā budžeta ieņēmumi bija 1,336 miljardi latu, salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu tie samazinājās par 20,7% un bija pat zemāki nekā 2007. gadā. Pašvaldību budžeta ieņēmumu samazinājums 2009. gadā bija straujāks nekā valsts budžeta ieņēmumu sarukums un attiecīgi samazinājās pašvaldību budžeta ieņēmumu īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā – līdz 28,2%. Pašvaldību konsolidētā budžeta izdevumi 2009. gadā pārsniedza ieņēmumus, tie bija 1,395 miljardi latu jeb 24,8% no valsts konsolidētā kopbudžeta.



1. attēls Pašvaldību pamatbudžeta un speciālā budžeta kopējie ieņēmumi sadalījumā pa reģioniem Latvijā 2009. gadā, %

Avots: Reģionu attīstība Latvijā (2009)

Kā redzams 1. attēlā, 2009. gadā 47% no Latvijas pašvaldību pamatbudžeta kopapjoma veido Rīgas reģiona pašvaldību ieņēmumi, 14% – Latgales reģiona, pa 13% – Kurzemes, Vidzemes un Zemgales reģiona pašvaldību ieņēmumi. Samērā līdzīgs ir arī speciālā budžeta ieņēmumu sadalījums pa reģioniem.

Pašvaldību budžeti katram saimnieciskajam gadam ietver visus pašvaldību iekasētos vai saņemtos ieņēmumus un aizņēmumus, kurus pašvaldības apropriē pašvaldību mērķiem. Pašvaldību budžetos ir ieņēmumu daļa, izdevumu daļa un finansēšanas daļa.

Galvenās ieņēmumu grupas, kas veido visu pašvaldību pamatbudžeta bruto ieņēmumus, ir nodokļu ieņēmumi, nenodokļu ieņēmumi, maksas pakalpojumi un citi pašu ieņēmumi, kā arī ārvalstu finanšu palīdzība, valsts budžeta transferti (tai skaitā ieņēmumi no pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fonda, mērķdotācijas), pašvaldību budžeta transferti.

2. tabula

Pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumu struktūra Latvijā 2005.–2009. gadā

Ieņēmumi	2005	2006	2007	2008	2009
Nodokļu ieņēmumi	54,0	54,0	54,0	51,0	45,5
Valsts budžeta transferti	27,8	27,5	28,7	33,0	34,5
Pārējie ieņēmumi	18,2	18,5	17,3	16,0	20,0
Kopā	100	100	100	100	100

Avots: autora aprēķini pēc: Valsts budžeta paskaidrojumi.. 2008, Reģionu attīstība Latvijā (2009)

Vislielāko īpatsvaru pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumos veido nodokļi un valsts budžeta transferti. Katras pašvaldības finanšu autonomijas un spējas līmeni raksturo nodokļu ieņēmumi. Pašvaldības saņem ieņēmumus no četriem nodokļiem – nekustamā īpašuma nodokļa, iedzīvotāju

ienākuma nodokļa, izložu un azartspēļu nodokļa un dabas resursu nodokļa. Tie visi ir valsts nodokļi. Pašvaldību pamatbudžetos ienāk ienēmumi no nekustamā īpašuma nodokļa (viss nodoklis tiek ieskaitīts tās pašvaldības budžetā, kur nekustamais īpašums atrodas), no iedzīvotāju ienākuma nodokļa (2009. gadā atskaitījuma daļa 83 apjomā nonāca tās pašvaldības budžetā, kurā ienākumu saņēmējs deklarējis savu dzīvesvietu) un no izložu un azartspēļu nodokļa (25% no azartspēļu nodokļa nonāk tās pašvaldības budžetā, kur tiek organizēta azartspēle, un 100% nodokļa no vietēja mēroga izlozēm nonāk tās pašvaldības budžetā, kur izloze organizēta). Pašvaldību speciālajā budžetā tiek ieskaitīti dabas resursu nodokļa ienēmumi. Nodokļu ienēmumu īpatsvars pašvaldību pamatbudžeta ienēmumos svārstās 50% robežās, īpatsvaram samazinoties 2009. gadā. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ienēmumi ir lielākie pašvaldību ienēmumi, to apjoms 2009. gadā bija 604,91 milj. latu, 2008. gadā – 830,64 milj. latu. Samazinājums sasniedza 27,2%, turklāt 2009. gadā pašvaldību budžetā ieskaitāmā daļa bija 83%, bet 2008. gadā – 80%. Lai gan ekonomikas lejupslīdes laikā palielinās bezdarba līmenis, samazinās atalgojums, kā arī iedzīvotāju ienākuma nodokļa daļa pašvaldību budžetā 2010. gadā samazināta līdz 80%, 2010. gada iedzīvotāju ienākuma nodokļa ienēmumu pašvaldību budžetā prognoze ir augstāka nekā 2009. gadā – 657,63 milj. latu – salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu 2010. gadā ir palielināta nodokļa likme (2009. gadā – 23%, 2010. gadā – 26%), kā arī īstenota virkne jaunu pasākumu: paplašināta iedzīvotāju ienākuma nodokļa bāze, atsevišķām nodarbēm samazināta ar nodokli neapliekamā summa, samazināta attaisnoto izdevumu norma

Nekustamā īpašuma nodokļa ienēmumi 2009. gadā bija 73,04 milj. latu, šī nodokļa ienēmumus atšķirībā no iedzīvotāju ienākuma nodokļa neietekmēja ekonomikas lejupslīde, un salīdzinājumā ar 2008. gadu tie palielinājās (2008. gadā – 70,68 milj. latu). No 2010. gada nodoklis tiek piemērots arī dzīvokļiem un dzīvojamajām mājām un no 2011. gada likums vairs neparedz par zemi maksājamā nodokļa palielinājuma ierobežojumus, līdz ar to tika sagaidīts, ka pašvaldību ienēmumi no šī nodokļa pieaugs. Taču reālā situācija pašlaik ir cita – plānotie ienēmumi no nekustamā īpašuma nodokļa netiek iekasēti pilnā apmērā.

3. tabula

**Nodokļu ienēmumi pašvaldību pamatbudžetā  
sadalījumā pa plānošanas reģioniem Latvijā 2008.–2009. gadā**

Plānošanas reģions	Nodokļu ienēmumi, milj. Ls		Nodokļu ienēmumi uz 1 iedz., Ls		Nodokļu ienēmumu īpatsvars pašvaldību pamatbudžeta ienēmumos, %	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
<b>Rīgas reģions</b>	563,4	428,24	513	389	63	64
<b>Vidzemes reģions</b>	71,36	51,60	300	220	33	33
<b>Kurzemes reģions</b>	98,18	70,49	323	235	45	41
<b>Zemgales reģions</b>	94,23	68,93	332	246	41	44
<b>Latgales reģions</b>	81,23	58,38	233	172	33	32
<b>Latvijā</b>	908,44	682,93	400	301	51	45,5

*Avots: Reģionu attīstība Latvijā (2008–2009)*

Kā redzams 3. tabulā, gan Latvijā kopumā, gan tās plānošanas reģionos 2009. gadā salīdzinājumā ar 2008. gadu vērojams gan pamatbudžeta kopējo nodokļu ienēmumu, gan nodokļu ienēmumu uz 1 iedzīvotāju samazinājums. Starp reģioniem visaugstākā pašvaldību finanšu kapacitāte, kas bija ievērojami augstāka par pārējiem reģioniem, raksturoja Rīgas plānošanas reģionu, zemākā – Latgales reģionu.

**Pašvaldību pamatbudžetu izdevumi  
pēc funkcionālajām kategorijām Latvijā 2008.–2009. gadā**

Funkcionālā kategorija	Izdevumi uz 1 iedz., Ls		Īpatsvars izdevumos, %	
	2008	2009	2008	2009
<b>Izglītība</b>	351,0	301,5	42,3	44,9
<b>Vispārējie valdības dienesti (bez iemaksām PFIF)</b>	117,3	91,9	14,1	13,7
<b>Ekonomiskā darbība</b>	81,0	66,8	9,7	9,9
<b>Socialā aizsardzība</b>	61,0	53,9	7,3	8,0
<b>Parējie izdevumi</b>	–	–	22,1	18,9
<b>Izdevumi kopā</b>	830,0	672,3	100,0	100,0

*Avots: Reģionu attīstība Latvijā (2008–2009)*

Tradicionāli pašvaldību apjomā lielākie izdevumi ir izglītībai (2008. un 2009. gadā attiecīgi 42,3% un 44,9%) – šajos izdevumos iekļauti ne tikai izglītības iestāžu ēku uzturēšanas un saimnieciskie izdevumi, bet ietilpst arī skolotāju algas, kuras tiek finansētas no valsts budžeta mērķdotācijas.

Jau vairākus gadus otra lielākā izdevumu kategorija ir vispārējie valdības dienesti – 2008. gadā – 14,1%, 2009. gadā tie veidoja 13,7% bez pašvaldību iemaksām pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fondā. Vērtējot atsevišķu pašvaldību izdevumus, valdības dienestu izdevumu kategoriju (koriģētu ar iemaksām PFIF un procentu maksājumiem) zināmā mērā var uzskatīt arī par pašvaldības administratīvās efektivitātes rādītāju – jo augstāki šie izdevumi uz vienu iedzīvotāju vai lielāks to īpatsvars izdevumos, jo zemāka ir pašvaldības administratīvā efektivitāte.

Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi pašvaldību pamatbudžetos raksturo gan iedzīvotāju pastāvīgo ienākumu lielumu un labklājību, gan arī pašvaldību spēju nodrošināt pakalpojumu augstāku kvalitāti. Iedzīvotāju ienākuma nodoklis veido pašvaldības budžeta ieņēmumu bāzes lielāko daļu. Laikā no 2005. līdz 2009. gadam saistībā gan ar pašu iedzīvotāju ieņēmumu palielināšanos, gan arī ar izmaiņām, palielinot pārskaitāmo iedzīvotāju ienākuma nodokļa daļu pašvaldību budžetos, to kopējie ieņēmumi būtiski pieauga.

5. tabula

**Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi uz vienu iedzīvotāju pašvaldību budžetos  
Latvijas plānošanas reģionos 2005.–2009. gadā, Ls**

Plānošanas reģions	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Rīgas reģions</b>	205,7	276,2	390,7	462,0	338,5
<b>Vidzemes reģions</b>	124,3	165,0	239,0	248,8	202,5
<b>Kurzemes reģions</b>	136,6	173,5	249,9	300,4	208,5
<b>Zemgales reģions</b>	130,8	176,2	259,5	315,4	226,2
<b>Latgales reģions</b>	97,7	130,8	189,0	222,6	158,3
<b>Vidēji Latvijā</b>	161,5	215,6	308,7	367,3	265,9

*Avots: Reģionu attīstība Latvijā (2009)*

2009. gadā iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu apjoms pašvaldību budžetos valstī vidēji bija Ls 265,9 uz vienu iedzīvotāju, bet tas bija ievērojami zemāks nekā 2008. gadā, kad ieņēmumi sasniedza visu laiku augstāko līmeni – Ls 367,3 uz vienu iedzīvotāju. 2009. gadā Rīgas reģionā iedzīvotāju ienākuma nodokļa apjoms pašvaldību budžetos sasniedza Ls 338,5 uz vienu iedzīvotāju – būtiski vairāk nekā citos reģionos. Latgalē – reģionā ar viszemāko rādītāju – tas bija tikai Ls 158,3. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi pašvaldību budžetos, rēķinot uz vienu iedzīvotāju, 2005.–2009. gada periodā visos reģionos palielinājās aptuveni 1,6 reizes. Piecu gadu laikā – no 2005. līdz 2009. gadam – pēc iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu apjoma uz vienu iedzīvotāju pašvaldību budžetos lielākais pieaugums tika sasniegts Rīgas reģionā – Ls 133.

Zemgales reģionā pieaugums bija Ls 95, Vidzemes – Ls 78, Kurzemes – Ls 72, bet mazākais tas bija Latgales reģionā – Ls 61.

Piecu pētāmo gadu periodā reģionālās atšķirības pēc iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu lieluma uz vienu iedzīvotāju pašvaldību budžetos saglabājās: visos gados atšķirība starp rādītāju lielumu Rīgas (augstākais rādītājs) un Latgales reģionā (zemākais rādītājs) bija 2,1 reize.

Atbilstoši administratīvajam iedalījumam, kas pastāv kopš 2009. gada 1. jūlija, Rīgas plānošanas reģionā ietilpst 30 pašvaldības, Vidzemes – 26, Kurzemes – 19, Zemgales – 22 un Latgales reģionā – 21 pašvaldība. Pētījuma turpinājumā pievērsīsimies situācijas izpētei pašvaldību budžetu jomā Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā, atbilstoši jaunajam teritoriālajam iedalījumam.

Latgales reģionā ietilpst 2 republikas nozīmes pilsētas – Daugavpils un Rēzekne, kā arī 19 novadi. Kā jau tika minēts iepriekš, katras pašvaldības budžets sastāv no pamatbudžeta un speciālā budžeta. Izpētīsim situāciju pamatbudžeta ieņēmumu jomā 2009. gadā.

6. tabula

### Pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumu pamatrādītāji Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā

Pašvaldība	Pamatbudžeta ieņēmumi uz 1 iedz., Ls	Nodokļu ieņēmumi uz 1 iedz., Ls	Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi uz 1 iedz., Ls	Nodokļu ieņēmumi % no pamatbudžeta	Transferti % no pamatbudžeta
Daugavpils	528	208	192	39	55
Rēzekne	583	241	229	41	52
Aglonas novads	615	115	104	19	71
Baltinavas novads	883	128	109	15	82
Balvu novads	720	171	159	24	62
Ciblas novads	583	131	115	23	69
Dagdas novads	581	121	108	21	65
Daugavpils novads	496	127	114	26	63
Ilūkstes novads	504	142	131	28	66
Kārsavas novads	416	132	118	32	57
Krāslavas novads	454	140	130	31	55
Līvānu novads	693	157	146	23	74
Ludzas novads	458	170	158	37	56
Preiļu novads	467	199	188	43	53
Rēzeknes novads	546	128	116	23	69
Riebiņu novads	469	101	87	22	68
Rugāju novads	597	117	96	20	72
Vārkavas novads	694	103	86	15	78
Viļakas novads	491	130	119	27	65
Viļānu novads	384	132	123	34	60
Zilupes novads	447	110	98	25	62

**Avots:** autora aprēķini pēc: *Reģionu attīstība Latvijā (2009)*

Apskatot atsevišķu Latgales reģiona pašvaldību budžetus, redzams, ka 2009. gadā nodokļu ieņēmumu īpatsvars pamatbudžetā bija no 15% (Baltinavas un Vārkavas novads) līdz 43% (Preiļu novads), savukārt Latvijā visaugstākais rādītājs bija 79% (Garkalnes un Mārupes novads). Ekonomiski aktīvajās pašvaldībās būtiska loma ir nodokļu un nenodokļu ieņēmumiem – Daugavpils un Rēzeknes pilsētu, kā arī Preiļu novada pašvaldības pamatbudžetā nodokļu ieņēmumu īpatsvars 2009. gadā atrodas 40% robežās, savukārt ekonomiski mazāk attīstītās pašvaldības vairāk ir atkarīgas no citu līmeņu budžetu dotācijām un mērķdotācijām. Te darbojas likumsakarība – jo mazāki nodokļu ieņēmumi, jo lielāki valsts budžeta transferti. Visām Latgales reģiona pašvaldībām raksturīga viena likumsakarība – transfertu īpatsvars pamatbudžeta ieņēmumos ir augstāks par nodokļu ieņēmumu īpatsvaru, kas apliecina Latgales reģiona pašvaldību zemo finansiālo kapacitāti.

Rēķinot uz vienu iedzīvotāju, nodokļu ieņēmumu amplitūda bija no Ls 101 (Riebiņu novads – viszemākais rādītājs gan Latgales reģionā, gan Latvijā kopumā) līdz Ls 241 Rēzeknes pilsētai, Latvijā

visaugstākie nodokļu ieņēmumi uz 1 iedzīvotāju bija Ls 481 (Garkalnes novads). Tā kā iedzīvotāju ienākuma nodoklis veido pašvaldību budžetu ieņēmumu bāzes lielāko daļu, izpētīsim iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumus uz 1 iedzīvotāju. Latgales reģiona pašvaldību budžetos minētais rādītājs atradās robežās no Ls 86 Vārkavas novadā (viszemākais rādītājs gan Latgales reģionā, gan Latvijā kopumā) līdz Ls 229 Rēzeknes pilsētā, savukārt Latvijā visaugstākais rādītājs, tāpat kā nodokļu ieņēmumiem uz 1 iedzīvotāju, ir Garkalnes novada pašvaldībā, kur iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi uz 1 iedzīvotāju sastāda Ls 429.

Turpinājumā izpētīsim divu lielāko izdevumu kategoriju pēc funkcionālās klasifikācijas rādītājus Latgales reģiona pašvaldībās.

7. tabula

**Pašvaldību pamatbudžeta izdevumu pamatrādītāji Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā**

Pašvaldība	Pamatbudžeta izdevumi uz 1 iedz., Ls	Izglītība, % no izdevumiem	Vispārējie valdības dienesti (bez iemaksām PFIF), % no izdevumiem	Ekonomiskā darbība, % no izdevumiem	Sociālā aizsardzība, % no izdevumiem
Daugavpils	463	52,2	7	13,3	9,5
Rēzekne	506	53,0	10	7,3	12,4
Aglonas novads	652	53,5	13	0,6	14,2
Baltinavas novads	880	79,6	9	3,0	3,4
Balvu novads	811	39,3	11	3,9	10,0
Ciblas novads	710	50,1	22	5,9	8,7
Dagdas novads	649	50,4	13	0,6	8,4
Daugavpils novads	511	37,8	23	7,8	7,4
Ilūkstes novads	568	54,1	12	2,9	5,4
Kārsavas novads	593	58,0	10	2,6	11,5
Krāslavas novads	478	45,4	18	6,3	11,4
Līvānu novads	656	41,7	7	7,2	3,7
Ludzas novads	515	51,1	15	1,2	10,6
Preiļu novads	470	63,3	16	1,8	5,1
Rēzeknes novads	577	56,1	15	5,5	7,0
Riebiņu novads	594	40,0	23	6,6	5,0
Rugāju novads	550	55,0	13	5,2	6,4
Vārkavas novads	530	47,6	15	6,0	6,0
Viļakas novads	564	46,9	15	4,2	7,4
Viļānu novads	392	60,0	20	3,9	5,6
Zilupes novads	471	48,4	16	7,7	5,2

**Avots:** autora aprēķini pēc: *Reģionu attīstība Latvijā (2009)*

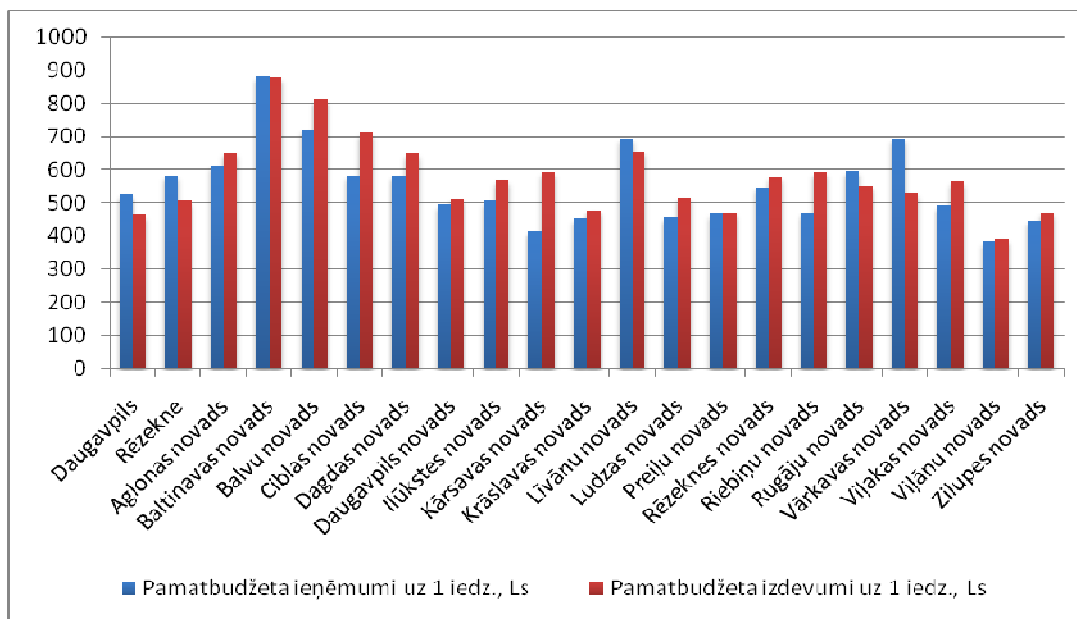
Latgales reģiona pašvaldībās izdevumu īpatsvars izglītībai 2009. gadā svārstās no 37,8% Daugavpils novadā līdz 79,6% Baltinavas novadā, savukārt vispārējo valdības dienestu izdevumu īpatsvars atrodas robežās no 7% (Daugavpils pilsēta un Līvānu novads) līdz 23% (Daugavpils novads un Riebiņu novads).

No pašvaldības administratīvās efektivitātes pozīcijām, 2009. gadā Latvijā republikas pilsētu grupā viszemākā administratīvā efektivitāte ir bijusi Jūrmalā (koriģētie valdības dienestu izdevumi – 14% no izdevumiem), bet augstākā efektivitāte – Daugavpilī un Ventspilī (Daugavpilī – 7% no izdevumiem; Ventspilī – 5% no izdevumiem). Novadu grupā viszemākā administratīvā efektivitāte ir bijusi Limbažu novadā (31% no izdevumiem). Savukārt augstākā efektivitāte bija Mārupes novadā (5% no izdevumiem), labs rādītājs vērojams arī Ozolnieku novadā (7% no izdevumiem). Te gan jāņem vērā, ka viena gada augsti izdevumi varētu būt saistīti arī ar kapitālajiem izdevumiem vai investīcijām šajā jomā, taču, ja tendence vērojama vairākus gadus, tad problēma ir darbības efektivitātē.



Būtisks īpatsvars pašvaldību pamatbudžeta izdevumos ir arī ekonomiskās darbības izdevumiem. Šīs kategorijas izdevumi Latgales reģiona pašvaldību budžetos svārstās no 0,6% (Aglonas novads un Dagdas novads) līdz 13,3% (Daugavpils pilsēta).

Sociālās aizsardzības izdevumu īpatsvars Latgales reģiona pašvaldību budžetos 2009. gadā atrodas robežās no 3,4% (Baltinavas novads) līdz 14,2% (Aglonas novads). Turklāt sociālās aizsardzības izdevumu īpatsvars lielākajā daļā Latgales reģiona pašvaldību pārsniedz ekonomiskās darbības izdevumu īpatsvaru, dažās pašvaldībās pārsniedz arī vispārējo valdības dienestu izdevumu īpatsvaru, kas pēc izglītības izdevumiem tiek uzskatīts par otro lielāko izdevumu posteni Latvijas pašvaldību budžetos. Augsts sociālās aizsardzības izdevumu īpatsvars ir saistīts ar sliktāku ekonomisko situāciju un augstāku bezdarba līmeni Latgalē salīdzinājumā ar citiem Latvijas reģioniem.

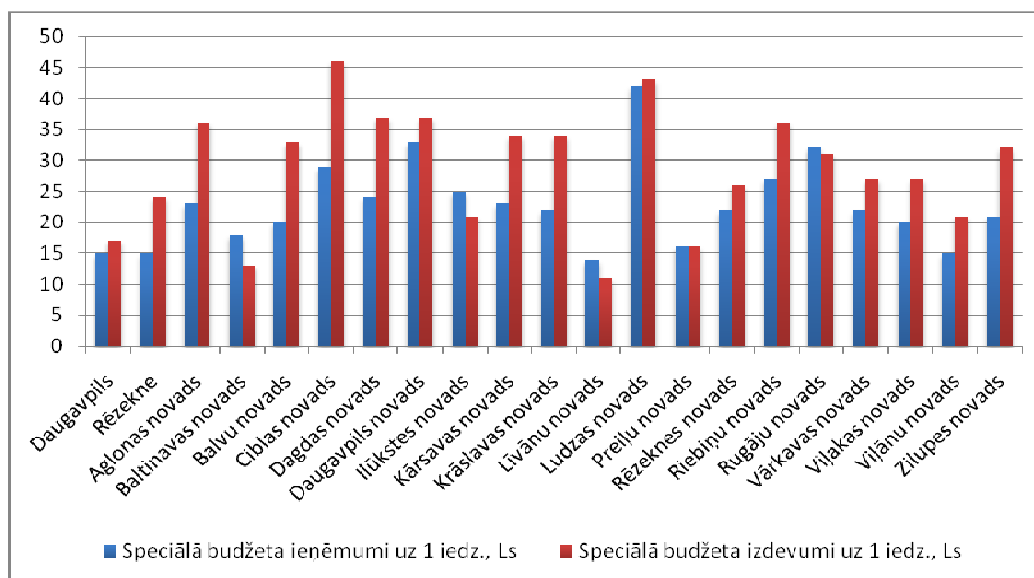


2. attēls. Pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumi un izdevumi uz 1 iedzīvotāju Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā, Ls

Avots: autora sastādīts pēc: Reģionu attīstība Latvijā (2009)

Salīdzinot pamatbudžeta ieņēmumus un izdevumus uz 1 iedzīvotāju Latgales reģiona pašvaldību budžetos 2009. gadā, redzams, ka 15 pašvaldībās no 21 (izņemot Daugavpils un Rēzeknes pilsētas, kā arī Baltinavas, Līvānu, Rugāju, Vārkavas novadus) pamatbudžeta izdevumi uz 1 iedzīvotāju pārsniedz pamatbudžeta ieņēmumus uz 1 iedzīvotāju.

Likums „Par pašvaldību budžetiem” paredz, ka pašvaldību gada izdevumi nedrīkst pārsniegt gada ieņēmumu un iepriekšējā gada līdzekļu atlikuma kopapjomu. Budžeta un finanšu vadības nolūkā, lai segtu īslaicīgu pašvaldības finanšu līdzekļu deficītu, pašvaldības var ņemt no valsts budžeta īstermiņa aizņēmumus, kas jāatmaksā līdz tā saimnieciskā gada beigām, kurā tie ņemti.



### 3. attēls Pašvaldību speciālā budžeta ieņēmumi un izdevumi uz 1 iedzīvotāju Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā, Ls

*Avots: autora sastādīts pēc: Reģionu attīstība Latvijā (2009)*

Līdzīga situācija ir arī ar speciālajiem budžetiem Latgales reģiona pašvaldībās 2009. gadā – 17 pašvaldībās no 21 specialā budžeta izdevumi uz 1 iedzīvotāju pārsniedz speciālā budžeta ieņēmumus uz 1 iedzīvotāju.

Kopumā var secināt, ka no 2005. līdz 2008. gadam bija vērojams straujš pašvaldību budžeta ieņēmumu un izdevumu pieaugums gan Latvijā kopumā, gan tās reģionos, palielinājās arī pašvaldību konsolidētā budžeta īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā. 2009. gadā pašvaldību budžetu apjoms saruka, samazinājās arī pašvaldību budžetu īpatsvars valsts konsolidētajā kopbudžetā. Starp reģioniem visaugstākā pašvaldību finanšu kapacitāte, kas bija ievērojami augstāka par pārējiem reģioniem, raksturoja Rīgas reģionu, zemākā – Latgales reģionu. Novērtējot situāciju ieņēmumu jomā Latgales reģiona pašvaldībās, var secināt, ka ekonomiski aktīvajās pašvaldībās būtiska loma ir nodokļu un nenodokļu ieņēmumiem, savukārt ekonomiski mazāk attīstītās pašvaldības vairāk ir atkarīgas no citu līmeņu budžetu dotācijām un mērķdotācijām. Tradicionāli Latvijas un Latgales pašvaldību lielākie izdevumi bija izglītībai, otra lielākā izdevumu kategorija ir vispārējie valdības dienesti, ko var uzskatīt arī par pašvaldības administratīvās efektivitātes rādītāju. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumi pašvaldību budžetos, rēķinot uz vienu iedzīvotāju, 2005.–2009. gada periodā visos reģionos palielinājās aptuveni 1,6 reizes. Visā pētāmajā periodā visaugstākais rādītājs bija vērojams Rīgas reģionā, bet viszemākais Latgales reģionā; Kurzemes, Zemgales un Vidzemes reģionos iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu uz vienu iedzīvotāju apjomā nebija vērojamas būtiskas atšķirības.

Katras pašvaldības budžeta rādītāju salīdzinājums dinamikā, salīdzinājums ar citām pašvaldībām un sasaiste ar dažādiem naturāliem un rezultātu rādītājiem dod pašvaldībām iespēju analizēt savas darbības efektivitāti.

### Bibliogrāfija

1. Likums „Par pašvaldību budžetiem”, [http://www.likumi.lv/doc.php?id=34703&version\\_date=07.04.2010](http://www.likumi.lv/doc.php?id=34703&version_date=07.04.2010) (24.01.2011.)
2. Likums „Likums par budžetu un finanšu vadību”. [http://www.likumi.lv/doc.php?id=58057&version\\_date=01.01.2011](http://www.likumi.lv/doc.php?id=58057&version_date=01.01.2011) (24.01.2011.)
3. *Reģionu attīstība Latvijā 2005*. Valsts reģionālās attīstības aģentūra Rīga, 2006.
4. *Reģionu attīstība Latvijā 2006*. Valsts reģionālās attīstības aģentūra Rīga, 2007.
5. *Reģionu attīstība Latvijā 2007*. Valsts reģionālās attīstības aģentūra Rīga, 2008.

6. *Reģionu attīstība Latvijā 2008*. Valsts reģionālās attīstības aģentūra Rīga, 2009.
7. *Reģionu attīstība Latvijā 2009*. Valsts reģionālās attīstības aģentūra Rīga, 2010.

## **The analysis of municipal budgets in Latvian regions (the example of Latgale region)**

### **Summary**

The indicators of the municipal budgets reflect which financial resources the municipalities possess in order to implement their functions, responsibilities and free initiatives and which areas they can allocate them to. Since Latvia is characterized by a non-stable economic activity in its regions, the following research will deal with municipal budgets in Latvian regions, in particular, the analysis of the situation in the budgets of Latgale region.

The purpose of the work is to research the situation in municipal budgets of Latvian regions in the period from 2005 to 2009. The purpose of the work has determined the following tasks: 1) to analyse income and expenditure of municipalities in Latvian regions; 2) to analyse personal income tax revenue per one resident in the municipal budgets of Latvian regions from 2005 to 2009; 3) to examine the basic indicators of the municipal basic budgets in Latgale region in 2009.

It can be concluded that from 2005 to 2008 there was a significant rise of the income and expenditure in municipal budgets of Latvia as well as the increase of share of consolidated municipal budgets in the consolidated state budget. In 2009 the volume of municipal budgets fell, which caused the decrease of share of consolidated municipal budgets in the consolidated state budget. Among all the regions the strongest municipal financial capacity is observed in Riga region. On the contrary, Latgale region has the weakest position. Traditionally, education has made up the item of the biggest expenditure within the volume of the municipal budgets followed by general state services that can also be considered as the index of municipal administrative efficiency. Personal income tax per resident in municipal budgets has increased in all regions by 1.6 times in the period 2005–2009. During the whole researched period the highest indicator was observed in Riga region, and the lowest one – in Latgale region; Kurzeme, Zemgale and Vidzeme regions have not experienced dramatic changes in the personal income tax per one resident in municipal budgets.

**Key words:** municipal budgets; income, expenditure, regions, tax revenue.

## LATVIJAS FONDU TIRGUS INTEGRĀCIJAS UN ATTĪSTĪBAS TENDENCES

Raksta mērķis – parādīt Latvijas fondu tirgus integrācijas starptautiskajās struktūrās tendences un noteikt tā aktuālākās problēmas. Galvenā problēma, ar ko saskaras fondu birža, ir tās zemā likviditāte, salīdzinot ar analogiskām finanšu tirgus institūcijām reģionā. Darba novītāti nosaka tas, ka salīdzinoši maz ir veikti pētījumi, saistīti ar fondu tirgus indikatoru izmantošanu ekonomikas tendenču noteikšanā un prognozēšanā. Pētījuma rezultātā tika nonākts pie secinājumiem, ka fondu tirgus indeksi ir svarīgs ekonomiskās attīstības rādītājs, ko var izmantot arī nākotnes perspektīvu noteikšanā, savukārt galvenā Latvijas biržas problēma – zemā likviditāte citiem reģiona, tajā skaitā Baltijas valstu tirgiem, nav raksturīga.

**Atslēgvārdi:** fondu tirgus, birža, indekss, likviditāte, publiskais piedāvājums.

Mūsdienu globālās ekonomikas ietvaros nepārvērtējama nozīme kapitāla piesaistīšanā, sadalē un pārdalē neapšaubāmi pieder fondu biržām. Runājot par finanšu instrumentu apriti fondu biržās, nepieciešams nodalīt divus virzienus. Pirmais ir primārā kapitāla ieguldīšana finanšu instrumentos – obligācijās, akcijās, derivatīvos, kas ir patiešām saistīta ar ražošanas finansēšanu un nodrošināšanu, savukārt otrs virziens – peļņas gūšana, izmantojot kursu vai cenu starpību spekulatīvos nolūkos. Turklāt tas attiecas uz visiem finanšu instrumentu veidiem. Līdz ar to veidojas tāda finanšu instrumentu tirgus aprīte, kuras galvenais mērķis ir spekulācijas. Rezultātā, kā bieži tas jau ir noticis ekonomikas vēsturē, izraisās tādas ekonomiskās parādības, kā tā saucamie nekustamā īpašuma, vērtspapīru, izejvielu “burbuļi”, kas savukārt izraisa krīzes. Kā pēdējo var minēt 2008. gadā iesākušos pasaules finanšu – ekonomisko krīzi, kas iesākās ar augsta riska hipotekāro kredītu *subprime* tirgu un tā paša gada beigās noveda pie ekonomiskās recesijas, kuras sekas līdz šim brīdim ir jūtamas ikvienā valstī (Davies, 2008).

Lai novērstu augstākminēto negatīvo parādību sekas reģionālā mērogā, autors piedāvā izskatīt reģionālo finanšu tirgu integrāciju starptautiskajās struktūrās. Neapšaubāmi, integrācija pati par sevi nevar kalpot par izolācijas no pasaulē aktuālajām ekonomikas tendencēm iemeslu, taču ir loģiski pieņemt, ka globalizācijas laikmetā atsevišķu nelielu reģionālo tirgu autonoma funkcionēšana nedod tās priekšrocības, kādas ir apvienotām starptautiskām finanšu tirgus institūcijām – sākot no integrētām fiziskajām tirdzniecības sistēmām un informācijas apmaiņu, beidzot ar institucionālo investoru piesaisti. Šīs priekšrocības kalpo arī par kapitāla piesaistes līdzekli, līdz ar to krīzes apstākļos finanšu tirgu integrācija ir faktors, kas vērsts uz negatīvo seku minimizēšanu.

Latvijā vienīgā vērtspapīru tirdzniecības organizējošā institūcija ir Rīgas Fondu birža. Jāatzīmē gan, ka šis nosaukums ir zaudējis savu aktualitāti un masu medijos (arī šajā rakstā) tiek izmantots tikai tā vēsturiskās atpazīstamības dēļ. Saistībā ar akcionāru nomainītu pašreizējais Latvijas vērtspapīru (fondu) tirgus oficiālais nosaukums ir birža *NASDAQ OMX Riga* – vienīgais licencētais regulētā vērtspapīru tirgus organizētājs Latvijā.

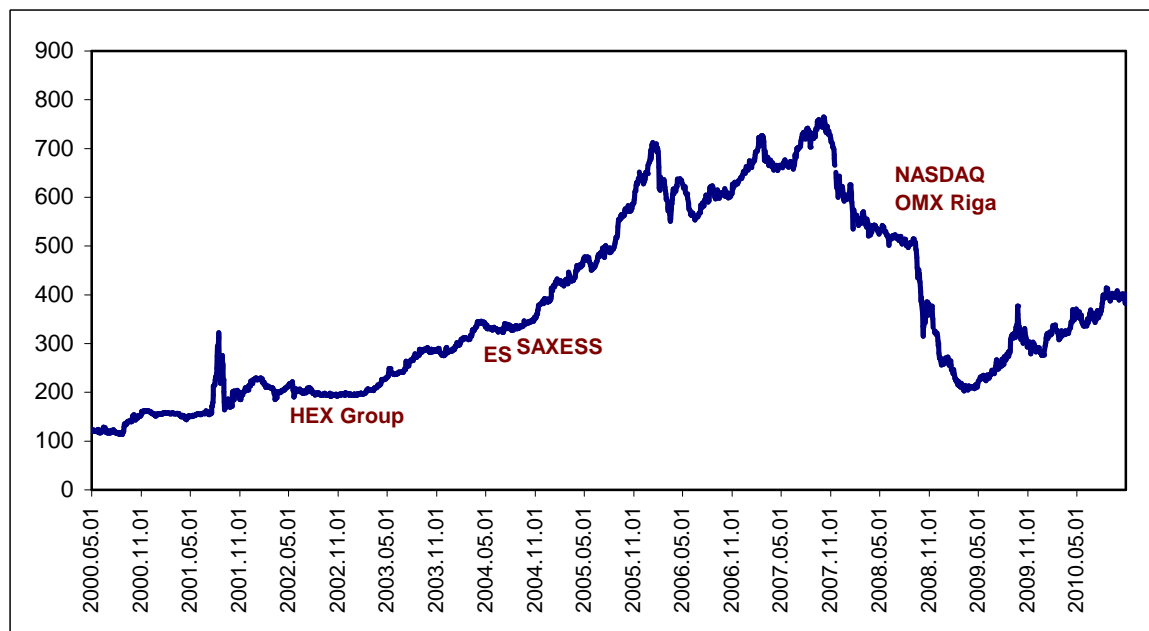
Rīgas Fondu birža tika izveidota 1993. gadā, savukārt pirmā tirdzniecības sesija notika tikai 1995. gadā, līdz ar ko 2011. gadā Latvijas fondu tirgus ir 15 gadus vecs, kas, neapšaubāmi, ir ļoti niecīgs periods, ja ņem vērā, ka Rietumeiropas biržu vecums ir simtiem gadu. Taču neraugoties uz tik neilgu tirdzniecības vēsturi, Latvijas fondu tirgū jau ir notikuši visi attīstītajām biržām raksturīgie notikumi – krīzes, stagnācija, kāpumi, vērojams arī spekulatīvais faktors. Šajā 15 gadus neilgajā laika posmā akciju tirgus krituma periods ir saistīts ar 1998. gada Krievijas krīzi, tam sekoja vairākus gadus ilgs stagnācijas periods – līdz pat 2003. gadam. No 2003. gada līdz 2007. gadam tirgus ir piedzīvojis ievērojamu izaugsmi, rādītājiem korelējot ar situāciju visā Latvijas ekonomikā kopumā – no IKP rādītājiem līdz nekustamo īpašumu cenu dinamikai. Biržas indekss dotajā laika posmā pieauga no 196.10 līdz 663.01, jeb par 238%. Kāpums ir bijis ievērojams, ja ņem vērā, ka pasaulē pazīstamākais ASV fondu biržu indekss *Dow Jones* šajā pašā laika periodā pieauga no 10450 līdz 12463, jeb par 20%. Neapšaubāmi, pozitīva indeksa dinamika ir mērķis, tiekšanās uz kuru ir neatņemama attīstības stratēģija.

Aplūkosim pēdējo gadu Latvijas fondu tirgus integrācijas starptautiskajās struktūrās procesu. 2002. gada augustā par Rīgas Fondu biržas lielāko akcionāru kļuva viena no spēcīgākajām Eiropas biržu grupām – Somijas *HEX Group*. *HEX Group* ir starptautiska uzņēmumu grupa, kurā ietilpst fondu biržas un nacionālie centrālie depozitāriji Somijā, Igaunijā un Latvijā. Savukārt birža kļuva par 100% Latvijas Centrālā depozitārija īpašnieci. Rezultātā tika izveidota vienota vērtspapīru tirdzniecības un norēķinu pakalpojumu uzņēmuma grupa. Biržas un depozitārija attīstība vienotās uzņēmumu grupās ir raksturīga vairākos Eiropas tirgos. Tieši kopš šī notikuma var vērot Latvijas akciju tirgus izaugsmi (skat. 1. attēlu).

2003. gada septembrī *HEX Group* apvienojās ar Zviedrijas *OM* grupu, izveidojot uzņēmumu *OMHEX*, kas ir viens no pasaulē vadošajiem tirgus pakalpojumu un risinājumu nodrošinātājiem finanšu un enerģētikas sektorā. Šīs struktūras sastāvā ietilpa Zviedrijas birža *Stockholmsbörsen*, Helsinku, Tallinas un Rīgas Fondu biržas, vēlāk tika realizēta arī Viļņas Fondu biržas integrācija.

Pēdējo gadu nozīmīgākais notikums Latvijas ārpolitikā ekonomiskajā ziņā neapšaubāmi bija iestāšanās Eiropas Savienībā 2004. gadā. Nenoliedzami, spēcīgs faktors, kas ievērojami ietekmēja starptautisko investoru interesi par investīcijām Baltijas valstu ekonomikā un atbilstoši – arī Rīgas Fondu biržā, kas izpaudās vērtspapīru cenu un arī indeksu kāpumā. Tajā pat gadā šis apvienotās struktūras pārvaldītās biržas pārgāja uz vienotu Ziemeļvalstu biržu vērtspapīru sistēmu *SAXESS™*. Tas arī kļuva par būtisku atskaites punktu reģiona finanšu tirgus darbībā, kas realizējās integrētā Ziemeļvalstu un Baltijas vērtspapīru tirgū. Jāatzīmē, kā tas uzskatāmi redzams 1. attēlā, tieši pēc šī notikuma sākās būtisks Latvijas vērtspapīru tirgus cenu kāpums. Visbeidzot, 2008. gada februārī Rīgas Fondu biržas un Latvijas Centrālā depozitārija mātes kompānija *OMX* apvienojās ar lielāko elektronisko biržu *ASV – NASDAQ Stock Market, Inc.*, izveidojot *NASDAQ OMX Group, Inc.* – pasaulē lielāko biržu kompāniju, kas 2011. gadā arī ir Latvijas vienīgā fondu birža – *NASDAQ OMX Riga* (Praude, 2009, 98. lpp).

Aplūkosim grafiski Rīgas Fondu biržas indeksa dinamiku starptautiskās integrācijas notikumu kontekstā.



1. attēls. OMX Riga indeksa dinamika integrācijas notikumu kontekstā

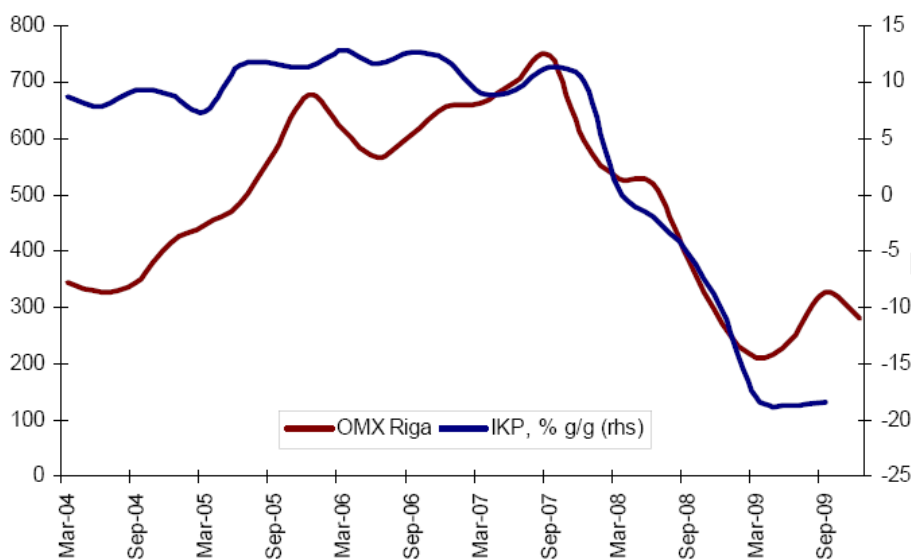
**Avots:** Autora apstrādātie NASDAQ OMX Riga statistiskie dati.

1. attēlā var uzskatāmi konstatēt, ka Latvijas akciju tirgus izaugsmi 21. gadsimtā nepārprotami pavada tā integrācija starptautiskajās struktūrās. Autors neuzskata par īsti korektu apgalvojumu, ka Latvijas vērtspapīru tirgus attīstība notiek, tikai pateicoties integrācijas faktoriem – 2002. gadā vērtspapīri pēc vadošajiem fundamentālās analīzes indikatoriem bija ievērojami nenovērtēti, taču

neapšaubāmi, reģionālā integrācija ir papildus stimuls vērtspapīru tirgus izaugsmei. Kā redzams attēlā, potenciāls ir patiešām izcils – *OMX Riga* indeksa vērtības pieaugšana no 120 perioda sākumā līdz 800 punktu atzīmei savā maksimuma periodā.

2007. gadā Latvijas fondu tirgus pirmo reizi pēdējo 8 gadu laikā sāka uzrādīt krituma tendences. Tobrīd vēl nekas neliecināja par problēmām Latvijas ekonomikā, izņemot atsevišķus brīdinājumus par iespējamo ekonomikas pārkaršanu. Tas apliecina pieņēmumu, ka biržas indeksi ir apsteidzošs ekonomikas indikators. Turklāt var konstatēt, ka vienlaikus ar *OMX Riga* indeksa kritumu 2007. gadā kritumi notika arī pārējos Baltijas valstu finanšu tirgos. Šis fakts pierāda, ka, pirmkārt, Baltijas valstu tirgi jau ir diezgan cieši saistīti un integrēti savā starpā, un, otrkārt – ka 2007. gada kritumu iemesls nav lokālas Latvijas ekonomikas problēmas.

Pieņēmums par biržas indeksu kā ekonomikas apsteidzošo indikatoru ir apstiprinājies arī 2010. gadā, kad tika izdots *NASDAQ OMX Riga* iniciētais *Parex Asset Management* veiktais pētījums „Akciju tirgus korelācija ar tirgus datiem”. Pētījums par akciju tirgus indeksu pielietošanu Baltijas ekonomikas izaugsmes prognozēšanai tika veikts pirmoreiz. Akciju cenu indeksa izmaiņas biržā ir iespējams izmantot, lai prognozētu ekonomikas tendences Latvijā pēc pusgada. IZanalizējot datus, var konstatēt, ka akciju tirgus kāpums gan negarantē ekonomikas uzplaukumu, bet 75% gadījumu tā virzība sakrīt ar IKP izmaiņu virzienu pēc diviem ceturkšņiem.



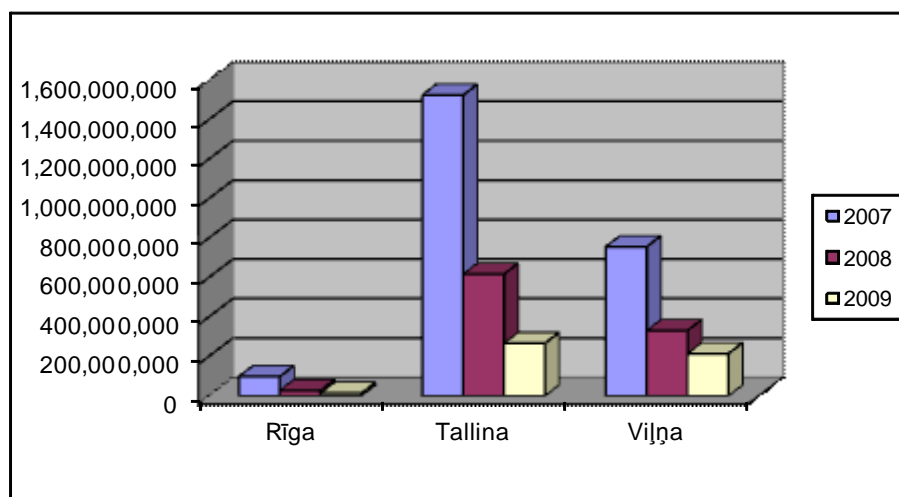
2. attēls **OMX Riga un Latvijas IKP**

**Avots:** *Parex Asset Management*. “Akciju tirgus korelācija ar tirgus datiem”. *NASDAQ OMX Riga*.

No augstākminētā un 2. attēla var izdarīt virkni nozīmīgu secinājumu. Pirmkārt, līdzšinējās finanšu tirgus integrācijas un attīstības rezultātā Latvijas finanšu tirgus ir sācis korelēt ar pārējiem Baltijas valstu finanšu tirgiem, kas liecina par pietiekami lielu integrācijas starptautiskajās struktūrās pakāpi. Otrkārt, bieži lietotais teiciens par biržu kā valsts ekonomikas spoguļi, pilnā mērā attiecas arī uz salīdzinoši nelielo Latvijas fondu tirgu. Turklāt ekonomisko tendenču atspoguļošanās, saskaņā ar autora pētījumu rezultātiem, notiek ar apsteidzošu laika faktoru – fondu tirgus dinamika vairumā gadījumu atspoguļo ekonomisko situāciju, pirms to konstatē statistiskie dati. Pēc autora domām, to var izskaidrot divējādi – pirmkārt, fondu tirgū darbojas finanšu institūcijas, starptautiskie investori ar spēcīgām analītiķu un ekspertu komandām, kuras, izsakot pieņēmumus un prognozes riskē ar saviem kapitāliem, tādējādi prognozējot tendences augstākā kvalitātē. Otrkārt – starptautiskās finanšu struktūras darbojas fondu tirgū nevis kā statisti, vienkārši konstatējot notiekošo, bet daudzējādā ziņā pašas nosaka un virza ekonomiskos procesus.

Rezultātā var atzīt, ka fondu tirgus tendenču izpētei ir svarīga nozīme Latvijas tautsaimniecībā. Taču Latvijas fondu tirgum ir viena būtiska problēma, kas periodiski tiek apspriesta jau kopš tā izveides – Rīgas biržas zemā likviditāte (Mārtiņa, 2010). Lai arī tas tiek pasniegts kā neapstrīdams fakts, autors uzskata, ka problēmas risināšanai nepieciešams skaitliski to definēt.

Vispārpieņemts ir likviditāti uzskatīt par iespēju ātri un par tirgus cenu realizēt aktīvus. Fondu biržas gadījumā likviditāte ir iespēja brīvi pārdot un pirkt vērtspapīrus jeb pietiekams vērtspapīru pircēju un pārdevēju skaits, kas ļauj operatīvi pirkt un pārdot vērtspapīrus, būtiski neietekmējot to cenu (Jakušonoka 2001, 30. lpp.). Tādējādi būtiskākais priekšnosacījums likviditātes nodrošināšanai ir pietiekami liels fondu tirgus apgrozījums. Apskatīsim Baltijas valstu fondu tirgus apgrozījuma salīdzinājumu.



3. attēls. Baltijas valstu biržu apgrozījuma salīdzinājums 2007.–2009. gadā

**Avots:** Autora apstrādātie NASDAQ OMX Rīga statistiskie dati.

No 3. attēla, var konstatēt, ka Rīgas biržas apgrozījuma salīdzinājums ar pārējiem Baltijas valstu fondu tirgiem nepārprotami liecina par ievērojamu atpalcību, ko diemžēl nespēja novērst augstākminētā integrācija vienotā tirdzniecības sistēmā un starptautiskās fondu biržu struktūrās. Starp citu, kā papildus aspektu var konstatēt apgrozījuma samazinājumu kopš 2007. gada visā Baltijas tirgū, kas vēlreiz apstiprina izteikto secinājumu – Baltijas valstu tirgi ir pietiekami integrēti savā starpā, uzrādot analogiskas attīstības tendences, kuras, savukārt, darbojas kā ekonomikas indikatorus apsteidzošs faktors.

Lai izslēgtu varbūtību, ka apgrozījums ir zemāks saistībā ar objektīviem iemesliem – lokālā vērtspapīru tirgus mēroga atšķirībām, autors uzskata par nepieciešamu saistīt kopējo apgrozījumu ar visas fondu biržas uzņēmumu kopējo tirgus vērtību. Patiešām, ir jāizslēdz iespēja, ka apgrozījums var būt zemāks vienkārši tā iemesla pēc, ka biržas dalībnieku – emitentu skaits un mērogi ievērojami atšķiras no citiem reģionālo tirgus dalībniekiem. Šajā gadījumā problēmas risinājums – apgrozījuma pieaugums nebūtu realizējams objektīvu iemeslu dēļ. Līdz ar to likviditāte tiks aplūkota kā akciju apgrozījuma attiecība pret akciju tirgus kapitalizāciju. Minētā metodika ir tikusi pielietota arī Finanšu un kapitāla tirgus komisijas ikgadējos apskatos.

1. tabula

**Baltijas valstu biržu likviditātes koeficientu aprēķins par 2007.–2009. gadu**

Gads	Faktors	Rīga	Tallina	Viļņa
2007	Apgrozījums	98 540 498	1 526 002 693	757 067 453
	Kapitalizācija	1 316 948 163	1 849 667 506	3 219 512 569
	<b>Likviditāte</b>	<b>7.48%</b>	<b>82.50%</b>	<b>23.51%</b>
2008	Apgrozījums	28 430 483	617 928 087	332 030 080
	Kapitalizācija	1 166 428 510	1 403 213 774	2 607 846 138
	<b>Likviditāte</b>	<b>2.43%</b>	<b>44.04%</b>	<b>12.73%</b>
2009	Apgrozījums	13 963 743	266 624 152	214 457 633
	Kapitalizācija	2 098 481 178	4 105 370 628	6 891 845 928
	<b>Likviditāte</b>	<b>0.67%</b>	<b>6.50%</b>	<b>3.11%</b>

**Avots:** autora aprēķini.

Līdz ar to, ir iegūts pierādījums tam, ka galvenā Latvijas fondu tirgus problēma – zemais apgrozījums, ir saistīts tieši ar mūsu valstij specifiskiem iemesliem. No 1. tabulas redzams, ka izmantojot likviditātes noteikšanu arī pēc augstākminētās metodes, Latvijas fondu tirgus likviditāte ir viszemākā. Analizējamajā laika periodā maksimālā likviditāte ir 2007. gadā – 7.48%, taču tajā pat laikā Tallinas fondu tirgus likviditāte sastāda 82.50% un Viļņas – 23.51%. Arī pēc šīs metodes pielietošanas rezultātiem var konstatēt turpmāku likviditātes kritumu turpmākajos gados visā Baltijas reģionā un joprojām Rīgas biržā tā sastāda 2.43% pretstatā Tallinas biržas 44.04% un Viļņas biržas 12.73%. Pēdējā analizējamā perioda gadā neraugoties uz to, ka gan Tallinas, gan Viļņas biržu likviditāte ir kritusies ļoti ievērojami – līdz 6.50% un 3.11% atbilstoši, Rīgas fondu tirgus likviditāte sasniegusi minimālo vērtību – 0.67%. Rezultātā var izdarīt svarīgu secinājumu: Latvijas fondu tirgus zemā likviditāte nav saistīta ar atšķirīgu vietējā tirgus struktūru, mērogiem, apjomiem, bet gan ar šiem faktoriem absolūti nesaistītiem iemesliem, kuru definēšana ar nolūku uzsākt likviditātes palielināšanas pasākumu realizāciju ir būtisks turpmākais solis Latvijas finanšu tirgus situācijas uzlabošanā.

Rezumējot augstākminēto, jāatzīmē daži soļi, kas būtu veicami, lai uzlabotu apgrozījumu, starptautisko atpazīstamību un rezultātā – apgrozījuma pieaugumu. Kā pirmais un būtiskākais uzdevums var tikt minēta tirdzniecības pāriešana uz eiro valūtu. Šinī virzienā būtisks pavērsiens ir noticis šā gada 22. novembrī, kad uz tirdzniecību no litiem uz eiro pārgāja Lietuvas birža *Nasdaq OMX Vilnius*. Šāds solis sperts ar mērķi piesaistīt ārvalstu kapitālu un palielināt likviditāti, liecināja *Nasdaq OMX Vilnius* paziņojums. Tallinas birža arī ir nolēmusi tirdzniecību organizēt eiro valūtā no 2011. gada janvāra, kad valsts oficiāli ieviesīs eiro. Savukārt Latvijas fondu tirgus vadība nav oficiāli paziņojusi datumu, kad šāda norēķinu sistēma tiks ieviesta. Bez šaubām, šāds solis, kas nodrošina vienotas valūtas izmantošanu integrētās tirdzniecības sistēmās, palielinās investoru interesi, atbilstoši palielinot apgrozījumu un arī likviditāti. Pretējā gadījumā kopējā Baltijas tirgus investori, kuri, darbojas vienotā, korelējošā tirgū, saskarsies ar valūtas konvertācijas, cenu atainošanas, atskaišu unificēšanas un virkni citu problēmu, kas jau tā mazlikvīdo Latvijas finanšu tirgu padarīs absolūti nepievilcīgu starptautisko investoru acīs.

Kā cits faktors, kas uzlabotu apgrozījumu un likviditāti Latvijas fondu tirgū, būtu valstij pilnīgi vai daļēji piederošo uzņēmumu, tādu kā *Lattecom*, *LMT*, *Latvenergo* iespējamā privatizācija, izmantojot fondu biržas starpniecību. Uzlabojoties situācijai pasaules finanšu tirgos, pieaug cena, kuru investori būtu gatavi maksāt par valsts īpašajām esošajām uzņēmumu daļām. Līdz ar to, 2011. gads varētu būt labvēlīgs valsts kapitāldaļu tai piederošajos uzņēmumos realizācijai. Tam sekojošā iespējamā akciju kotāciju biržā nodrošinātu apgrozījuma pieaugumu, salīdzinot ar citiem fondu tirgiem reģionā, kas kļūtu par jaunu pakāpi Latvijas finanšu sistēmas attīstībā.

### Bibliogrāfija

1. Bīders, R. (2010) "Viļņas birža tirdzniecību eiro valūtā sāks 22. novembrī". *Dienas bizness*, 12. oktobris
2. Praude, V. (2009) *Finanšu instrumenti*. Burtene.
3. Davies, H. "Lekcija Augstākajā ekonomikas skolā 2008.11.17." <http://www.echo.msk.ru/doc/555709-echo.html> (2010. 30.11).
4. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas padomes lēmums Nr. 65, 2005.05.27.
5. "Ir labs laiks 'Lattelecom' un LMT privatizācijai" <http://www.delfi.lv/news/business/environment/finansisti-ir-labs-laiks-lattelecom-un-lmt-privatizacijai-em-nogaida.d?id=35004395> (2010.30.11)
6. Jakušonoka, I. (2001) *Vērtspapīru tirgus un finanšu investīciju vadība. 1. daļa*. Latvijas Lauksaimniecības Universitāte.
7. Mārtiņa, I. (2010) "Rīgas biržas problēma". *Diena*, 3. septembris.
8. Parex Asset Management. "Akciju tirgus korelācija ar tirgus datiem". NASDAQ OMX Riga – 2010.
9. Rimševičs, I. "Latvijā vērojama ekonomikas pārkaršana" <http://easyget.lv/latvija-un-pasaule/2111/> (2010.30.11)



## Summary

The purpose of the article – to indicate trends of international integration of security market in Latvia and to identify the current issues. The main problem facing stock exchange is insufficient liquidity even compared with other markets in region. The novelty of research is determined by lack of studies how the indices of stock market could be used to identify and forecast trends of economy. The main conclusions made in the article: stock market indexes is important parameter of economical development that could be used to forecast economical growth; the main problem of Latvian securities market – insufficient liquidity is not typical for other markets in region, even for Baltic markets.

**The key words:** stock market, exchange, indexes, liquidity, initial public offering.

## **ДОГОВОР ЛИЗИНГА КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА СБЫТА ПРОДУКЦИИ В МАРКЕТИНГЕ: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И ЮРИДИЧЕСКАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ**

**Аннотация:** В последние десятилетия постоянно возрастает роль и значение лизинга как одного из наиболее эффективных методов сбыта продукции. Однако, если на практике нормативно-правовое регулирование отношений, складывающихся в процессе реализации лизинговых схем, особых затруднений не вызывает, даже несмотря на то, что во многих странах отсутствуют специальные законодательные акты, регламентирующие соответствующие отношения, совершенно иначе обстоит дело с теоретическим осмыслением возникающих в этой связи проблем. До сих пор вызывают споры многие вопросы концептуального характера, и в этой связи правовое регулирование лизинга – одна из наиболее сложных и одновременно социально-значимых проблем юридической науки и практики.

Цель работы – рассмотреть правовое понятие и существенные признаки, юридическую природу договора лизинга, уточнить его юридическую квалификацию, проанализировать квалификационные признаки и разновидности договора лизинга, установить место обязательств, возникающих в процессе исполнения этого договора в системе обязательств, что предполагает решение следующих задач: исследование правового статуса участников лизинговой сделки, определение объекта и предмета лизинга, анализ юридической природы и юридической квалификации договора лизинга, выявление разновидностей лизинга, а также используемых в этой связи договорных форм лизинговой деятельности, установление юридического содержания (прав и обязанностей сторон договора) и ответственности, определение оснований его прекращения.

Новизна работы заключается в комплексном характере исследования дискуссионных проблем схемы лизинговой сделки и юридической конструкции договора лизинга в теории гражданского и коммерческого права, действующего международного и национального законодательства зарубежных стран, посвященного нормативно-правовому регулированию возникающих в связи с заключением договора лизинга отношений.

Представляется возможным сформулировать и предложить следующие выводы: (1) договор лизинга представляет собой двустороннюю сделку; (2) договор финансового лизинга представляет собой сложный договор, отождествление которого с договорами купли, имущественного найма, кредитным договором, договором комиссии (агентским договором) вряд ли оправдано. Вместе с тем, наличие в нем элементов названных договоров позволяет признать его смешанным (комплексным) договором; (3) в зависимости от соотношения сроков службы и аренды имущества различают финансовый лизинг, включающий в себя такие разновидности, как: прямой, косвенный, возвратный лизинг, лизинг поставщику, выделяемые в зависимости от формы организации лизинговой сделки, и оперативный (операционный или эксплуатационный) лизинг. Однако не все выделяемые в научной литературе разновидности лизинга основываются на четких юридических критериях (например, револьверный лизинг и некоторые другие разновидности) и в этой связи могут быть приняты; (4) выбор формы юридического оформления отношений, возникающих в процессе реализации лизинговых схем, представляющих интерес для всех их участников, в значительной мере – это фактор правосознания, «дело вкуса» национального законодателя, который в равной мере может отдать предпочтение и сконструировать договор лизинга как разновидность аренды, кредитования, купли и т.д. Полагаю, однако, что договор лизинга – это самостоятельный договорной тип.

**Ключевые слова:** лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, финансовый лизинг, оперативный лизинг, прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, лизинг поставщику, отдельный лизинг, групповой (акционерный) лизинг, договор лизинга, лизинговые платежи.

Маркетинг – это сфера, отдельная от производства. Одним из наиболее эффективных методов сбыта продукции в маркетинге является лизинг, используемый также в качестве одного из перспективных финансовых инструментов, применение которого обеспечивает обновление и модернизацию материальных фондов, придает новый импульс оживлению инвестиционной деятельности и в этой связи открывает перспективы для перехода на выпуск

конкурентноспособной на мировом рынке продукции, что приобретает особый смысл и значение в условиях глобального экономического кризиса.

Прочно вошедший в экономический и юридический оборот термин «лизинг», является не имеющей в русском языке точного аналога лингвистической калькой слова «leasing», которое в английской юриспруденции означает не только сдачу в аренду (в найм), но и особую разновидность аренды. Наиболее значительный вклад в развитие финансового лизинга внес УНИДРУА (Международный институт по унификации частного права). В соответствии с п. 1. ст. 1 принятой 28 мая 1988 года Оттавской конвенции о международном финансовом лизинге, подготовленной УНИДРУА, под международным финансовым лизингом понимается сделка, в соответствии с которой одна сторона (лизингодатель) в соответствии со спецификацией и условиями, одобренными другой стороной (лизингополучателем), заключает договор поставки с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым лизингодатель приобретает промышленную установку, средства производства или иное оборудование и вступает в договор о лизинге с лизингополучателем, предоставляя ему право использования оборудования в обмен на периодические платежи (19.06.1997. likums "Par Unidroit konvenciju par starptautisko finansiālo līzingu"). Нормы данной Конвенции, имеющие, кстати говоря, диспозитивный характер, использовались правовым комитетом Leaseurope при разработке Типового лизингового договора для его применения в общеевропейском обороте.

С целью получения дополнительной прибыли, обусловленной налоговыми льготами, термин «лизинг» зачастую используется для прикрытия сходных сделок. В этой связи закон должен содержать достаточные критерии для разграничения действительного и мнимого лизинга, которых в действующем законодательстве явно недостаточно. Пришедший из «общего права» договор лизинга – это сравнительно новый, не укладывающийся в традиционные рамки гражданско-правовой институт, содержание которого вызывает различные толкования, при этом многие из высказанных суждений небесспорны и поэтому его приспособление к национальным правовым порядкам стран континентальной системы права проходит непросто. Однако договор лизинга как правовая форма инвестирования денежных средств в экономику позволяет решать важные практические задачи по сбыту и использованию в производственном процессе дорогостоящих машин, технологического оборудования и т.д., а посему отвечает интересам всех участников лизинговой сделки. Другими словами, очевидна насущная экономическая потребность юридического оформления этих отношений, в конечном счете, представляющих собой способ реализации отношений собственности. Исходя из понимания лизинга в широком смысле, как всей совокупности, всего комплекса лизинговых отношений, представляется, что выбор соответствующей их природе парадигмы правового регулирования, обеспечивающий социально-полезный результат – это безусловная прерогатива национального законодателя, который может придать ему форму одной из разновидностей известных традиционных гражданско-правовых договоров или же оформить его как договор *sui generis*.

### **Классификация видов лизинга**

В зависимости от соотношения сроков службы и аренды имущества различают финансовый лизинг (*finance leasing*), именуемый иногда подлинным лизингом, включающем в себя следующие разновидности: прямой, косвенный, возвратный лизинг, лизинг поставщику, выделяемые в зависимости от формы организации лизинговой сделки (Горемыкин 2002, с. 37), и оперативный (операционный или эксплуатационный) лизинг (*operative leasing*).

Среди используемых на практике лизинговых схем особое место принадлежит финансовому лизингу, который, например, германскими юристами рассматривается, во-первых, как наиболее значимый тип лизинга, а во-вторых, выработанные практикой и признанные высшими судебными инстанциями Германии критерии юридической квалификации договора финансового лизинга сводят на нет необходимость строгого использования терминов «лизинг» и «финансовый лизинг» (Чекалина. Вып. 10. 2006, с. 56). При финансовом лизинге срок аренды почти совпадает или весьма близок к сроку

эксплуатации имущества и, соответственно, его амортизации. Поэтому договор финансового лизинга заключается на срок, в течение которого лизингополучатель выплачивает лизингодателю сумму, покрывающую, равную полной стоимости амортизации предмета лизинга, а также прибыль лизингодателя. По окончании договора предмет лизинга может быть возвращен лизингодателю или выкуплен лизингополучателем или арендован повторно на более льготных условиях.

В случае прямого лизинга (*direct financial leasing*) производитель (поставщик), готовый принять на себя финансовый риск, самостоятельно, без посредников передает предмет лизинга лизингополучателю непосредственно, без посредников. Много общего с прямым лизингом, поскольку отношения с лизингополучателем иницируются продавцом, имеет разновидность лизинга, именуемая в США вендер-лизинг (*vender leasing*), а в Европе (*ales-aid lease*).

В свою очередь косвенный лизинг предполагает передачу имущества в лизинг, используя посредников. Большинство лизинговых сделок совершается по схеме косвенного лизинга, который во многом похож на продажу товара в рассрочку. В отношениях по косвенному лизингу участвуют три лица: продавец имущества, лизингодатель – лицензированная лизинговая компания, лизингополучатель – физическое или юридическое лицо.

Возвратный лизинг (*sale and leaseback*) предполагает продажу собственником, принадлежащего ему на праве собственности оборудования лизинговой компании, которое он в дальнейшем берет в лизинг в качестве лизингополучателя, т.е. одно и то же лицо (первоначальный собственник) последовательно выступает и в качестве поставщика, и в качестве лизингополучателя. Данной конструкции очевидно присущи черты сходства с конструкцией получения необходимых средств под залог имущества. Но, так как договор залога не заключается, их отождествление не допустимо. Речь идет лишь о совпадении внешней формы двух разных сделок. Нельзя также не отметить, что при возвратном лизинге не видно одного из основных элементов лизинга, что заставляет усомниться в обоснованности выделения возвратного лизинга в качестве его вида: приобретения в соответствии с указаниями лизингополучателя имущества у определенного продавца, не являющегося стороной договора лизинга.

Лизинг поставщику отличается от возвратного лизинга тем, что поставщик оборудования хотя и выступает в качестве продавца и затем арендатора, но пользователем имущества не становится, а обязательно передает его в сублизинг третьему лицу.

По субъектному составу лизинг подразделяется на: (1) косвенный лизинг, применяемый в случаях, когда в роли продавца (поставщика) выступает не производитель (производитель) арендуемого имущества, а посредник-лизинговая компания; (2) раздельный лизинг (*leveraged leasing*), участниками которого являются несколько лизингодателей, производители соответствующего имущества и банки; (3) групповой (акционерный) лизинг, отличающийся от других видов и разновидностей лизинга тем, что в качестве лизингодателя выступает группа лиц (акционеров), учреждающих специальное юридическое лицо, например, трастовую компанию, и назначающих доверенное лицо, которое совершает все необходимые операции; (4) возвратный лизинг (*sale and leaseback arrangement*).

При оперативном (операционном лизинге) срок аренды значительно короче, чем срок службы имущества (его амортизации), поскольку предметом лизинга, как правило, становится оборудование, для которого характерны высокие темпы морального старения. Как правило, лизингодатель приобретает имущество на свой риск и передает его лизингополучателю на определенных условиях. По истечении договора оперативного лизинга возможность выкупа предмета лизинга отсутствует, и с целью погашения остаточной стоимости предмета лизинга лизингодатель вынужден сдавать его в аренду несколько раз. Договор лизинга в данном случае обычно заключается на срок от 2 до 5-ти лет (договор может заключаться на один производственный цикл). Обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию и т.д. при оперативном лизинге лежат на лизингодателе.

В зависимости от объема оказываемых лизингодателем лизингополучателю услуг, т.е. в зависимости от объема сервисного обслуживания, выделяют: (1) чистый лизинг (*net leasing*), предусматривающий возложение всех расходов по обслуживанию имущества на

лизингополучателя (как при финансовом лизинге) и они не включаются в лизинговые платежи, которые в этой связи представляются «очищенными» от всех сопутствующих затрат; (2) полный или «мокрый» лизинг (wet leasing), предполагающий компенсацию всех расходов по обслуживанию имущества лизингодателем, в роли которого, по общему правилу, выступает производитель (производитель) объекта лизинга; (3) частичный лизинг (лизинг с неполным набором услуг), представляющий собой договор, в соответствии с которым обязанности по обслуживанию имущества разделяются между лизингодателем и лизингополучателем; (4) генеральный лизинг, позволяющий при проверенном сотрудничестве лизингодателя и лизингополучателя заключать общее (рамочное) соглашение по открытию последнему своеобразной лизинговой линии, по которой лизингополучатель в состоянии получить дополнительное оборудование без заключения нового лизингового договора.

В зависимости от сферы действия выделяют международный (внешний) и национальный (внутренний) лизинг. Международный лизинг чаще всего является финансовым лизингом. Различают два вида международного лизинга: импортный и экспортный. При импортном лизинге объект лизинга поступает от зарубежного лизингодателя, а при экспортном лизинге объект лизинга передается зарубежному лизингополучателю.

По объектам сделок различают лизинг движимого (станки, транспортные средства и др.) и недвижимого имущества. Последнему присущ ряд разновидностей: промышленный лизинг предприятий, производственных зданий и сооружений, лизинг торговых, складских и офисных помещений.

Следует различать лизинг с полной (full-payout lease) и с частичной (non full-payout lease) выплатой. Лизинг с полной выплатой означает, что в течение срока действия лизингового договора лизингодателю компенсируется не только полная стоимость оборудования, но и заранее рассчитанная прибыль. Если лизинг с полной выплатой – это финансовый лизинг, то лизинг с частичной выплатой – оперативный лизинг.

В зависимости от вида платежей различают денежный лизинг, компенсационный лизинг, предусматривающий в качестве формы расчета за использование полученного по договору лизинга оборудования, машин, продукцию, изготовляемую на этом оборудовании или же встречную поставку полуфабрикатов, сырья, полученных вне какой-либо связи с использованием предмета лизинга, и смешанный лизинг, сочетающий в себе элементы первых двух форм расчетов.

Среди других, упоминаемых в юридической и экономической литературе видов лизинга, выделение которых, впрочем, не имеет ярко-выраженных, четких критериев, а присущие разновидностям особенности трактуются по-разному, можно назвать, например, револьверный (возобновляемый) лизинг, предоставляющий право по истечении определенного срока обменять полученное в пользование имущество на другое, которое в соответствии с теми или иными технологическими условиями производства необходимо лизингополучателю (Газман 1999, с. 17) компенсационный лизинг, «leveraged leasing», возвратный лизинг (sale and leaseback) и некоторые другие его разновидности.

### **Понятие договора лизинга**

По мнению латвийского законодателя договором лизинга является такой договор, согласно которому коммерсант (лизингодатель) обязуется получить в собственность отобранную лизингополучателем вещь у избранного им третьего лица (продавца) и обеспечить передачу этой вещи в пользование лизингополучателя, который обязуется принять эту вещь и уплатить оговоренное возмещение ст. 463 Коммерческого Закона (в дальнейшем – КЗ).

Договор лизинга является двусторонним, консенсуальным, возмездным, двусторонним.

Предмет договора лизинга – любые непотребляемые, как движимые, так и недвижимые вещи. В соответствии с п. 4 ст. 1 Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге в качестве предмета международного финансового лизинга выступает любое оборудование, за исключением оборудования, используемого преимущественно для личного, домашнего, семейного пользования. Конвенции УНИДРУА о международном финансовом

лизинге исключила недвижимое имущество из сферы применения данной Конвенции в связи с нетипичностью таких сделок для международного оборота.

Специфической чертой договора лизинга является то, что в аренду сдается только новое, специально приобретенное лизингодателем имущество с целью дальнейшей сдачи этого имущества в аренду лизингополучателю.

Субъектами договора лизинга являются лизингодатель и лизингополучатель. В качестве лизингодателя выступает специализированная коммерческая организация, а в качестве лизингополучателя – физическое или юридическое лицо. Требования к лизинговым компаниям предусмотрены стандартами, установленными Базельским соглашением 1988 г. (International Convergence of Capital Measures and Capital Standards) и национальным законодательством.

Договор лизинга заключается в письменной форме и на срок, который, в конечном счете, определяется сроком амортизации имущества. И в этой связи по срокам действия различают следующие его разновидности: краткосрочный лизинг или «рентинг» (renting), заключаемый сроком до 1,5 лет; среднесрочный лизинг или «хайринг» (hairing), продолжительностью до 3 лет; долгосрочный лизинг, совершаемый на срок более 3 лет (leasing).

Правовой основой заключения и реализации договора лизинга является разработанная УНИДРУА Конвенция о международном финансовом лизинге, к которой Латвия присоединилась в 1998 году, ст. ст. 463 – 467 КЗ), а также общие нормы Гражданского Закона Латвийской Республики (в дальнейшем – ГЗ), регулирующие арендные отношения (ст. ст. 2112 – 2177 ГЗ).

Закрепление юридической конструкции договора лизинга в КЗ должно было бы свидетельствовать о том, что этот договор, одна из сторон которого (лизингодатель) обозначена как коммерсант – коммерческая сделка. Однако содержание ч. 2 ст. 463 КЗ и ч. 1 этой же статьи, предусматривающей в качестве существенных признаков договора лизинга условия о предмете лизинга, который определяется в самом общем виде (как вещь) и о продавце предмета лизинга не дает к тому достаточных оснований. Очевидно, что данное законодателем легальное определение скорее наводит на мысль о гражданско-правовом характере договора лизинга, поскольку допускает использование этого договора не только для коммерческих, но и для потребительских целей. Для его признания этого договора коммерческим договором систему существенных признаков необходимо дополнить указанием на коммерческую цель этого договора, как это сделано, например, в ст. 665 Гражданского Кодекса Российской Федерации (в дальнейшем – ГК РФ) и, по-видимому, конкретизировать использованное им понятие «вещь». А учитывая, что предусмотренное ч. 1 ст. 463 КЗ предоставление вещи только в пользование лизингополучателя явно недостаточно, следовало бы дополнить легальное определение указанием и на ее передачу во владение, т.е. во владение и пользование, что по нашему мнению, является третьим существенным признаком договора лизинга. Следует однако отметить, что в определенной мере двойственный подход латвийского законодателя к вопросу юридической квалификации договора лизинга не оригинален и имеет место в ряде других стран, например, в Германии (Шпиттлер 1991, с. 18).

### **Дискуссионные вопросы правовой природы и юридической квалификации договора лизинга**

Говоря о правовой природе договора лизинга, прежде всего следует остановиться на дискуссионном вопросе о двустороннем или многостороннем (трехстороннем) характере этой сделки. Немалое число специалистов, буквально толкуя понятие финансового лизинга, закрепленного в Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, считает, что поскольку в сделке по финансовому лизингу участвуют продавец, лизингодатель и лизингополучатель, и каждый из них при этом обладает своими правами и обязанностями, – это многосторонняя сделка (трехсторонний договор, участвующие в котором лица (продавец, лизингодатель и лизингополучатель) имеют свои права и несут обязанности (Кабатова М., 1997, с. 32–54; Юсева Вып. 5. 2002, с. 485, Джуха 1999, с. 65). Так, например, авторитетный

британский ученый-юрист К.М. Шмиттгофф в свое время писал, что при заключении сделки о финансовом лизинге «...банк или финансовая корпорация оказываются между собственником и арендатором. Собственник (известный как поставщик) продает товары непосредственно финансовой корпорации (известной как кредитор), возможно, с уплатой наличными, и становится арендодателем *vis a vis* арендатору (известному как должник). Это – трехсторонняя сделка» (Шмиттгофф 1993, с. 237–238). Придерживающиеся такого мнения авторы, по существу воспроизводят подход, выработанный Оттавской конвенцией о международном финансовом лизинге 1988 г. Но для признания договора лизинга трехсторонней сделкой необходимо, как минимум, наличие согласованной воли всех ее участников, направленной на достижение единой для всех цели (Новицкий 1954, с. 29), чего на самом деле в этом договоре нет.

Не вписывающееся в классические подходы и в этой связи представляющее интерес, однако небезупречное решение этой проблемы предложил С.С. Шаталов, который, исходя из посылки, что договора лизинга в действительности не существует, а лизинговая схема включает в себя два договора: купли и аренды (Шаталов 2001, №9, с. 127), предложил объединить участников лизинговых отношений, во-первых в купле, рассматривая лизингодателя и лизингополучателя как единого покупателя, а во-вторых, в аренде, рассматривая продавца (продуцента) и лизингодателя как единого арендодателя (Шаталов 2001, №1, с. 19–20). С точки зрения теории гражданского права такая конструкция означает, что в составляющих лизинг договорах возникает множественность лиц, во-первых, на стороне покупателя и, во-вторых, на стороне арендодателя. Хотя давно известный гражданскому праву институт множественности лиц включает в себя две разновидности: долевую и солидарную множественность, но ни в одну из них предложенное С.С. Шаталовым решение не укладывается.

Учитывая то, что трехсторонние сделки континентальной системе права не свойственны, «правильнее было бы квалифицировать договор международного финансового лизинга не как многостороннее (трехстороннее) обязательство, а как сложный договор, который включает в себя отношения поставки, а также собственного лизинга имущественного найма (аренды)» (Тынель, Функ, Хвалей 2000, с. 447). Система отношений по финансовому лизингу оформляется двумя в принципе не самостоятельными, т.е. взаимосвязанными и взаимообусловленными сделками: куплей и арендой. В этой связи не во всем и не до конца можно согласиться с В.В. Витрянским, который верно отмечал, что даже при самой тесной взаимосвязи этих не являющихся вполне самостоятельными сделок, они не могут образовать третью сделку, сторонами которой являлись бы субъекты названных самостоятельных договоров (Витрянский 1999, с. 291), однако, он не заметил, что взаимные права и обязанности по этим сделкам возникают у всех участников лизинга, и ни одна из них не возникла бы сама по себе; применительно к лизингу эти сделки друг без друга немыслимы. Другими словами, договоры купли и аренды существуют не независимо друг от друга. Договор лизинга вбирает в себя набор элементов этих, а также ряда иных известных договоров. В этой связи уместна аналогия с договором перевозки, который, например, Г.Ф. Шершеневичем понимался как сложный договор, состоящий из набора элементов пяти известных договоров (найма, подряда, комиссии, хранения, поручения) (Шершеневич 1994, с. 212), а в качестве самостоятельного договора стал рассматриваться значительно позже.

Таким образом, договор лизинга – это двусторонняя сделка, неразрывно связанная с приобретением предмета лизинга, применительно в которой заключение договора купли с производителем предмета лизинга, является необходимым условием данного договора (Гражданское право 2004, с. 411).

На основе анализа международно-правовых актов, национального и зарубежного законодательства о договоре лизинга можно выделить такие присущие ему специфические черты, как: (1) по договору лизинга именно продавец, а не лизингодатель, как покупатель, передает в пользование лизингополучателю приобретенный по просьбе последнего технический объект; (2) обычно договор лизинга заключается на определенный, хотя и достаточно длительный срок, приближающийся к расчетному сроку амортизации

передаваемого лизингополучателю оборудования; (3) по истечении срока действия лизингового договора лизингополучателю, как правило, предоставляется возможность по остаточной стоимости приобрести объект лизинга в собственность. Попутно отметим, что Конвенцией о международном финансовом лизинге выкуп имущества лизингополучателем к числу конститутивных признаков финансового лизинга не относится. По общему правилу арендованное имущество возвращается лизингодателю или же договор лизинга заключается на новый срок; (4) в договоре лизинга иначе, чем в договоре аренды, распределяются права и обязанности сторон, что преследует цель освободить лизингодателя от большей части обязанностей, которые обычно несет арендодатель. В свою очередь, на лизингополучателя возлагаются дополнительные обязанности, не свойственные арендатору в договоре аренды. В этой связи роли лизингодателя и лизингополучателя во многом отличаются от роли арендодателя и арендатора в договоре аренды. В частности, именно на лизингополучателя возлагаются обязанности по поддержанию объекта лизинга в нормальном эксплуатационном состоянии (выполнение не только текущего, но и капитального ремонта имущества), а также риск его случайной гибели; (5) несмотря на то, что покупателем по договору купли имущества является лизингодатель, лизингополучатель, не являющийся стороной этого договора, приобретает ряд прав и несет определенные обязанности по отношению к продавцу имущества. Важно подчеркнуть, что вышеупомянутая Конвенция о международном финансовом лизинге практически ставит лизингополучателя в положение покупателя, который имеет право без согласия лизингодателя отложить и даже отменить сделку. Он же обладает правом требования в отношении продавца (равно и в отношении лизингодателя) в случае несоблюдения срока поставки или иного неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по поставке. В свою очередь, на продавца возлагаются корреспондирующие правам лизингополучателя права; (6) общий объем лизинговых платежей, включающий в себя плату за пользование арендуемым имуществом, оплату услуг лизингодателя, проценты за пользование займом, естественно выше продажной цены оборудования. А разница между этими двумя суммами является доходом лизингодателя (Гражданское право капиталистических государств 1993, с. 343–345).

В последние годы проблемы экономической сущности лизинга, его юридической природы и правовой квалификации одноименного договора

получили довольно широкое освещение в научной, в т.ч. зарубежной литературе. Однако решаются эти вопросы по-разному. Как отмечала Ю.С. Харитоновна, «...в результате анализа лизинга возник широкий спектр концепций, теорий, мнений и о юридической природе, и о правовом регулировании лизинга» (Харитоновна 2001, с. 5). Другими словами, в современной науке до сих пор не сложилось единого, общепринятого понятия договора лизинга. Рассмотрим основные теории правовой природы и юридической квалификации договора лизинга.

Традиционно договор лизинга рассматривается как разновидность договора аренды (имущественного найма), отягощенного рядом специфических особенностей. Так, например, в одном из документов Европейской ассоциации национальных ассоциаций по финансовой аренде (лизингу) оборудования (Leaseurope) лизинг определяется как «...договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности» (Кабатова 1991, с. 16). Такой подход, по существу воплощающий идеи Конвенции о международном финансовом лизинге, легализован в США, где финансовый лизинг трактуется как финансовая аренда и означает аренду, при которой арендодатель приобретает имущество или право владения и пользования им на основании поручения арендатора (Uniform Commercial Code 2003 Edition. (2003 Official text with comments) West Publishing Co., 2003.; Единообразный торговый кодекс США 1996, с. 107). А так как регулирующие финансовую аренду нормы помещены в разделе «Договоры аренды» этого нормативно-правового акта, на лизинговые сделки распространяются правила данного раздела, исключая специально предусмотренные законом особые случаи. Такой же подход



характерен для законодательства России (ст. 665 ГК РФ), Украины (ст. ст. 806–809 ГК Украины) (Гражданский кодекс Украины 2003), Латвии (ст. 463 КЗ) и ряда других стран.

Сравнивая договоры аренды и лизинга нельзя пройти мимо как очевидных и достаточно ощутимых черт сходства, так и отличий. В обоих договорах совпадает кауза, состоящая в передаче имущества во владение и пользование. Однако, если договор аренды не ставит своей целью возмещение затрат на приобретение имущества, то одним из правовых результатов финансового лизинга является возврат полной стоимости предмета лизинга. В свою очередь затраченные на его приобретение средства расцениваются как кредит, исходя из которого устанавливается не только срок договора действия договора, но и состав платежей. Последние рассчитываются таким образом, чтобы покрыть расходы лизингодателя на приобретение предмета лизинга, обеспечить рефинансирование и доход лизингодателя. В числе значимых, свидетельствующих о существенных различиях между этими договорами, факторов, можно назвать такие, как: а) в отличие от договора аренды лизингодатель не является собственником или титульным владельцем; в) лизингополучателю принадлежит значительно более активная роль, чем арендатору в договоре аренды. Именно лизингополучатель определяет предмет договора лизинга, который приобретается лизингодателем по его указанию у третьего лица (продавца); в) передача имущества лизингополучателю осуществляется не лизингодателем, а его производителем (продавцом); г) лизингополучатель не вправе предъявлять к лизингодателю (как арендатор к арендодателю) требований, связанных с недостатками переданной в пользование вещь. Кроме того, по договору финансового лизинга, в отличие от договора аренды, все риски, связанные с предметом лизинга, несет не лизингодатель, как собственник имущества – предмета лизинга, а лизингополучатель. Очевидно также различие целей договоров аренды и финансового лизинга. Если для первого таковой является получение права пользования предметом на определенное время, то для второго – это кредитование пользователя путем приобретения для него имущества. Именно поэтому лизингодатель обязуется не только передать предмет лизинга во владение и пользование лизингополучателя, но и приобрести заранее определенное имущество у избранного лизингополучателем третьего лица.

Вышеназванные отличия финансового лизинга от имущественного найма предопределили, например, в Германии, недопустимость применения к отношениям, вытекающим из договора финансового лизинга, норм, регламентирующих имущественный найм. В то же время в случаях, когда имеется соглашение об обязанности лизингополучателя о выкупе переданной в лизинг вещи или, если имеется соглашение о праве лизингополучателя получить в конце срока договора лизинга при соблюдении условия об отсутствии у лизингополучателя невыполненных обязательств в отношении лизингодателя переданную в лизинг вещь в собственность без дополнительного вознаграждения или за вознаграждение, которое на дату, когда эта возможность может быть использована, будет достаточно низким, для того чтобы на дату начала использования существовала обоснованная определенность того, что лизингополучатель эту возможность использует (ч. 2 ст. 463 КЗ), допускается применение к договору лизинга положений ГЗ и настоящего закона о договоре купли (ст. ст. 2002 – 2041 ГЗ), насколько они не противоречат вышеуказанным положениям. В остальных случаях к договору лизинга применяются положения ГЗ о договоре аренды, насколько они не противоречат положениям главы 5 раздела XXI части D КЗ (ч. 2 ст. 463 КЗ). Учитывая вышесказанное, трудно согласиться с отнесением финансового лизинга к аренде (имущественному найму), а тем более к его разновидности: договору проката (Джуха 1999, с. 151).

Представляет интерес получившая определенное распространение в цивилистической доктрине Германии, Швейцарии квалификация договора лизинга, содержащего опцион на покупку, в качестве договора купли-продажи\* с рассрочкой платежа особого типа, при

---

\* Термин «купля-продажа» широко используемый в международно-правовых актах, современном национальном законодательстве ряда стран, например, России, представляет собой буквальный перевод латинского “*emptio et venditio*”, который разработчиками ГЗ, очевидно, как и ранее разработчиками проекта Гражданского уложения, внесенного на рассмотрение Государственной Думы в 1913 году (Гражданское Уложение: Проект Высочайше

котором продавец (лизингодатель) резервирует за собой право собственности на предмет договора до момента полного внесения платежей покупателем (лизингополучателем).

Вместе с тем, пожалуй, важнейшей чертой, отличающей договор финансового лизинга от договора купли, является цель каждого из них. Если целью договора купли является прекращение права собственности у продавца и возникновение этого права на предмет договора у покупателя, то целью договора финансового лизинга является кредитование лизингополучателя путем предоставления ему возможности пользования необходимым имуществом. Переход права собственности на предмет финансового лизинга – право лизингополучателя. Это означает, что право собственности после внесения всех лизинговых платежей автоматически к лизингополучателю не переходит. Обязанности лизингополучателя по приобретению имущества договор лизинга не предусматривает. По окончании срока действия этого договора он может лишь выкупить имущество по остаточной стоимости либо передать его лизингодателю. Немаловажно также то, что при финансовом лизинге риск случайной гибели несет лизингополучатель, а не лизингодатель. А при резервировании права собственности по договору купли в рассрочку риск случайной гибели имущества лежит на продавце.

Договор финансового лизинга дает возможность лизингополучателю предъявлять претензии, связанные с недостатками имущества, непосредственно продавцу (поставщику). В отличие от продавца в договоре купли лизингодатель, во-первых, освобождается от ответственности за недостатки проданного имущества и, во-вторых, на него (в отличие от продавца) не возлагается обязанность по передаче вещи лизингополучателю, так как такая передача обычно осуществляется продавцом (поставщиком) передаваемого в лизинг имущества. Различаются и сроки этих договоров. Если договор финансового лизинга обычно совпадает со сроком хозяйственного использования имущества (до 10 лет и даже более), то срок договора купли с рассрочкой платежа по определению значительно короче.

Немало сторонников, особенно во Франции и Германии, понимания договора лизинга в качестве смешанного договора, сочетающего в себе элементы договоров кредита и поручения или же как договора, несущего в себе исключительно черты института поручения или кредитного договора. отождествление договора финансового лизинга и кредитного договора недопустимо, хотя в нем, конечно же, присутствует кредитный элемент, связанный с третьей составляющей данной сделки, а именно с финансированием банком деятельности лизингодателя. В экономическом аспекте сходство между ними весьма значительно. Чертой, сближающей лизинг с кредитом является приобретение лизингодателем предмета лизинга с целью извлечения дохода от лизинговых платежей, который, таким образом, преследует цель финансирования (инвестирования). Данное обстоятельство дает основание признать наличие в договоре лизинга элемента кредита. Неслучайно Банк Латвии в свое время квалифицировал лизинг как разновидность кредитования. Этот подход получил свое нормативное выражение в Законе ЛР от 5 октября 1995 года «О кредитных учреждениях», в п. 37 ст. 1 которого говорится в том, что финансовый лизинг – это кредитование, осуществляемое в соответствии с основными принципами Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге (05.10.1995. likums “Kredītiestāžu likums”), хотя сама конвенция рассматривает финансовый лизинг в качестве разновидности аренды.

Вместе с тем, если при финансовом лизинге право собственности на имущество остается за кредитором (лизингодателем), то по кредитному договору, представляющему собой разновидность договора займа (ст. ст. 1934 – 1946 ГЗ), должник (лизингополучателем) становится его собственником. Кроме того, при финансовом лизинге лизингодатель приобретает у третьего лица имущество от собственного имени, а при предоставлении кредита – соответствующий договор купли заключает в качестве покупателя заемщик по кредитному договору. Принципиальны и различия в предметах этих договоров. Если

---

учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского Уложения / Под ред. И.М. Тютрюмова. Том второй. СПб., 1910, с. 303–304), использовавшими термин «продажа», был признан не соответствующим духу латышского языка, остановившимися на термине «купля» (см.ст.2002 ГЗ и далее).

предметом кредитного договора согласно ст. 1934 ГЗ является известное количество заменимых вещей, т.е. вещей, определяемых родовыми признаками, то предметом договора финансового лизинга являются индивидуально-определенные, т.е. незаменимые вещи. Из этого следует и различие в содержании обязанности по возврату полученного. Если заемщик обязан возвратить полученное в том же количестве и в вещах того же рода и качества, то лизингополучатель обязан возвратить те же вещи.

Суть интерпретации договора лизинга как договора поручения (в законодательстве Латвии договора полномочия: ст. ст. 2289–2317 ГЗ) сводится к тому, что будущий лизингополучатель поручает будущему лизингодателю заключить с производителем (изготовителем) договор купли-продажи по приобретению определенного имущества, которое в дальнейшем станет предметом договора между ними. Поручение, согласно ст. 1984 Французского гражданского кодекса (в дальнейшем – ФГК) является действием в силу которого одно лицо дает другому полномочие сделать что-либо для доверителя и от его имени. Поверенный обязан выполнить поручение и отвечает за убытки, которые могут произойти вследствие невыполнения поручения (ст. 1991 ФГК). Далее будущий лизингодатель поручает будущему лизингополучателю получить имущество и наделяет его правом предъявления претензий к изготовителю в связи с его качеством. Представляется, что последнее было бы более правильно интерпретировать в качестве уступки права требования (оформляемого договором цессии: ст. ст. 1793 – 1810 ГЗ).

При сопоставлении договоров лизинга и поручения становится очевидным, насколько их отождествление надуманно. Прежде всего, в этом случае не просматривается цель договора лизинга: получение лизингополучателем во временное возмездное пользование имущества, допускающего кроме того возможность его приобретения в собственность. Бросается в глаза и то, что будущий лизингодатель приобретает имущество в качестве покупателя от своего имени, хотя согласно данному ему поручению должен был бы приобретать его для своего поручителя, который, кстати говоря, не возмещает ему связанных с исполнением поручения расходов. Очевидно также, что такая модель взаимоотношений по существу игнорирует правовое регулирование отношений между производителем имущества и лизингополучателем, игнорирование которых означает исключение из общей лизинговой схемы одной из ее неотъемлемых частей.

Определенный интерес представляет интерпретация договора лизинга как договора в пользу третьего лица, получившая определенное распространение во французской цивилистической доктрине. По мнению ее сторонников производитель (изготовитель) и лизингодатель вступают в договорные отношения в интересах лизингополучателя. Сам же договор в пользу третьего лица, как правило, определяется следующим образом: «По договору в пользу третьего лица одна сторона, называемая «выговаривающая право», получает от другой стороны, называемой «обещающая», обещание дать или сделать что либо для третьего лица, выгодоприобретателя, который, не участвуя в совершении договора, становится, однако, кредитором исполнения» (Морандьер Т. 2. 1960).

Заслуживает внимания интерпретация договора лизинга в качестве «покупки прав», когда лизингополучатель покупает у лизингодателя право на ограниченное во времени использование оборудования.

Достаточно широкое распространение получила точка зрения, согласно которой договор финансового лизинга расценивается как разновидность договора комиссии (ст. ст. 2321 – 2324 ГЗ) (агентского договора). Факт приобретения лизингодателем имущества у третьего лица (продавца, поставщика) по поручению лизингодателя придает ему черты сходства с договором комиссии (агентским договором). По договору комиссии право собственности на вещь приобретает комитент, а по договору финансового лизинга оно остается у лизингодателя. В соответствии с договором комиссии комиссионер заключает сделку с третьим лицом за счет средств комитента, а при финансовом лизинге лизингодатель приобретает предмет лизинга либо за счет собственных, либо за счет привлеченных средств. Наконец, фактическое получение предмета лизинга осуществляется лизингополучателем самостоятельно, от своего имени, а по договору комиссии его осуществляет комиссионер.

Наиболее перспективной и соответствующей сущности лизинга представляется оценка договора финансового лизинга как договора особого рода (*sui generis*), в котором органично сочетаются элементы договоров аренды, займа, ряда других договоров. В качестве отдельного договорного типа договор финансового лизинга рассматривается одним из самых современных гражданских кодексов ГК Квебека 1994 года, в котором он выделен в отдельную главу (глава третья «О лизинге», ст. ст. 1842 – 1850) (Гражданский кодекс Квебека 1999, с. 280–281), ГК Грузии (ст. ст. 576 – 580) (Гражданский кодекс Грузии 2002). В качестве самостоятельного договора рассматривает договор лизинга, например, Е.А. Суханов (Суханов 2001, №9, с. 131).

Юридическая характеристика договора лизинга не может даваться исходя из анализа всей совокупности отношений, складывающихся между участниками лизинговой схемы, поскольку отношения между ними регулируются классическими двусторонними (синаллагматическими) договорами (купли, аренды, в отдельных случаях – займа, поручительства и т.д.), участники которых не имеют ни одного права или обязанности, принадлежащих одновременно каждому из них, что, кстати говоря, характеризует многостороннюю сделку и более чем убедительно свидетельствует в пользу признания лизинга двусторонней сделкой. Возникающая на базе этих договоров система отношений представляет собой сложную структуру общественных отношений и связей, правовое регулирование части которых, неизбежно приведет к ее разрушению (Кабатова 1997, с. 38). Посему объектом анализа должен быть один из элементов этой системы, а именно исключительно договор лизинга, действительно имеющий черты сходства с договором аренды (оба договора опосредуют передачу во временное возмездное владение и пользование вещи), но отличающийся от последнего как по своему субъектному составу, так и по содержанию, и по наличию в нем элементов других классических договоров. Следовательно, договор лизинга необходимо квалифицировать и рассматривать в качестве самостоятельного договорного типа, договора *sui generis*.

## **Выводы**

1. Договор лизинга представляет собой не многостороннюю, а двустороннюю сделку.
2. Договор финансового лизинга представляет собой сложный договор, отождествление которого с договорами купли, имущественного найма, кредитным договором, договором комиссии (агентским договором), поручения, договором в пользу третьего лица и т.д. вряд ли оправдано, поскольку не соответствует квалифицирующим признакам последних. Вместе с тем, наличие в нем элементов названных договоров позволяет признать его смешанным (комплексным) договором.
3. В зависимости от соотношения сроков службы и аренды имущества различают финансовый лизинг, включающий в себя такие, выделяемые в зависимости от формы организации лизинговой сделки разновидности, как: прямой, косвенный, возвратный лизинг, лизинг поставщику, лизинг и оперативный (операционный или эксплуатационный) лизинг.
4. Далеко не все выделяемые в научной литературе разновидности лизинга основываются на четких юридических критериях (например, револьверный лизинг, компенсационный лизинг, «leveraged leasing», возвратный лизинг (sale and leaseback) и некоторые другие) и в этой связи могут быть приняты. Скорее всего их следует рассматривать как перечень возможностей практического использования лизинга, но не научную классификацию.
5. Выбор формы юридического оформления отношений, возникающих в процессе реализации лизинговых схем, представляющих интерес для всех их участников, в значительной мере – это фактор правосознания, «дело вкуса» национального законодателя, который в равной мере может отдать предпочтение и сконструировать договор лизинга как разновидность аренды, кредитования, купли, поручения, купли прав, комиссии или в их сочетаниях и т.д.
6. Договор лизинга – это самостоятельный договорной тип, это договор «*sui generis*».

## Библиография

1. Гражданский Закон Латвийской Республики.
2. 13.04.2000. likums "Komerclikums" (Latvijas Vēstnesis, 158/160 (2069/2071), 04.05.2000.) [stājas spēkā 01.01.2002.] ar grozījumiem.
3. 19.06.1997. likums "Par Unidroit konvenciju par starptautisko finansiālo līzingu"// Latvijas Vēstnesis, 175/177 (890/892), 08.07.1997.) [stājas spēkā 08.07.1997.].
4. 05.10.1995. likums "Kredītiestāžu likums" (Latvijas Vēstnesis, 63 (446), 24.10.1995.) [stājas spēkā 24.10.1995.] ar grozījumiem.
5. Leja L. (2003) "Līzings izpratne un pielietošana Latvijā un Eiropā (II)". Likums un Tiesības. 5. sējums, Nr. 2 (42). Februāris, 34.–43. lpp.
6. Витрянский В.В. (2002) Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. 4-е изд., *стереотипное*. Москва: «Статут».
7. Газман В.Д. (1997) *Лизинг: теория, практика, комментарии*. Москва: Фонд «Правовая культура»
8. Горемыкин В.Д. (2003) *Финансовый лизинг: Учебное пособие*. Москва: ГУ ВШЭ.
9. *Гражданское право: В 2 т. Том II. Полутом 1(2004): Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. 2-е изд. перераб. и доп.* Москва: Волтерс Клувер.
10. *Гражданский кодекс Квебека* / Пер. с англ. и фр. (1999). Москва: Статут.
11. *Гражданский кодекс Украины: Комментарий* (с изм. и доп. по сост. на 1 сентября 2003 года). – Т. 2. (2003). Харьков: ООО «Одиссей».
12. *Гражданский кодекс Грузии* / Научн. ред. З.К. Бигвава. Вступ. статья Л. Чантурия. Предисловие И.В. Алексеева. Пер. с груз. И. Мериджанашвили, И. Чековани (2002). Санкт-Петербург: Изд-во «Юридический центр Пресс».
13. *Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран. Сборник нормативных актов: Обязательственное право* (1999). Москва: Изд-во Университета Дружбы народов.
14. Джуха В.М. (1999) *Лизинг*. Ростов н / Д: «Феникс».
15. *Единообразный торговый кодекс США: Пер. с англ.* (1996) / Под ред. С.Н. Лебедева. Москва: Международный центр финансово-экономического развития.
16. Кабатова Е.В. (1997) *Лизинг: правовое регулирование, практика*. Москва: ИНФРА – М.
17. Новицкий И.Б. *Сделки. Исковая давность* (1954). Москва.
18. Жюлли де ла Морандьер (1960) *Гражданское право Франции: В 3 т. Т. 2*. Москва: Изд-во "Иностранная литература».
19. *Постатейный комментарий к части второй Гражданского кодекса Российской Федерации*. Издание 2-е, дополненное и переработанное / Гуев А.Н. – Москва.: ИНФРА – М, 2001. – 832 с.
20. Суханов Е.А. (2001) Полемика о будущем, которое закладывается сегодня (рецензия проф. Е. Суханова на статью С. Шаталова). *Хозяйство и право*. 2001, №9: 130–131.
21. Францева Е.Ф. (1998) *Лизинг*. Справочное пособие. Москва: Изд-во «ПРИОР».
22. *Французский гражданский кодекс* (2004) / Научн. ред. и предисловие Д.В. Лаврова; перев. с фр. А.А. Жуковой, Г.А. Пашковой. Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс.
23. Тынель Ф., Функ Я., Хвалей В. (2000) *Курс международного торгового права – 2-е изд.* Минск: Амалфея.
24. Харитоновна Ю.С. (2001) *Юридическая природа договора финансовой аренды (лизинга): Дис. ... канд. юрид. наук*. Москва.
25. Чекалина Ю.В. (2006) «Понятие, природа и признаки договора лизинга в сравнительно-правовом аспекте (Россия и Германия)». В *Актуальные проблемы гражданского права. Вып. 10 / Под ред. О.Ю. Шилохвоста*. Москва: Норма, с. 53–93.
26. Шаталов С.С. (2001) «Новая концепция юридической природы лизинговых отношений». *Юрист*. 2001, №1: 17–23.
27. Шаталов С. (2001) «Лизинг недвижимости и проблемы регистрации (новый взгляд)». *Хозяйство и право*. 2001, №9: 125–129.
28. Шмитгофф К.М. (1993) *Экспорт: право и практика международной торговли: Пер. с англ./ Отв. ред. А.С. Комаров*. Москва: «Юридическая литература».
29. Юсева Ю.В. (2002) «Понятие финансовой аренды и ее регулирование в международном частном праве». В *Актуальные проблемы гражданского права. Вып. 5 / Под ред. В.В. Витрянского*. Москва. Статут: с. 474–508.

## The Lease Contract as a Form of Production Sales in the Marketing

### Summary

During the last decades the role and importance of the leasing as one of the most effective methods of production sales is permanently increasing. However, if in practice the normative-legal regulation of the relationship formed in the process of realisation of lease schemes does not cause any difficulties even in spite of the fact that in many countries there are no special legislation acts regulating the corresponding relationship. The situation is completely different when it concerns the theoretical comprehension of the problems occurring in this connection. Till the present moment, many conceptual nature questions arouse the disputes and, what concerns this, the legal regulation of leasing is one of the most difficult and at the same time socially significant problems of the juridical science and practice.

The aim of the work is to consider the legal concept and significant features, the legal nature of the lease agreement, to specify its juridical qualification, to analyse qualification features and varieties of the lease contract, to state the place of obligations occurring in the execution process of this contract in the system of obligations, which supposes to solve the following objectives: the study of the legal status of the lease bargain participants, definition of the object of lease and subject to lease, the analysis of juridical nature and juridical qualification of the lease contract, discovering the leasing varieties and also used in this connection agreement forms of the leasing activity, stating the juridical content (rights and obligations of the agreement parties) and liability, determination of the grounds to cease it.

The novelty of the work is the complex character of the research of discussable problems of the leasing bargain scheme and juridical construction of the lease contract in the theory of civil and commercial law, acting international and national legislation of the foreign countries dealing with the normative-legal regulation of the relationship occurring in connection with the lease contract conclusion.

It is possible to formulate and propose the following conclusions: (1) the lease contract represents bilateral agreement; (2) the agreement of financial lease represents a complex agreement that scarcely can be identified with the purchase agreement, property rent agreement, credit contract, commission contract (agency agreement). At the same time, the presence in it of the elements of the mentioned agreements allows to recognize it as a complex agreement; (3) depending on the correlation of the service life and lease of the property the financial (direct, indirect, repayable, lease to supplier, selected depending on the form of the lease agreement organisation) and operative (trading or operational) lease are distinguished. However, not all leasing varieties selected in the scientific literature are based on the clear juridical criteria (for example, revolving leasing) and in this connection they cannot be accepted; (4) the choice of the juridical registration form of the relationship occurring in the process of the realisation of the leasing schemes, in which all its participants are interested, is to the great extent a factor of juridical awareness, "the matter of taste" of the national legislator. The lease contract can be equally constructed as a variety of lease, crediting, purchase, etc. However, the author supposes that the lease contract is an autonomous type of agreement.

**Key words:** leasing, lessor, lessee, finance lease, operative lease, direct lease, indirect lease, repayable lease, lease to supplier, separable lease, group (joint-stock) lease, lease contract, lease payments.

## **УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В ЛАТВИИ, ЛИТВЕ, ЭСТОНИИ И ДРУГИХ РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В ПЕРИОД 2000–2007 ГГ.**

Статья посвящена исследованию тенденций в уровне жизни населения Латвии, Литвы, Эстонии и других регионов уровня NUTS2 Центрально-Восточной Европы, а так же обусловленности уровня жизни темпами роста ВВП и секторной структурой экономики в период 2000–2007 гг.

**Ключевые слова:** уровень жизни, темпы роста ВВП, секторная структура экономики.

В настоящее время формирование благосостояния остается одной из задач многих европейских стран с социальным рыночным хозяйством. В социально ориентированной экономике одной из основных целей развития становится обеспечение достойного уровня жизни всех его граждан. Изменения в экономической и социальной сфере таких стран Центрально-Восточной Европы, как Латвия, Литва, Эстония и др. за последние десятилетия, интеграция их в Европейский Союз, а так же влияние факторов глобализации, требуют статистической оценки, разработки новой методологии изучения.

Методология исследования уровня жизни опирается на работы таких авторов, как А. Смит (Смит А., 1993), А. Пигу (Pigou A., 1912), Дж. Кейнс (Кейнс Дж., 1999), Л. Эрхард (Эрхард Л., 2001) и др. Хочется отметить, что эволюция экономических теорий показывает постепенный перенос акцента с экономической категории «богатство» на «благосостояние» и, далее, на «уровень жизни». С переносом этого акцента происходит так же возрастание числа компонент и усложнение системы выше описанных эволюционирующих категорий, а так же перенос акцента с макро- на микро- уровень. Возрастание числа компонент и усложнение понятия уровня жизни обуславливает его оценку путем построения интегрального индикатора. Во всем периоде эволюции, наряду с микро так и макро – подходами, можно наблюдать появление и дальнейшее усиление внимания к региональному подходу с целью уменьшения диспропорций в доходах, безработицы и пр. Принятая в данном исследовании методология соответствует «объективистскому» типу парадигм. В связи с этим, наши интересы будут сосредоточены на анализе и измерении уровня жизни как интегрального индикатора построенного на статистических данных применительно к целому конгломерату индивидуумов (который может быть весьма разнородным), а именно (в данном случае), к населению отдельных регионов.

Автором так же изучен и обобщен мировой опыт в области построения интегральных индикаторов уровня жизни по публикациям в периодических изданиях таких авторов, как: Becker G.S., Philipson Tomas J., Soares Rodrigo R. (Becker G.S., Philipson T.J., Soares R.R., 2003), Anielski M. (Anielski M., 1999, 2001), Estes R. J. (Estes, R., 1990, 2003), Asheim Geir B. (Asheim Geir B., 2000), Miringoff M. L. (Miringoff M., Miringoff M.-L., & Opdyke S., 1999), Osberg L., Sharpe A. (Osberg L., Sharpe A., 2002), Hagerty Michael R, Cummins Robert A, Ferriss Abbott L, Land K, Michalos Alex C., Peterson Mark, Sharpe Andrew, Sirgy M Joseph, and Vogel Joachim (Hagerty M., Cummins R., ..., 2001), Cobb, C., Halstead, T. and Rowe, J (Cobb C., Halstead T. and Rowe J., 2004), Dowell, M. (Dowell M., 2001), С. Айвазян (Айвазян С., 2001, 2002, 2005).

Уровень жизни в понимании автора статьи – это комплексная социально-экономическая категория, строящаяся на объективных статистических данных и отражающая материальные и нематериальные потребности населения, а также условия и уровень их удовлетворения, позволяющие человеку быть деятельным членом общества, исходя из особенностей существования территориальных общностей людей.

Уровень жизни автором статьи определен в следующем оперативном подходе (рис. 1):

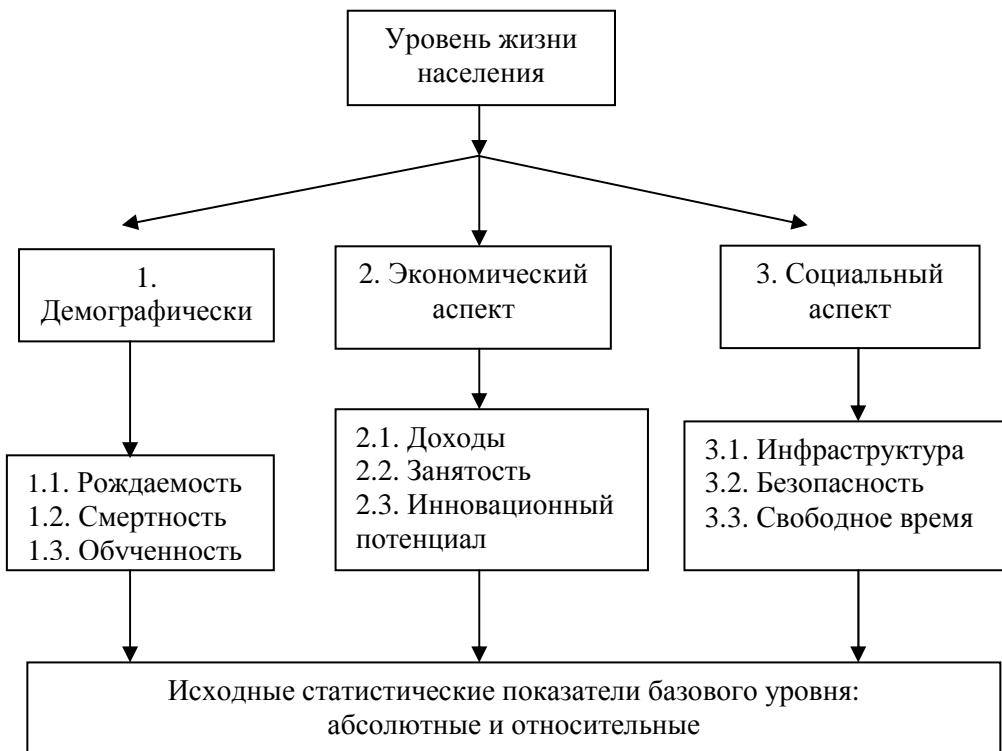


Рисунок 1. Иерархическая система интегрального индикатора уровня жизни

**Цель исследования:** определить тенденции в уровне жизни населения Латвии, Литвы и Эстонии и других регионов уровня NUTS2 Центрально-Восточной Европы, а так же показать обусловленность уровня жизни темпами роста ВВП и секторной структурой экономики в период 2000–2007 гг.

Для достижения цели исследования необходимо решить ряд задач:

1. построить интегрированный индикатор уровня жизни за 2000, 2003, 2007 г.,
2. проанализировать с его помощью тенденции в уровне жизни в период 2000–2007 гг.,
3. исследовать взаимосвязь темпов роста ВВП с уровнем жизни населения в период 2000–2007 гг.,
4. исследовать взаимосвязь секторной структуры с уровнем жизни населения в период 2000–2007 гг.

### Методы

Для выполнения 1 задачи необходимо произвести унификацию данных по принципу линейного масштабирования в результате которого область возможных значений определяется отрезком  $[0;10]$ ; произвести отбор наиболее диагностических первичных статистических показателей, т.е. показателей, составляющих апостериорный список из широкого априорного списка показателей, доступных из статистических баз<sup>5</sup> путем анализа мультиколлинеарности унифицированных статистических показателей априорного набора показателей; произвести агрегацию отобранных показателей апостериорного списка в один интегральный индикатор по первой главной компоненте, полученной как результат факторного анализа, где в качестве весовых коэффициентов используются факторные нагрузки, нормированные таким образом, что сумма их квадратов составляет единицу (Айвазян С., 2001, 2002, 2005).

Для выполнения 2 задачи необходимо использовать показатели ряда динамики.

Для выполнения 3 и 4 удобно использовать корреляционный анализ. Так как нас интересует связь между двумя метрическими переменными, то в таких случаях наиболее часто употребляется коэффициент парной корреляции, а именно – коэффициент Пирсона.

<sup>5</sup> Априорный набор.



## Результаты

Формирование информационной базы исследования предусматривает наполнение общей иерархической системы показателей конкретным содержанием (всеми доступными статистическими показателями), специфицированным под решаемые в данном исследовании задачи по данным Евростата с 2000 по 2010 год<sup>6</sup> по регионам NUTS 2 Эстонии, Латвии, Литвы, Венгрии, Чехии, Польши, Словакии, Румынии. В результате нами был сформирован *априорный набор* первичных статистических показателей, состоящий из 51 статистического показателя<sup>7</sup>. После формирования статистической базы исследования проводилась унификация исходных статистических показателей при помощи соответствующих видов преобразования и отбор из каждого априорного набора относительно небольшого числа показателей, играющих решающую роль в формировании интегрального индикатора. Для этого проводился анализ мультиколлинеарности аспектов интегрального показателя.

В итоге определен следующий **апостериорный набор** показателей:

- демографический: смертность детей до 1 года (количество смертей на 100 000 населения), учащиеся в возрасте 17 лет среди населения 17-летних (% от 17-летнего населения);
- экономический: доход домашних хозяйств: располагаемый доход по паритету покупательной способности на жителя, прирост занятости в сервисе (старше 15 лет), занятые в науке и технологии (% от экономически активной популяции); ВВП в текущих рыночных ценах по ППС на жителя региона; безработица (% от экономически активной популяции);
- социальный: смертность от убийств и нападений (количество случаев на 100 000 населения), транспортные средства всех видов (количество на человека); свободное время – как дестимулянта среднего числа еженедельных часов работы на основной работе (полный рабочий день).

Подвергнув вышеописанные индикаторы процедуре факторного анализа по методу главных компонент, мы получили первую компоненту с объясненной дисперсией в 59% (2000 г.), 57% (2006. г.), в 55% (2007 г.). Следовательно, вычисление интегрального показателя уровня жизни будет произведено по одной первой компоненте, как линейную свертку вида

$$\tilde{y}_i = \sum_{q=1}^p l_q^2 \cdot \tilde{x}_i^{(q)},$$

где  $i=1,2,\dots,n$  – исследуемые регионы,  $q=1,2,\dots,p$  – унифицированные статистические показатели,  $l_q^2$  – весовой коэффициент, удовлетворяющими условию  $\sum_{q=1}^p l_q^2 = 1$  (Айвазян С., 2005). В результате построен интегральный индикатор по регионам NUTS 2 исследуемых территорий (табл. 1).

Таблица 1.

**Значения интегрального показателя уровня жизни населения регионов NUTS 2 стран Латвии, Литвы, Эстонии, Чехии, Болгарии, Польши, Словакии, Румынии в 2000, 2003, 2007 годах**

Страна	Код	Регион	2000	2003	2007
CESKA REPUBLIKA	CZ06	Jihovychod	5,36	6,01	6,29
	CZ03	Jihozapad	5,42	6,17	6,42
	CZ08	Moravskoslezsko	5,03	5,51	5,97
	CZ01	Praha	7,68	8,92	9,66
	CZ05	Severovychod	5,25	5,85	6,12
	CZ04	Severozapad	5,02	5,38	5,73
	CZ02	Stredni Cechy	5,03	5,80	6,27
	CZ07	Stredni Morava	5,05	5,60	6,01

<sup>6</sup> На 01.09.2010. г доступная статистика позволяет сделать 3 среза – за 2000, 2003, 2007 год.

<sup>7</sup> Все имеющиеся статистические показатели по NUTS2 исследуемых стран в период 2000-2007 гг.

Страна	Код	Регион	2000	2003	2007
EESTI	EE00	Eesti	5,17	5,58	5,93
LATVIJA	LV00	Latvija	4,24	4,88	5,93
LIETUVA	LT00	Lietuva	5,44	5,59	6,64
MAGYARORSZAG	HU10	Kozep-Magyarország	6,16	7,06	7,66
	HU21	Kozep-Dunantul	4,50	4,84	5,37
	HU22	Nyugat-Dunantul	4,91	5,28	5,71
	HU23	Del-Dunantul	4,56	4,74	5,23
	HU31	Eszak-Magyarország	4,06	4,29	4,64
	HU32	Eszak-Alfold	3,85	4,45	4,95
	HU33	Del-Alfold	4,13	4,56	5,25
POLSKA	PL11	Lodzkie	4,68	4,96	5,48
	PL12	Mazowieckie	5,38	6,09	6,94
	PL43	Lubuskie	4,65	4,91	5,43
	PL41	Wielkopolskie	4,78	5,30	5,64
	PL42	Zachodniopomorskie	4,71	4,98	5,73
	PL61	Kujawsko-Pomorskie	4,27	4,71	5,02
	PL63	Pomorskie	4,77	5,17	5,70
	PL62	Warminsko-Mazurskie	4,00	4,64	5,00
	PL51	Dolnoslaskie	4,76	5,10	5,76
	PL52	Opolskie	4,34	4,74	5,25
	PL21	Malopolskie	4,80	4,92	5,50
	PL22	Slaskie	4,59	5,32	5,95
	PL31	Lubelskie	4,42	4,42	4,96
	PL32	Podkarpackie	4,45	4,30	4,95
	PL34	Podlaskie	4,09	4,42	4,99
PL33	Swietokrzyskie	4,21	4,65	4,84	
ROMANIA	RO21	Nord-Est	0,50	0,85	1,99
	RO22	Sud-Est	1,84	2,01	2,65
	RO41	Sud-Vest Oltenia	1,83	1,91	2,76
	RO42	Vest	2,38	2,82	3,32
	RO32	Bucuresti - Ilfov	4,36	5,08	6,58
	RO31	Sud - Muntenia	1,81	1,61	2,66
	RO12	Centru	2,23	2,30	3,07
	RO11	Nord-Vest	2,05	2,28	3,07
SLOVENSKA REPUBLIKA	SK01	Bratislavsky kraj	6,97	8,00	8,81
	SK03	Stredne Slovensko	4,35	4,75	4,90
	SK04	Vychodne Slovensko	3,69	4,06	4,59
	SK02	Zapadne Slovensko	4,27	4,88	5,36

**Источник:** расчеты автора по данным Евростата 2000–2007 гг.

В период с 2000 по 2007 гг. наблюдаются положительные тенденции в динамике уровня жизни Латвии, Литвы, Эстонии, так же как и в других регионах уровня NUTS2 Центрально-Восточной Европы. Показания индикатора изменились в Латвии с 4,24 (2000 г.) до 5,93 (2007 г.), в Эстонии с 5,17 (2000 г.) до 5,93 (2007 г.), в Литве с 5,44 (2000 г.) до 6,64 (2007 г.).

Таблица 2

**Темпы роста уровня жизни в Латвии, Литве, Эстонии (%) 2000г., 2003., 2007 г.**

Регион	2000	2003	2007
Eesti	100	108	115
Latvija	100	115	140
Lietuva	100	103	122

**Источник:** расчеты автора по таблице 1.

Наибольшие темпы роста в период с 2000 по 2007 гг. по странам Балтии наблюдаются в Латвии – 40%. В темпы роста уровня жизни Литве – 22%, в Эстонии – 15%. В результате за 8 лет Латвия по уровню жизни смогла «догнать» Эстонию, а Литва смогла сохранить свои лидерские позиции.

### Взаимосвязь темпов роста ВВП с уровнем жизни населения

Перед тем, как анализировать взаимосвязь темпов роста ВВП с уровнем жизни населения регионов, исследуем изменение значений уровня жизни и ВВП в динамике (см. ниже).

Таблица 3

### Изменение средних значений интегрального индикатора уровня жизни населения и ВВП в текущих рыночных ценах по ППС на жителя в исследуемых регионах

	2000	2003	2007
ВВП в текущих рыночных ценах по ППС на жителя*	1,6	2,08	2,8
ВВП в текущих рыночных ценах по ППС на жителя (%)	100	130	175
Среднее значение интегрального индикатора уровня жизни населения*	4,34	4,87	5,36
Среднее значение интегрального индикатора уровня жизни населения (%)	100	112	124

Источник: расчеты автора по данным Евростата 2000–2007 гг.

Примечание: \* область значений ограничена отрезком от 0 до 10.

Как видно из рисунка, ВВП растет более быстрыми темпами, чем уровень жизни в регионах.

Насколько уровень жизни населения Литвы, Эстонии, Латвии и других регионов NUTS2 ЦВЕ в период 2000–2007 гг. обусловлен предыдущим экономическим ростом? Ответим на этот вопрос при помощи корреляционного анализа. Находим, что имеет место линейная отрицательная связь между значениями интегрированного индикатора уровня жизни в 2003 г. и темпом роста ВВП 2000–2003 гг.:  $r$  (Пирсона)<sup>8</sup> = -0,388 (уровень значимости 0,05). Таким образом, в период 2000–2003 гг. в регионах с более высоким уровнем жизни, предшествующие темпы экономического роста были менее быстрыми, аналогично, в регионах с менее высоким уровнем жизни, предшествующие темпы экономического роста были более быстрыми. Линейная связь между темпами роста ВВП и темпами роста уровня жизни в период 2000–2003 гг.:  $r$  (Пирсона) = 0,330 (уровень значимости 0,05).

Аналогичным образом устанавливаем, что линейная связь между значениями интегрированного индикатора уровня жизни в 2007 г. и темпом роста ВВП с 2003 по 2007 гг. не наблюдается:  $r$  (Пирсона) = 0. Однако, в этот период наблюдается положительная линейная связь между темпами роста ВВП и темпами роста уровня жизни ( $r$  (Пирсона) = 0,331, уровень значимости 0,01).

Предположительно, регионы с более высоким уровнем жизни изначально имели более высокие значения ВВП. Проверим это при помощи корреляционного анализа. Коэффициент корреляции Пирсона между значениями уровня жизни и ВВП в текущих рыночных ценах по ППС на жителя (% от среднего значения по ЕС) в 2000 г. составляет:  $r$  (Пирсона) = 0,844 (уровень значимости 0,01), в 2003 г.  $r$  (Пирсона) = 0,852 (уровень значимости 0,01), в 2007 г.  $r$  (Пирсона) = 0,858 (уровень значимости 0,01).

### Взаимосвязь секторной структуры с уровнем жизни населения

Кларк, Белл (*Clark C.*, 1957, *Bell D.*, 1974), выделяя три сектора общественного производства – первичный, вторичный, третичный, – в основу такого деления положил

<sup>8</sup> коэффициент корреляции Пирсона

технико-экономические особенности отраслей производств, их связь с природными факторами и характер связи с производством благ. Обобщенно, в данной модели первичному сектору соответствует сельское хозяйство, вторичному – промышленность, третичному – сфера услуг (Fisher A., 1939). Ведущей стала тенденция превращения услуг в главную сферу современного общественного производства.

Рассмотрим более подробно показатели валовой добавленной стоимости по секторам Эстонии, Латвии, Литвы в 2000, 2007 гг.

Таблица 5

**Валовая добавленная стоимость по секторам Эстонии, Латвии, Литвы 2000, 2007 г.  
(% от валовой добавленной стоимости во всех секторах)**

	Регион	Сельское хозяйство**	Индустрия	Услуги	Финансовое посредничество *
2000	Eesti	4,87	27,82	67,31	21,58
	Latvija	4,60	23,57	71,83	18,94
	Lietuva	6,35	29,79	62,20	12,47
2007	Eesti	3,12	29,73	67,15	22,97
	Latvija	3,51	21,93	74,66	21,72
	Lietuva	4,30	32,86	62,84	14,98

**Источник:** расчеты автора по данным Евростата 2000–2007 гг

Примечание: \* а так же недвижимое имущество, аренда и бизнес-активности,  
\*\* а так же охота, лесное хозяйство, рыболовство

За 8 лет произошли изменения в долях валовой добавленной стоимости по секторам в Латвии, Литве, Эстонии. В Латвии уменьшилась доля валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве до 3,51%, уменьшилась доля валовой добавленной стоимости в индустрии до 21,93%, зато добавленная стоимость в секторе услуг возросла с 71,83% до 74,66%, хотя и в 2000 году являлась наибольшей среди Эстонии и Литвы. Доля услуг в структуре общественного труда в Латвии неуклонно повышается при одновременном уменьшении объема производства товаров, доля финансовых услуг так же увеличивается быстрыми темпами. В Литве и Эстонии хотя и наблюдается та же тенденция увеличения доли услуг, но при этом объем производства товаров неуклонно растет.

Установим, имеет ли место линейная связь между валовой добавленной стоимостью по секторам и уровнем жизни в исследуемых регионах.

Таблица 6

**Коэффициенты корреляции Пирсона между валовой добавленной стоимостью по секторам и индикатору уровня жизни, 2000, 2007 гг. (уровень значимости 0,01)**

Год	Сельское хозяйство**	Индустрия	Услуги	Финансовое посредничество *
2000	r = -0,856	r = 0	r = 0,579	r = 0,631
2007	r = -0,711	r = 0	r = 0,565	r = 0,632

**Источник:** расчеты автора по данным Евростата 2000–2007 гг

Примечание: \* а так же недвижимое имущество, аренда и бизнес активности,  
\*\* а так же охота, лесное хозяйство, рыболовство.

Установлено наличие сильной отрицательной линейной связи уровня жизни с валовой добавленной стоимостью в аграрном секторе. Объяснить это можно следующим образом. По мере развития экономик и научно-технического прогресса сельское хозяйство оказывается

«зажатым» между двумя тенденциями, с одной стороны – с ростом предложения суммарная выручка сектора стремиться к уменьшению, с другой – цены на товары обгоняют цены на сельскохозяйственную продукцию. В результате падают доходы производителей сельскохозяйственной продукции. В долгосрочной перспективе фермерские доходы всегда отстают от доходов в других секторах. Так как сельское хозяйство – высококонкурентная отрасль, в силу законов рынка параллельно с падением доходов должен происходить отток фермеров из этой отрасли в другие – более прибыльные. Однако на практике не всегда это происходит в силу привязности сельских жителей к устоям жизни и труда. Определенной причиной кризисных явлений в аграрном секторе явилось и вступление в ЕС новых членов. Неконкурентное сельское хозяйство стран ЦВЕ переживает натиск более дешевых продуктов из Европы. ЕС предоставляет субсидии, но они не устраняют затратного воспроизводства аграрного сектора, а лишь закрепляют практику затратности.

Добавленная стоимость в индустрии не коррелирует с уровнем жизни. Возможно, в регионах концентрации новой производственной деятельности и услуг, «вымываются» производственные показатели со слабых регионов (Myrdal G., 1957), а эффект диффузии новой технологии наступает только спустя время и то, как вторичный эффект.

## Выводы

В период с 2000 по 2007 гг. установлено наличие положительной тенденции в значениях интегрального индикатора уровня жизни в Латвии, Литве, Эстонии и других регионах ЦВЕ. Наибольшие темпы роста по странам Балтии наблюдаются в Латвии – 40%. В темпы роста уровня жизни Литве – 22%, в Эстонии – 15%. В результате за 8 лет Латвия по уровню жизни смогла «догнать» Эстонию, а Литва смогла сохранить свои лидерские позиции.

Уровень жизни в Латвии, Литве, Эстонии и других регионах ЦВЕ в период с 2000 по 2007 гг. обусловлен темпами роста и секторной структурой экономики. В период 2000–2003 гг. в регионах с более высоким уровнем жизни предшествовал более медленный экономический рост (но имеющий достаточно высокие абсолютные значения), в регионах с менее высоким уровнем жизни имеют место более быстрый экономический рост (но имеющий не высокие абсолютные значения), в период 2003–2007 гг. темп роста ВВП опосредует скорее темпы роста уровня жизни, а не само значение уровня жизни. Уровень жизни в Латвии, Литве, Эстонии и других регионах Центрально-Восточной Европы создавался в исследуемый период в основном за счет услуг, в частности – услуг финансового посредничества.

## Библиография

1. **Anielski, M.** The Genuine Progress Indicator – A Principled Approach to Eco-nomics. *Encompass magazine*, October/November 1999. <http://alberta.pembina.org/pub/58> (2010.10.12)
2. **Anielski, M.** *Measuring The Sustainability of Nations: The Genuine Progress Indicator System of Sustainable Wellbeing Accounts* //The Fourth Biennial Conference of the Canadian Society for Ecological Economics: Ecological Sustainability of the Global Market Place, August 2001, Montreal, Quebec. <http://www.anielski.com/Documents/Sustainability%20of%20Nations.pdf> (2010.10.12)
3. **Asheim, Geir B.** *Green national accounting: Why and how?* //Environment and Development Economics 5: 25–48, Copyright © Cambridge University Press. <http://folk.uio.no/gasheim/A-EDE00.pdf> (2010.10.12)
4. **Becker, G.S., Philipson, T.J., Soares, R.R.** *The quantity and quality of life and the evolution of world inequality.* //NBER Working Paper 9765, June 2003. <http://home.uchicago.edu/~gbecker/Becker-Philipson-Soares.pdf> (2010.10.12)
5. **Bell, D.** *The Coming of Post-Industrial Society.* New York: Harper Colophon Books. 1974.
6. **Clark, C.** (1957). *Conditions of Economic Progress* (3rd edition), London. 1975.
7. **Cobb, C., Halstead, T. and Rowe, J:** *The Genuine Progress Indicator 1950–2002 (2004Update).* [http://www2.medioambiente.gov.ar/ciplycs/documentos/archivos/Archivo\\_243.pdf](http://www2.medioambiente.gov.ar/ciplycs/documentos/archivos/Archivo_243.pdf) (2010.10.12)

8. Dowell, M. *Community-relevant Measurement of Quality of Life. A Focus on Local Trends*. [http://www.hse.ru/journals/wrldross/vo101\\_4/Ivazian1.htm](http://www.hse.ru/journals/wrldross/vo101_4/Ivazian1.htm) (2010.10.12)
9. *Ecological Integrity to Human Health and Well-Being*. Paper in Just Ecological Integrity: The Ethics of Maintaining Planetary Life, eds. Peter Miller and Laura Westra. Lanham, Maryland: Rowman and Littlefield, 2001, pp. 83–97.
10. **Estes, R.** *Global Change and Indicators of Social Development*. [http://www.sp2.upenn.edu/~restes/Estes%20Papers/Global%20Change%20Indicators\\_2003.pdf](http://www.sp2.upenn.edu/~restes/Estes%20Papers/Global%20Change%20Indicators_2003.pdf) (2010.10.12)
11. **Estes, R.** *The International Index of Social Progress*. *Encyclopedia of Social Inventions*. London: The Institute for Social Inventions, 1990, pp. 186–188.
12. Fisher, A. Production, primary, secondary and tertiary. *The Economics Record*, 1939, Vol. XV.
13. **Hagerty, M., Cummins, R., Ferriss, A., Land, K., Michalos, A., Peterson, M., Sharpe, A., Sirgy, J., and Vogel, J.** 2001. *Quality of Life Indexes for National Policy: Review and Agenda for Research, Social Indicators Research*, Vol. 55, No. 1, pp. 1–96.
14. **Miringoff, M., Miringoff, M.-L., & Opdyke, S.** *The social health of the nation: How America is really doing*. New York: Oxford University Press. 1999.
15. **Miringoffs' Index of Social Health, 2003 Index of Social Health**. *Monitoring the Social Well-Being of the Nation*. //ISH – International Institute for Sustainable Development. Fordham Institute for Innovation in Social Policy. <http://www-rcf.usc.edu/~dowell/pdf/community.pdf> (2010.10.12)
16. **Myrdal, G.** *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Methuen, London. 1957.
17. **Osberg L., Sharpe A.** *The Index of Economic Well-being: An Overview*. //Revised version of a paper presented at the National Conference on Sustainable Revised version of a paper presented at the National Conference on Sustainable Development Indicators organized by the National Round Table on the Environment and the Economy, March 27, 2001, Westin Hotel, Ottawa, Ontario. <http://www.csls.ca/iwb/iwb2002-p.pdf> (2010.10.12)
18. **Pigou, A.** *Wealth and Welfare*. London. 1912.
19. **Regulation (EC) no 1059/2003** of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS) [http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type\\_doc=Regulation&an\\_doc=2003&nu\\_doc=1059](http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=2003&nu_doc=1059). (2010.10.12)
20. **Айвазян, С.** *Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов Российской Федерации: их измерение, динамика, основные тенденции*. «Уровень жизни населения и регионов России», 2002, N11.
21. **Айвазян, С.** *Межстрановой анализ интегральных категорий качества жизни населения (эконометрический подход)*. М., ЦЭМИ РАН. 2001.
22. **Айвазян, С.** *Разработка и анализ интегральных индикаторов качества жизни населения Самарской области*. М.: ЦЭМИ РАН, 2005.
23. **Кейнс, Дж.** *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Гелиос АРВ. 1999.
24. **Смит, А.** *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М. 1993.
25. **Эрхард, Л.** *Благосостояние для всех*. М.: Дело. 2001.

## **The living standard in Latvia, Lithuania, Estonia and other regions of Central-Eastern Europe in 2000–2007**

### **Summary**

In the article there are defined the tendencies of the living standard of Latvia, Lithuania and Estonia and other NUTS2 level regions of Central-Eastern Europe in dynamics, and also the mediation of the living standard by the GDP growth rate and sector structure of economy in 2000–2007 is shown.

In 2000–2007 there was stated the presence of the positive tendency in values of the living standard integral indicator in Latvia, Lithuania, Estonia and other CEE regions.

The living standard in Latvia, Lithuania, Estonia and other CEE regions in the period since 2000 till 2007 depends on the growth rates and sector structure of economics. In the period from 2000 to 2003 in regions with the higher living standard the slower economic growth preceded (but having high enough absolute values), in regions with the lower living standard the faster economic growth takes places (but having not high absolute values). The living standard in Latvia, Lithuania, Estonia and other regions of Central-Eastern Europe was created in the studied period mainly on the account of services, in particular – services of financial mediation.

**Keywords:** the living standard, the GDP growth rate, sector structure of economy.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ДОХОДОВ ЖИТЕЛЕЙ ДАУГАВПИЛСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье исследованы денежные доходы населения Даугавпилса в период с 2007 по 2010 год, самого большого города по численности населения в беднейшем регионе Латвии – Латгалии. Усугубил ли кризис дифференциацию населения по доходам и как повлиял на уровень доходов населения Даугавпилса?

**Ключевые слова:** кризис, денежные доходы, дифференциация по доходам.

В современной экономике не существует экономических систем, не подверженных кризисным колебаниям. Причины кризисов всегда носят многофакторный и многомерный характер. Каждый экономический цикл характеризуется особым состоянием причинных факторов. Однако кризисные потрясения в экономике наряду с негативными последствиями для общества выполняют и полезную функцию. Об этом писал еще Й. Шумпетер, отмечая, что кризис, «созидательно» разрушая экономику, сам формирует материальные предпосылки выхода страны из этой самой сокрушительной и критической фазы цикла. Именно с кризисом большинство промышленно развитых стран связывают начало оздоровления экономического развития страны при определенной «правильной» экономической политике государства обнаруживает стратегическую тенденцию роста (Чудаев Н.И., 2010).

Особенностью современного кризиса являются диспропорции не только в рамках экономики, но и в рамках политико-социального развития в мире. Первые признаки кризиса в Латвии проявились в начале 2007 года. К осени 2007 года были заметны остановки продаж на рынке недвижимости. Одновременно коммерческие банки Латвии заморозили кредитование покупки жилья и нового строительства. Несмотря на меры антиинфляционной программы правительства в 2007 году, инфляция по данным статистики (Центральное статистическое бюро Латвии, 2011) составила 8,9%. В 2008 году на фоне инфляции в 15,1% происходит недобор доходов бюджета на 671,5 млн. латов или 4,1% от ВВП (Центральное статистическое бюро Латвии, 2011). Повлиял кризис и на доходы латвийцев.

Денежные доходы формируются за счет получения заработной платы, пенсий, стипендий, пособий, доходов от продажи товаров, произведенных в собственном хозяйстве, в виде платы за оказанные услуги, поступлений от продажи личного имущества, сдачи его в аренду. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов.

**Цель исследования:** анализ денежных доходов населения Даугавпилса в период с 2007 по 2010 год. Авторы намеренно исследуют 3 временных среза – 2007 г. – один из наиболее «жирных» годов, характеризующихся необоснованной моделью потребительской экономики с гипертрофированным стимулированием личного потребления путем избыточного ипотечного и потребительского кредитования, а так же кризисные 2010 (май) и 2010 (декабрь). В настоящей статье исследуются денежные доходы населения (в латах на одного члена домохозяйства).

Информационной базой исследования являются опросы „Daugavpils kā attīstības ceļvedis”<sup>9</sup> „Antagonisms and Conciliation in Multi-cultural Milieu”<sup>10</sup>, а так же опрос „Daugavpils pilsētas sociāli ekonomiskās vides monitorings – 2010”<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Проект Комиссии стратегического анализа Латвии.

<sup>10</sup> Международный проект польских исследователей, изучающий состояние и перспективы отношений между национальными группами в Латвии, Чехии, Украине в прошлом и настоящем (в том числе и в Даугавпилсе).

<sup>11</sup> Ежегодный опрос проводимый Институтом Социальных Исследований.

## Методы

Для исследования доходов и их дифференциации существует множество методов. В настоящей статье авторами использованы степенные и структурные средние, квинтильные значения для разбиения населения на 5 групп, а так же коэффициент Герфинделя.

Среднее арифметическое выводится из общей формулы степенной средней при  $k=1$  (Греков И.Е., Садков В.Г., 2007):

$$\bar{X} = \sqrt[k]{\frac{\sum X_i^k \cdot f_i}{\sum f_i}}, \quad (1)$$

где  $X_i$  – величины, для которых исчисляется среднее значение;

$\bar{X}$  – среднее значение;

$f$  – частота (повторяемость значений признака).

Структурные средние применяется для изучения внутреннего строения рядов распределения. Медианой называется центральное (серединное) наблюдение в ряду распределения. Численное значение медианы обычно определяют по формуле:

$$Me = X_{Me} + \frac{i \left( \frac{n+1}{2} - S_{(-1)} \right)}{f_{Me}}, \quad (2)$$

где  $X_{Me}$  – нижняя граница медианного интервала;  $i$  – величина интервала;

$S_{(-1)}$  – накопленная частота интервала, которая предшествует медианному;

$f$  – частота медианного интервала (Статистика, 2007).

При анализе переменной полезно сгруппировать результаты в несколько равных групп (Bland J.M., Altman D.G., 1994). Например, чтобы получить пять равных групп, необходимо знать значения, делящие исходные данные по 20% в каждой группе. Существуют четыре такие значения (точки деления), которые называются квинтилями (quintile).

Использован так же индекс Герфинделя, показывающий, во сколько раз уровень дифференциации денежных доходов в условиях кризиса отличается от уровня того же явления в условиях до кризисного влияния.

Коэффициент Герфинделя вычисляется по формуле:

$$K_r = \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (3)$$

где  $d_i$  – доля каждой группы населения в общем объеме денежных доходов населения,

$i=1,2,\dots,n$  – число групп (Литвинов В.А., 1997).

Границы значений коэффициента Герфинделя находится от 0 до 1. При заданном (неизменном) количестве групп повышение коэффициента Герфинделя в текущем периоде по сравнению с периодом, принятом за базу, прямо свидетельствует о повышении концентрации, т.е. все большем сосредоточении денежных доходов в руках какой-то одной группы и, соответственно, косвенно характеризует степень отклонения фактического распределения доходов по группам населения от линии их теоретически возможного равномерного распределения (Литвинов В.А., 1999, стр. 230).

## Результаты

Медианный доход на одного члена домохозяйства Даугавпилса с 2007 по май 2010 года увеличился со 117 лат до 140 лат в месяц, с мая по декабрь 2010 года – практически не изменился (увеличился на 1 лат). Квинтильные значения в 2007 году составляют: 70, 90, 100, 150 латов; в мае 2010 года – 80, 110, 150, 200; в декабре 2010 года – 90, 120, 150, 200.



Медианное значение дохода у первых 20% населения составляет в 2007 году 60 лат, в мае 2010 года остается без изменения, в декабре 2010 увеличивается на 10 латов; у вторых 20% населения – 80 лат в 2007 году, на 20 лат увеличивается в 2010 году; у третьих 20% населения – 100 лат в 2007 году, на 50 лат увеличивается в 2010 году; у четвертых 20% населения – 140 лат в 2007 году, на 60 лат увеличивается в мае 2010 года, а к декабрю снижается на 20 лат; у пятых 20% населения – 200 лат в 2007 году, а к 2010 году увеличивается на 40 латов. Таким образом, наблюдается тенденция незначительного увеличения доходов на одного члена домохозяйства в период с 2007 по декабрь 2010 года.

Табл. 1.

**Доходы жителей Даугавпилса, 2007\* г. и 2010 г. (май)\*\* и 2010\*\*\* г. (декабрь)  
(лат в месяц)**

Часть населения	Границы дохода в каждой части (лат)			Среднее Арифметическое (лат)			Медиана (лат)		
	2007	2010 (май)	2010 (декабрь)	2007	2010 (май)	2010 (декабрь)	2007	2010 (май)	2010 (декабрь)
I (20%)	20–70	0–80	1–90	55	58	65	60	60	70
II (20%)	70,01–90	80,01–110	90,01–120	84	99	105	80	100	100
III (20%)	90,01–100	110,01–150	120,01–150	99	139	144	100	150	150
IV (20%)	100,01–150	150,01–200	150,01–200	135	187	185	140	200	180
V (20%)	150,01–700	200,01–1800	200,01–1000	242	388	317	200	300	300
Итого	<b>20–700</b>	<b>0–1800</b>	<b>1–1000</b>	<b>117</b>	<b>150</b>	<b>152</b>	<b>100</b>	<b>140</b>	<b>141</b>

Источник: \* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Daugavpils kā attīstības ceļvedis”

\*\* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Antagonisms and Conciliation in Multi-cultural Milieu”

\*\*\* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Daugavpils pilsētas sociāli ekonomiskās vides monitorings – 2010”

Анализируя количество денег, которыми владеет каждая часть населения, можно сделать вывод, что большее влияние кризисные явления в период с 2007 по май 2010 года оказали на первые и пятые 20% населения, т.к. произошло уменьшение количества денег у первой части населения на 2,62%, у пятой части населения – на 3,3%. У второй, третьей и четвертой части населения количество денег увеличилось в этот же период соответственно на 2,4%; 5,31%; 5,54%. С мая по декабрь 2010 года намечаются положительные тенденции: увеличивается количество денег, которыми владеет первая беднейшая часть населения на 1,17%, однако, при этом увеличивается и количество денег, которыми владеет пятая, самая богатая часть населения на 4,52%.

Табл. 2.

**Количество денег, которыми владеет каждая часть населения,  
2007\* г. и 2010 г. (май)\*\* и 2010\*\*\* г. (декабрь) (в латах).**

Часть населения	Количество денег, которыми владеет каждая часть населения (%)		
	2007	2010 (май)	2010 (декабрь)
I (20%)	10,53	7,91	9,08
II (20%)	13,43	13,01	15,83
III (20%)	16,59	21,90	17,18
IV (20%)	27,91	33,45	29,66
V (20%)	31,55	23,73	28,25
Итого	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Источник: \* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Daugavpils kā attīstības ceļvedis”  
 \*\* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Antagonisms and Conciliation in Multi-cultural Milieu”  
 \*\*\* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Daugavpils pilsētas sociāli ekonomiskās vides monitorings – 2010”.

В целом, оценивая дифференциацию по денежным доходам можно констатировать, что она очень незначительно уменьшилась – коэффициент Герфинделя уменьшился с 0,239 в 2007 году до 0,230 к декабрю 2010 года.

Табл. 3.

**Значение коэффициента Герфинделя в Даугавпилсе,  
 2007\* г. и 2010\*\* г. (май) и 2010\*\*\*г. (декабрь)**

	2007	2010 (май)	2010 (декабрь)
<b>Коэффициент Герфинделя</b>	0,239	0,234	0,230

Источник: \* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Daugavpils kā attīstības ceļvedis”  
 \*\* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Antagonisms and Conciliation in Multi-cultural Milieu”  
 \*\*\* расчеты авторов в статистическом пакете SPSS 11,5 по результатам опроса „Daugavpils pilsētas sociāli ekonomiskās vides monitorings – 2010”

### Дискуссия и выводы

Несмотря на кризисные явления, увеличения дифференциации в доходах даугавпилчан не наблюдается, доходы на одного члена домохозяйства незначительно увеличиваются как среди беднейших 20% населения, так и среди остальных 20% частей населения. Конечно, определенную положительную роль играет перераспределительная политика государства, а так же положительно влияет активная позиция населения на рынке труда и трудовая миграция в другие Европейские страны, в том числе и трансферты оставшимся в Латвии членам семей, родственникам. Какова роль каждого из перечисленных факторов в наблюдающихся тенденциях доходов населения и их дифференциации оценить в данной статье сложно, этот вопрос требует дальнейшего детального исследования. Однако, несмотря на установленные тенденции в кризисный период, необходимо, чтобы политические институты и механизмы были сориентированы не только и не столько на перераспределение богатства, но, главным образом, на их созидание, на деятельность, обеспечивающую долговременное развитие национальной экономики, решение острой демографической ситуации, а не на «проедание» привлеченных внешних ресурсов.



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

Эта работа выполнена при содействии Европейского социального фонда в рамках проекта «Поддержка развития докторантуры Даугавпилсского Университета»  
 Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

## Библиография

1. J. Martin Bland, Douglas G. (1994) Altman Quartiles, quintiles, centiles and other quantiles. *BMJ* 1994;v. 309: p. 996ю
2. Patēriņa cenu indeksu svāri grupās un apakšgrupās (2011) [www.csb.gov.lv  
http://data.csb.gov.lv/DATABASE/ekfin/Ikgadējie%20statistikas%20dati/Patēriņa%20cenās/Patēriņa%20cenās.asp](http://data.csb.gov.lv/DATABASE/ekfin/Ikgadējie%20statistikas%20dati/Patēriņa%20cenās/Patēriņa%20cenās.asp) (2010.25.12.)
3. Vispārējās valdības sektora galvenie rādītāji (milj. latu) (2011) [www.csb.gov.lv  
http://data.csb.gov.lv/DATABASE/ekfin/Ikgadējie%20statistikas%20dati/Valdības%20finansēs/Valdības%20finansēs.asp](http://data.csb.gov.lv/DATABASE/ekfin/Ikgadējie%20statistikas%20dati/Valdības%20finansēs/Valdības%20finansēs.asp) (2010.25.12.)
4. Греков И.Е., Садков В.Г. (2003) О необходимости оценки среднего уровня благосостояния с учетом неравномерности распределения населения по доходам [www.plproject.ru/download/  
plproject03-03.pdf](http://www.plproject.ru/download/plproject03-03.pdf) (2011.01.01.)
5. Литвинов В.А. (1997) Концентрация и дифференциация денежных доходов по группам населения Российской Федерации. *Экономический журнал ВШЭ* N2, 226–237.
6. Литвинов В.А. (1999) «Концентрация и дифференциация денежных доходов по группам населения» *Экономический журнал ВШЭ* N 2, стр. 230.
7. Статистика. Москва. (2007) <http://mgup-vm.narod.ru/statist/001.htm> (2011.01.01.)
8. Чудаев Н.И. (2010) Методологические аспекты исследования кризисности в развитии экономических систем. *Вестник ОГУ №5 (111)/май*, стр. 81–86.

## Kopsavilkums

Rakstā tika pētīti Latgales lielākās pilsētas pēc iedzīvotāju skaita – Daugavpils iedzīvotāju ienākumi periodā no 2007. gada līdz 2010. gadam, kas ir nabadzīgākais reģions Latvijā. Noteikts, ka neskatoties uz krīzes parādībām, iedzīvotāju ienākumu diferenciacija Daugavpilī netiek novērota. Ienākumi uz vienu mājsaimniecības locekli nebūtiski palielinājās gan starp 20% nabadzīgāko iedzīvotāju, gan starp pārējām 20% iedzīvotāju daļām.

## ОБЗОР МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Статья содержит обзор методов изучения уровня дифференциации и концентрации денежных доходов населения, а так же применение наиболее предпочтительных методов на данных опроса латвийских жителей. Хотя авторы не претендуют на полноту обзора методов, но, некоторые методы до сих пор вообще не применялись в латвийских исследованиях уровня дифференциации и концентрации денежных доходов населения.

**Ключевые слова:** дифференциация и концентрация, денежные доходы, методы исследования.

Важным направлением исследования денежных доходов в региональном разрезе является анализ их дифференциации и концентрации. Концентрация как экономическая категория характеризует процесс сосредоточения денежных доходов. Исследование концентрации позволяет ответить на вопрос кто, где и когда сосредоточивает денежные доходы. Изучение процесса концентрации денежных доходов по группам населения так же позволяет выявить позитивные (ослабление поляризации) и негативные (усиление поляризации) тенденции в развитии общества.

Таким образом, разработка, анализ и использование в исследованиях конкретных показателей дифференциации и концентрации доходов является достаточно значимым вопросом, тем более, что рыночные отношения в экономике объективно углубляют социальное расслоение общества.

**Цель статьи:** произвести обзор методов измерения уровня дифференциации и концентрации доходов населения, выявить особенности, достоинства и недостатки их использования, а так же применить наиболее предпочтительные методы на данных опроса латвийских жителей.

### 1. Степенные и структурные средние, показатели рассеяния, асимметрии

#### *Виды средних и способы их вычисления*

Средние являются обобщающими статистическими характеристиками изучаемого массового явления (совокупности) по тому или иному варьирующему признаку и одновременно своего рода абстракцией. Они отражают то общее, что присуще всем единицам совокупности. Средние величины делятся на два больших класса: степенные средние, структурные средние. К *степенным средним* относятся такие наиболее известные и часто применяемые виды, как средняя геометрическая, средняя арифметическая и средняя квадратическая. В качестве *структурных средних* рассматриваются мода и медиана.

Различные средние выводятся из общей формулы степенной средней:

$$\bar{X} = \sqrt[k]{\frac{\sum X_i^k \cdot f_i}{\sum f_i}}, \text{ где}$$

$X_i$  – величины, для которых исчисляется средняя;

$\bar{X}$  – средняя, где черта сверху свидетельствует о том, что имеет место осреднение индивидуальных значений;

$f$  – частота (повторяемость индивидуальных значений признака).

При  $k = 1$  – формула вычисления средней арифметической;  $k = -1$  – формула вычисления средней гармонической;  $k = 0$  – формула вычисления средней геометрической;  $k = 2$  – формула вычисления средней квадратической (Чернова 1999).

Недостатки метода среднего арифметического:

- 1) сильно подвержен изменениям вследствие колебаний в правой части распределения (то есть увеличение доли доходов самой богатой, но относительно небольшой группы населения, достаточно сильно влияет на среднедушевой доход по генеральной совокупности);
- 2) данный показатель с трудом можно считать средним, если учесть его чувствительность к одному экстремальному значению;
- 3) не зависит от дисперсии – одной из важнейших характеристик распределения: чем больше варьируется признак, тем меньше будет его геометрическая средняя по сравнению с арифметической. И наоборот, арифметическая и геометрическая средние сходятся при нулевой дисперсии (при нулевом стандартном отклонении), то есть при абсолютном равенстве доходов по всему населению. Таким образом, средняя геометрическая доходов несет в себе некоторую информацию о степени вариации признака. Следовательно, в экономическом плане, использование среднего геометрического душевого дохода имеет преимущество перед арифметическим средним в том, что его величина зависит от дифференциации населения по доходам. С точки зрения статистики, именно его необходимо использовать как среднюю величину (Греков 2007).

### *Мода*

Мода представляет из себя наиболее часто встречающиеся значения распределения. Чтобы найти конкретное значение моды, необходимо использовать формулу:

$$Mo = X_{Mo} + i_{Mo} \frac{(f_{Mo} - f_{Mo-1})}{(f_{Mo} - f_{Mo-1}) + (f_{Mo} - f_{Mo+1})},$$

где  $X_{Mo}$  – нижняя граница модального интервала;  $i_{Mo}$  – величина модального интервала;  $f_{Mo}$  – частота модального интервала;  $f_{Mo-1}$  – частота интервала, предшествующего модальному;  $f_{Mo+1}$  – частота интервала, следующего за модальным (Статистика 2007).

Недостатки: мода не может служить четким выражением центральной тенденции. Максимальная частота может превосходить остальные на порядок. Кроме того, возможно встретить ряд, в котором имеется 2 или более численно значимых частоты при малых значениях остальных позиций.

Эти недостатки моды обуславливают то обстоятельство, что в анализе эта измерительная процедура практически не используется в исследованиях, что, впрочем, не исключает ее применения в описательных целях.

### *Медиана.*

Структурные средние применяется для изучения внутреннего строения рядов распределения. Медианой называется центральное (серединное) наблюдение в ряду распределения. Численное значение медианы обычно определяют по формуле:

$$Me = X_{Me} + \frac{i \left( \frac{n+1}{2} - S_{(-1)} \right)}{f_{Me}},$$

где  $X_{Me}$  – нижняя граница медианного интервала;  $i$  – величина интервала;

$S_{(-1)}$  – накопленная частота интервала, которая предшествует медианному;

$f$  – частота медианного интервала (Васнев 2001).

Преимущества: медиана согласуется с интуитивным пониманием «среднего». К тому же, даже очень большие выбросы изменяют медиану незначительно.

Недостатки: плохо работает для многомерных распределений со сложной взаимосвязью компонентов, хотя при исследовании денежных доходов это не актуально.

Среднее арифметическое имеет много недостатков, но оно очень часто используется в исследованиях латвийских авторов, хотя гораздо уместнее было бы использовать медианное значение или среднее геометрическое значение.

### Квартили, квинтили, центили, и другие квантили

При анализе переменной удобно разделить ее значения в несколько равных групп (Bland, Altman 1994). Например, чтобы получить четыре равные группы, необходимо знать точки, делящие исходные данные по 25% в каждой группе. Существуют три такие точки деления, которые называются *квартлями* (quartile)<sup>12</sup>.



Рис. 1. **Квартили**

**Источник:** J. Martin Bland, Douglas G. Altman Quartiles, quintiles, centiles and other quantiles.– *BMJ* 1994;v. 309: p. 996

В латвийских исследованиях этот метод, пожалуй, один из самых распространенных. Но часто в этих исследованиях имеет место наиболее общее заблуждение – это использование терминов тертили, квартили, квинтили, и т.д., не для обозначения точек отсечки, а для групп данных, хотя правильное их название: третья часть, четверть, пятая часть, и так далее.

#### *Вычисление квантилей.*

Данные должны быть упорядочены от 1 до  $n$  в порядке возрастания.  $K$ -тый центиль получается вычислением величины  $q = k \cdot (n + 1) / 100$  и ее последующей интерполяцией между двумя ближайшими к  $q$  значениями данных (большим и меньшим). Например, для пятого центиля выборки из 145 наблюдений мы имеем  $q = 5 \cdot 146 / 100 = 7/3$ . Таким образом, пятый центиль находится на  $3/10$  расстояния от седьмого к восьмому упорядоченному наблюдениям. Если значения этих данных равны 11,4 и 14,9 соответственно, то искомым центилем равен 12,45 (Campbell, Gardner 1989).

В определенных случаях ни среднее значение, ни медиана, ни мода не могут дать достоверную картину. Это приводит к использованию таких важных статистических величин, как показатели рассеяния.

### Показатели рассеяния

#### *Размах и стандартное отклонение*

Наиболее общими показателями вариации являются: размах вариации  $R$  и стандартное отклонение. В формулах их расчет имеет вид (Литвинов 1999):

$$R = X_{\max} - X_{\min};$$

<sup>12</sup> Также, можно использовать два тертила (tertile), чтобы разбить данные на три группы, четыре квинтили (quintile), чтобы разбить данные на пять групп, децили (decile) делят данные на 10 частей, и центили (centile) делят данные на 100 частей (их также называют процентилями).

$$\sigma = \frac{\sum (x_i - \bar{x})f_i}{\sum f_i},$$

где  $X_{\max}$  и  $X_{\min}$  – наибольшее и наименьшее значение признака;  $\bar{x}$  – среднее значение признака;  $x_i$  – варианты признака;  $f_i$  – частота;  $i = 1, 2, \dots, n$  – число вариантов.

Можно использовать построенные на базе указанных выше, относительные показатели вариации: коэффициент размаха  $K_R$  и коэффициент вариации  $V_\delta$ . В формулах их расчет имеет вид:

$$K_R = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{\bar{x}}; V_\delta = \frac{\sigma}{\bar{x}}.$$

Повышение коэффициента размаха и коэффициента вариации прямо свидетельствует об усилении вариации признака в исследуемой совокупности. Таким образом, анализируя динамику указанных коэффициентов относительно ключевых параметров можно дать качественно-количественную характеристику процессу роста существующих различий в доходах населения. Совокупности, имеющие коэффициент вариации больше 30–35%, в статистике принято считать неоднородными.

Особенности: так как значение коэффициента вариации чувствительно к величине региона, то в таких случаях необходимо применить взвешивание коэффициентов вариации.

В исследованиях латвийских авторов этот метод почти не встречается.

#### *Дисперсия признака*

Дисперсия является оценкой одноименного показателя теории вероятности: дисперсия случайной величины характеризует меру разброса случайной величины около ее математического ожидания.

Дисперсия –  $\delta^2$  – определяется по формулам:

- а) для ранжировочного ряда (несгруппированных данных):  $\delta^2 = \frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n}$  (простая);
- б) для интервального ряда:  $\delta^2 = \frac{\sum (X - \bar{X})^2 \cdot f}{\sum f}$  (взвешенная).

Сопоставление стандартных отклонений по признакам совокупности дает возможность определить статистическую однородность совокупности: чем меньше значение, тем совокупность более однородна (Юдина 2002).

#### *Ассиметрия, эксцесс*

В теории для количественной характеристики «скошенности» и «крутости» распределения используют показатели асимметрии и эксцесса (Литвинов 1999). Коэффициент асимметрии является мерой смещенности распределения относительно среднего арифметического значения. Если среднее арифметическое значение больше модального значения, то коэффициент асимметрии положительный и правая часть кривой распределения длиннее левой. Аналогично, если среднее арифметическое значение меньше модального значения, то коэффициент асимметрии отрицательный и правая часть кривой распределения короче левой.

Эксцесс — это характеристика формы распределения, а именно мера остроты его пика (относительно нормального распределения, эксцесс которого равен нулю). Как правило, распределения с более острым пиком, чем у нормального, имеют положительный эксцесс; распределения, пик которых менее острый, чем пик нормального распределения, имеют отрицательный эксцесс.

В исследованиях латвийских авторов использование асимметрии и эксцесса для изучения неравномерности денежных доходов не встречается.

## 2. Индексы дифференциации и концентрации доходов населения

Индекс – это относительная величина, показывающая, во сколько раз уровень изучаемого явления в данных условиях отличается от уровня того же явления в других условиях.

*Коэффициент нервенства.*

Рассмотрим коэффициент неравенства (Гришина, Александрова 2001):

$$CN = \frac{\max \tilde{y}_i}{\min \tilde{y}_i},$$

где  $\tilde{y}_i$  — суммарный показатель дохода  $i$  – доходных единиц ( $i = 1, \dots, n$ , где  $n$  – число доходных единиц).

Ограничения: данный индекс не показывает характер неравенства, вызвано ли оно большой вариацией в развитии всех доходных единиц или наличием нескольких доходных единиц, доход которых значительно отличается от дохода остальных единиц. Из-за достаточно веского ограничения встречается в исследованиях редко.

*Коэффициент равномерности доходов*

Чем больше варьируется признак, тем меньше будет его геометрическая средняя по сравнению с арифметической. И наоборот, арифметическая и геометрическая средние сходятся при нулевой дисперсии (при нулевом стандартном отклонении), то есть при абсолютном равенстве доходов по всему населению. Таким образом, средняя геометрическая доходов несет в себе не-которую информацию о степени вариации признака (Греков, Садков 2007).

Итак, при абсолютном равенстве доходов средние арифметические и геометрические (как, впрочем, и другие средние величины) сходятся. Так, чем больше дифференциация по признаку в совокупности, тем больше разница между геометрической и арифметической средними в пользу последней. В связи с этим имеет место такой показатель дифференциации доходов, как отношение средней геометрической к средней арифметической доходов (*коэффициент равномерности доходов*) (Греков, Садков 2007):

$$k = \frac{\prod_i x_i^{a_i}}{\sum_i a_i \cdot x_i}; \sum a_i = 1$$

Значения данного показателя варьируются от нуля (в случае абсолютного неравенства доходов) до единицы (в случае абсолютно равного дохода по всему населению). Формула успешно применяется и для выборочных данных.

Коэффициент равномерности доходов имеет свои преимущества:

- 1) в отличие от квантильных и фондовых коэффициентов учитывает информацию обо всем распределении (как, впрочем, и индекс Джини);
- 2) по сравнению с индексом Джини шкала предлагаемого коэффициента равномерности не чувствительна к тому, что в расчетах используются кван-тильные данные. Тогда как, оценивая, например, индекс Джини по децилям, его шкала соответствует интервалу 0÷0,9, по квинтилям – интервалу 0÷0,8 и т.д. То есть для корректной оценки индекса Джини (особенно его высоких значений) необходимо использовать достаточно подробные исходные данные (например, перцентили);
- 3) методика построения предлагаемого коэффициента равномерности доходов жителей более простая, чем для индекса Джини. Вполне удовлетворительные результаты получаются при использовании децильных данных.

В латвийских исследованиях этот метод никогда не применялся.



### Коэффициент фондов

Для расчета этого показателя исследуемые доходные единицы располагают по возрастанию дохода, а затем разбивают на несколько равночисленных групп. Первую группу называют «беднейшей», а последнюю – «богатейшей». Коэффициент фондов определяют как отношение среднего дохода в богатейшей группе к среднему доходу в беднейшей группе. Коэффициент фондов также можно определить как отношение суммарного дохода богатейшей группы к суммарному доходу беднейшей группы. Приведенные определения эквивалентны, причем из них следует, что коэффициент фондов составляет не меньше единицы. В случае абсолютного равенства, когда доходы всех доходных единиц одинаковы, данный показатель принимает свое минимальное значение, равное единице.

На практике наиболее часто используют три частных коэффициента фондов: децильный, квинтильный и квартальный:

- *децильный коэффициент* (от лат. *decī* – десятая часть) равен отношению среднего дохода 10% богатейших доходных единиц к среднему доходу 10% беднейших доходных единиц. Данный коэффициент является разновидностью коэффициента фондов, он отвечает случаю, когда множество всех домохозяйств разбивают на десять групп;
- *квинтильный коэффициент* (от лат. *quinta* – пятая часть) равен отношению среднего дохода 20% богатейших доходных единиц к среднему доходу 20% беднейших доходных единиц. Данный коэффициент отвечает случаю, когда множество всех доходных единиц разбивают на пять групп;
- *квартальный коэффициент* (от лат. *quarta* – четвертая часть) равен отношению среднего дохода 25% богатейших доходных единиц к среднему доходу 25% доходных единиц. В данном случае все доходные единицы разбиваются на четыре группы.

Недостатком коэффициента фондов является его слабая чувствительность к изменениям доходных единиц. Так, данный коэффициент не изменит своего значения в случае, когда доход доходной единицы из богатейшей группы увеличится; доход доходной единицы из беднейшей группы уменьшится; доход доходной единицы, не относящегося к двум крайним группам, изменится в пределах от максимального дохода в беднейшей группе до минимального дохода в богатейшей группе. В исследованиях коэффициенты фондов применяются часто.

### Индекс Джини.

Индекс разработан итальянским статистиком и Коррадо Джини (Gini 1909; Gini 1912).

Индекс Джини может быть представлен как среднее отклонение каждой доходной единицы в выборке от всех остальных доходных единиц, выраженное в отношении к среднему доходу:

$$Gini = \frac{1}{2n^2 \mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|,$$

где  $n$  – число доходных пар,  $\mu$  – средний доход в анализируемом доходном распределении.

Особенности:

- 2) коэффициент не аддитивен,
- 3) коэффициент чувствителен к изменениям в распределении, независимо от того, происходят ли они в верхней, средней или нижней части распределения;
- 4) коэффициент придает одинаковый вес населению, находящемуся в нижней и в верхней части распределения.

### Коэффициент Лоренца

Коэффициент Лоренца как относительная характеристика равенства в распределении доходов

$$L = \frac{|y_1 - x_1| + |y_2 - x_2| + \dots + |y_n - x_n|}{2} = \frac{\sum |y_i - x_i|}{2}$$

где  $y_i$  – доля доходов, сосредоточенная у  $i$ -й группы населения;

$x_i$  – доля населения, принадлежащая  $i$ -й группе в общей численности населения;

$n$  – число групп (Lorenz 1905).

Экстремальные значения коэффициента Лоренца:  $L=0$  в случае полного равенства в распределении доходов;  $L=1$  – при полном неравенстве.

Эти методы (Лоренца и Джини) наиболее всего распространены в латвийских исследованиях.

#### *Индекс энтропии Тейла.*

В 1967 г. Тейл в своей книге «Economics and Information Theory» («Экономика и теория информации») предложил энтропийный индекс неравенства, основанный на применении к измерению неравенства понятия энтропии из теории информации (Theil 1967).

Формула для класса Обобщенных Энтропийных мер неравенства имеет следующий вид:

$$GE(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left( \frac{y_i}{\mu} \right)^\alpha - 1 \right],$$

где  $n$  – число наблюдений в выборке,  $y_i$  – доход  $i$ -ого индивида,  $\mu = (1/n) \sum y_i$  – средний доход в выборке.

Индекс энтропийных мер принимают значения в интервале от нуля до бесконечности, где нуль представляет полное равенство в распределении доходов, а рост значения индекса означает рост неравенства в распределении доходов. Параметр  $\alpha$  в формуле индекса Энтропийных мер неравенства – это вес, который придается доходным трансфертам на различных участках доходного распределения, данный параметр может принимать любые положительные значения. Чем ниже значение  $\alpha$ , тем чувствительнее индекс к трансфертам на нижнем конце распределения, чем выше значение  $\alpha$ , тем чувствительнее индекс к трансфертам на верхнем конце распределения. Чаще всего используются значения параметра  $\alpha = 0, 1$  и  $2$ .<sup>13</sup> Индекс с параметром  $\alpha = 2$  является «трансфертно нейтральным», поскольку одинаковый размер трансферта между двумя индивидами, находящимися на одинаковом расстоянии друг от друга, имеет один и тот же вес на всех доходных уровнях.<sup>14</sup> Все индексы неравенства с параметром  $\alpha < 1$  придают больший вес трансфертам на нижнем конце распределения (Sen 1997). В случае  $\alpha=1$  индекс  $GE(\alpha)$  становится Энтропийным индексом Тейла:

$$GE(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\mu} \log \frac{y_i}{\mu};$$

Энтропийный индекс Тейла принимает значение в интервале  $(0; \log \mu)$  при  $y_i \in (0; \infty)$ .

Ограничения:

- 1) одинаково чувствителен к изменениям во всем диапазоне распределения, независимо от того, имеют ли они место в верхней, средней или нижней его части;
- 2) индексы Тейла трудно интерпретировать.

В исследованиях латвийских авторов используются крайне редко.

#### *Индекс Аткинсона*

Индекс Аткинсона представляет собой показатель измерения социального неравенства, предложенный в 1970 г. Энтони Б. Аткинсоном (Atkinson 1970). Индекс Аткинсона был описан

<sup>13</sup> Если параметр  $\alpha < 1$  Энтропийные индексы представляют собой трансформацию индекса Аткинсона, а параметр  $\alpha$  может интерпретироваться как параметр «отвращения» к неравенству (чем ниже  $\alpha$ , тем менее общество толерантно по отношению к неравенству). Коуэлл показывает, что если параметр  $\alpha < 1$  и  $\alpha = 1 - \varepsilon$ , энтропийные меры становятся эквивалентны мерам Аткинсона (Cowell 1995).

<sup>14</sup> Сен отмечает, что когда параметр  $\alpha > 2$ , энтропийные индексы  $GE(\alpha)$  приобретают «обратную трансфертную чувствительность», что ставит под сомнение актуальность использования энтропийных мер с параметром  $\alpha > 2$  (Sen 1997).

Л. Маугисом (Maugis 1996). Отличительной особенностью индекса является возможность измерения смещений в распределении доходов среди сегментов с разными доходами. Этот индекс может быть превращён в нормативный показатель введением коэффициента  $\varepsilon$  для взвешивания доходов, который может принимать значения от 0 до  $\infty$ . Смещениям в заданной части распределения доходов может быть придан больший вес выбором подходящего  $\varepsilon$ , уровня „неприязни к неравенству” („*inequality aversion*”). Индекс Аткинсона становится более чувствительным к смещениям в нижней части распределения доходов по мере того как  $\varepsilon$  растёт. И наоборот, по мере того как уровень неприязни к неравенству уменьшается (то есть  $\varepsilon$  приближается к 0) индекс Аткинсона становится более чувствительным к смещениям в верхней части распределения доходов.

Индекс Аткинсона определяется как:

$$A = \begin{cases} 1 - \frac{1}{\mu} \left( \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i^{1-\varepsilon} \right)^{1/(1-\varepsilon)} & \varepsilon \in [0,1) \\ 1 - \frac{1}{\mu} \left( \prod_{i=1}^N y_i \right)^{1/N}, & \varepsilon = 1 \end{cases}$$

где  $y_i$  — уровень дохода индивида или группы  $i$  ( $i = 1, 2, \dots, N$ ),  $\mu$  — средняя арифметическая величина дохода:

$$\mu = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i$$

По сути выражения в скобках с учётом степени в формуле расчёта индекса Аткинсона представляют собой эквивалентный уровень дохода, который вычисляется как степенная средняя степени  $1 - \varepsilon$  от отдельных значений дохода. Он соответствует уровню дохода при равномерном его распределении, при котором общество обладало бы таким же уровнем благополучия, как и при исследуемом неравномерном распределении (Гальперин 2004).

Эквивалентный уровень дохода увеличивается с ростом:

- 1) неравномерности распределения дохода (из-за того, что сумма больше различающихся отдельных доходов в степени  $1 - \varepsilon$  будет больше),
- 2) уровня неприязни к неравенству (при стремлении  $\varepsilon$  к бесконечности эквивалентный уровень дохода стремится к наименьшему из отдельных значений дохода).

Таким образом,  $\varepsilon$  рассматривается в качестве показателя отношения общества к сложившемуся социальному неравенству, под которым имеется в виду неравенство распределения общественного богатства. Значение  $\varepsilon = 0$  означает, что общество равнодушно к распределению дохода, а с его ростом оно проявляет всё большую «озабоченность» сложившемся неравенством.

#### *Особенности.*

С одной стороны выбор значения  $\varepsilon$  позволяет решить проблему выбора функции общественного благополучия, но при этом нельзя выбрать однозначный (и тем более формализованный) вариант его нахождения. Поэтому необходимо руководствоваться лишь общими соображениями экономического характера как при определении  $\varepsilon$ , так и при его интерпретации. Хотя индекса Аткинсона рассматривается как показатель социального неравенства благодаря тому, что он основан на таких категориях, как общественное благополучие и функция полезности, но он предполагает, что индивидуальные функции полезности зависят только от дохода, что означает, при его расчёте социальное неравенство сводится к неравномерности распределения доходов, таким образом, индекс Аткинсона позволяет учитывать значимость для общества неравенства в распределении общественного богатства. В исследованиях латвийских авторов не используется.

#### *Коэффициент Герфиндаля*

Коэффициент Герфиндаля вычисляется по формуле:

$$K_r = \sum_{i=1}^n d_i^2,$$

где  $d_i$  – доля каждой группы населения в общем объеме денежных доходов населения,  $i=1,2,\dots,n$  – число групп (Литвинов 1997).

Границы значений коэффициента Герфиндаля находится от 0 до 1. При стремлении числа групп к бесконечности коэф. Герфиндаля стремится к 0. Когда имеется только 1 группа, коэффициент равен 1. Коэффициент Герфиндаля индифферентен к линии теоретически возможного равномерного распределения. Коэффициент Герфиндаля принимает неравномерность распределения за аксиому, а его изменения отражают изменения в сложившихся пропорциях между группами, т.е. в соотношениях долей отдельных групп в общем объеме денежных доходов населения. При заданном (неизменном) количестве групп повышение коэффициента Герфиндаля в текущем периоде по сравнению с периодом, принятом за базу, прямо свидетельствует о повышении концентрации, т.е. все большем сосредоточении денежных доходов в руках какой-то одной группы и, соответственно, косвенно характеризует степень отклонения фактического распределения доходов по группам населения от линии их теоретически возможного равномерного распределения (Литвинов 1999, стр. 230).

Коэффициент Герфиндаля в исследованиях латвийских авторов не используется.

### 3. Апробация методов на выборке латвийских жителей.

Для изучения неравномерности в доходах латвийских жителей на основе опросных данных ( $n=1000$ ) предлагается использовать медианное значение, квинтильные значения, индекс Тейла, а так же впервые для латвийских исследований применить коэффициент Герфиндаля.

Табл. 1

Доходы жителей Латвии, 2000 г. и 2008 г.

Часть населения	Границы дохода в каждой части (лат)		Среднее Арифметическое (лат)		Медиана (лат)		Количество денег, которыми владеет каждая часть населения (%)	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008
Первая (20%)	0–27,5	0–114	17,2	78,4	17,5	80	5	7
Вторая (20%)	28–44	115–149	35,4	128	35	130	11	9
Третья (20%)	45–60	150–199	53	164,3	50	160	18	17
Четвертая (20%)	61–83	200–291	70,2	225	68	220	19	25
Пятая (20%)	84–2500	292–3000	161	446	110	400	47	42
Итого			<b>66</b>	<b>213</b>	<b>50</b>	<b>175</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Источник:** расчеты авторов по данным опроса «Доклад о развитии народного хозяйства» Латвийского Университета за 2000 и 2008 год.

Из табличных данных ясно видны недостатки использования среднего арифметического значения перед медианным значением: оно сильно подвержено изменениям вследствие колебаний, чувствительно к одному экстремальному значению.

В Латвии в период с 2000 по 2008 гг. наметилась тенденция увеличения доходов населения. Медианное значение у певых 20 процентов населения увеличилось с 17,5 до 80 лат,

у вторых 20 процентов увеличилось с 35 до 130 лет, у третьих 20 процентов увеличилось со 50 до 160 лет, у четвертых 20 процентов увеличилось с 68 до 220 лет, у пятых 20 процентов увеличилось с 110 до 400 лет. Первая часть населения владела в 2000 г. 5% всех денежных средств, в 2008 г. – 7%. Вторая часть населения в 2000 г. владела 11% всех денежных средств, в 2008 г. – 9%. Третья часть населения в 2000 г. владела 18% всех денежных средств, в 2008 г. – 17%. Четвертая часть населения в 2000 г. владела 19% всех денежных средств, в 2008 г. – 25%. Пятая часть населения в 2000 г. владела 47% всех денежных средств, в 2008 г. – 42%. Дифференциация населения по денежным доходам за 9 лет немного уменьшилась.

Определим тенденции дифференциации денежных средств населения другими способами.

Табл. 2

**Значение индекса Тейла в Латвии, 2000 г. и 2008 г.**

	<b>2000</b>	<b>2008</b>
<b>Индекс Тейла</b>	0,29	0,21

**Источник:** расчеты авторов по данным опроса «ТАР» Латвийского Университета за 2000 и 2008 год.

Полученные данные также подтверждают установленную ранее тенденцию.

Проверим, имеют ли место тенденции выравнивания доходов другим методом, а именно – при помощи вычисления коэффициента Герфинделя.

Табл. 3

**Значение коэффициента Герфинделя в Латвии, 2000 г. и 2008 г.**

	<b>2000</b>	<b>2008</b>
<b>Коэффициент Герфинделя</b>	0,30	0,28

**Источник:** расчеты авторов по данным опроса «ТАР» Латвийского Университета за 2000 и 2008 год.

Тенденции выравнивания доходов подтверждаются, хотя вычисление коэффициента Герфинделя намного проще и быстрее, нежели индекса Тейла, поэтому этот коэффициент можно с успехом применять для исследования проблем дифференциации и концентрации денежных доходов населения.

**Выводы**

В арсенале исследователя имеется достаточно методов оценки дифференциации денежных доходов. Для правильной интерпретации результатов исследования важно понимать особенности каждого метода, а так же их сильные и слабые стороны. Поэтому для глубокого и всестороннего изучения проблем дифференциации и концентрации реальных доходов оправдано использование нескольких методов сразу, в зависимости от конкретных задач исследования.

Авторами установлено, что использование коэффициента Герфинделя для исследования проблем дифференциации и концентрации денежных доходов населения обосновано, а так же имеет определенные преимущества перед другими индексами.

В условиях рынка неизбежно заметное расслоение общества по величине доходов и материальному уровню жизни. В Латвии в период с 2000 по 2008 гг. наметилась тенденция увеличения доходов населения.

Можно отметить следующие общие тенденции динамики в дифференциации доходов населения Латвии, которые подтверждают гипотезу исследования: бедные группы населения постепенно увеличивают свои доходы (их доля доходов была в 2000 году 5%, а в 2008 году стала 7%), богатые относительно снижают (их доля доходов была в 2000 году 47%, а в 2008 году стала 42%), а средние группы населения – постепенно наращивают свою величину доходов. Влияние кризиса на дифференциацию по доходам населения в 2008 году еще не просматривается.

В Латвии в 2008 году 20% населения с минимальными доходами имели средний доход 78 латов в месяц на человека, а 20% населения с максимальными доходами имели средний доход 446 латов в месяц, то есть разрыв в доходах составлял около 6 раз. Такой коэффициент расслоения общества говорит о социально приемлемом неравенстве доходов населения Латвии, как члена ЕС. В среднем по Евросоюзу в 2008 году этот разрыв составлял 5 раз.



Эта работа выполнена при содействии Европейского социального фонда в рамках проекта **«Поддержка развития докторантуры Даугавпилсского Университета»**  
Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

### Библиография

1. Atkinson, A.B. (1970) On the measurement of economic inequality. *Journal of Economic Theory* 2 (3), pp. 244–263.
2. Bland, J.M., Douglas, G.A. Quartiles, quintiles, centiles, and other quantiles. *Statistics Notes*. British Medical Journal. 1994. 309:996. Электронный ресурс: <http://www.bmj.com/content/309/6960/996.full>
3. Campbell, M.J., Gardner M.J. (1989) Calculating confidence intervals for some non parametric analyses. In: Gardner MJ, Altman DG, etc. *Statistics with confidence*. London: *British Medical Journal*, 74–9.
4. Gini, C (1909) Concentration and dependency ratios (in Italian). English translation in *Rivista di Politica Economica*, 87 (1997), 769–789.
5. Gini, C. (1912) Italian: *Variabilità e mutabilità (Variability and Mutability)*, C. Cuppini, Bologna, 156 pages. Reprinted in *Memorie di metodologica statistica* (Ed. Pizetti E, Salvemini, T). Rome: Libreria Eredi Virgilio Veschi (1955).
6. Lorenz, M. O. (1905). “Methods of measuring the concentration of wealth”. *Publications of the American Statistical Association* (Publications of the American Statistical Association, Vol. 9, No. 70) 9 (70): 209–219.
7. Maugis, L. (1996). Mathematical programming for the air traffic flow management problem with en-route capacities. In *Proceedings of the 14th Triennial World Conference of the International Federation of Operational Research Societies*.
8. Sen, A.K. (1997) *On Economic Inequality, Expanded edition with a substantial annexe by James E. Foster and Amartya Sen*, Clarendon Press.
9. Theil, H. (1967) *Economics and information theory*. Amsterdam: North-Holland, 488 p.
10. Васнев, С.А. Статистика: Учебное пособие. Москва: МГУП, 2001. 170 с. Электронный ресурс: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook096/01/part-007.htm>
11. Гальперин, В. В., Гальперин, В. М. (2004) *50 лекций по микроэкономике*. (Лекция 44 „Перераспределение дохода“).
12. Греков, И.Е. (2007) Об учете дифференциации доходов населения в показателях уровня жизни. Электронный ресурс: [http://www.sprepp.ru/1\\_2007/7.php](http://www.sprepp.ru/1_2007/7.php)
13. Греков, И.Е., Садков, В.Г. О необходимости оценки среднего уровня благосостояния с учетом неравномерности распределения населения по доходам. Электронный ресурс: [www.plproject.ru/download/plproject03-03.pdf](http://www.plproject.ru/download/plproject03-03.pdf)
14. Гришина, Е., Александрова, А., (2001) Внутрирегиональное неравенство в России. Электронный ресурс: [http://www.urbaneeconomics.ru/download.php?dl\\_id=993](http://www.urbaneeconomics.ru/download.php?dl_id=993).
15. Литвинов, В.А. (1997) Концентрация и дифференциация денежных доходов по группам населения Российской Федерации. *Экономический журнал ВШЭ* N2, 226–237.
16. Литвинов, В.А. (1999) Межрегиональная дифференциация и региональная асимметрия денежных доходов и уровня жизни населения. *Уровень жизни населения регионов России*, N 1.
17. Литвинов, В.А. Межрегиональная дифференциация и региональная асимметрия денежных доходов и уровня жизни населения. *Уровень жизни населения регионов России*, 1999. N 1. Электронный ресурс: [http://www.vcug.ru/j\\_uzhnrr\\_arhive\\_1.html](http://www.vcug.ru/j_uzhnrr_arhive_1.html)
18. Статистика. Москва. (2007) Электронный ресурс: <http://mgup-vm.narod.ru/statist/001.htm>

19. Чернова, Т.В. Экономическая статистика. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.  
Электронный ресурс: <http://www.aup.ru/books/m81/5.htm>
20. Юдина, А.В. Статистика. (2002) *Учебно-методическое пособие*. Владивосток: ВГУЭС.

### **Summary**

There is made a review of the following methods for studying the level of differentiation and concentration of population monetary incomes: average values, the index of dispersion, asymmetry, funds ration, the Gini coefficient, the Theil index, the Atkinson index, the Herfindal coefficient.

It is stated that a researcher has enough methods for studying differentiation and concentration of regions population monetary incomes.

All methods have their peculiarities, thus for deeper studied phenomenon the usage of several methods simultaneously is substantiated.

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО РЕГИОНА ЕВРОПЫ**

Статья посвящена проблемам стратегического развития транспортной инфраструктуры северо-восточного региона. Для обеспечения жизненно важных интересов северо-восточного региона Европы необходимо как можно скорее создать надежное транспортное сообщение с остальной частью континента, которое может представлять собой основную конструкцию регионального развития. Стратегия развития транспортной инфраструктуры в северо-восточной Европе при поддержке фондов ЕС и заинтересованности отдельных государств уже дает видимые результаты на дорогах.

**Ключвые слова:** транспортная инфраструктура, северо-восточный регион Европы, программа развития транспортной инфраструктуры.

### **Введение**

Хорошо развитая транспортная инфраструктура составляет основное условие эффективного развития экономики, а также быстрее сближения уровней жизни населения „старой” и „новой” Европы. В 15 странах – старых членов ЕС создание современной транспортной инфраструктуры дало возможность поднять на высокий уровень экономики этих стран. Теперь эта инфраструктура – модернизированная, дополненная и развитая, ещё более производительна. „Западная Европа” уже предварительно осознала, что чёткая и оснащенная транспортная инфраструктура – это ключ к развитию и выходу во внешний мир. Разработанные и широко осуществляемые разные программы определили новое коммуникационное качество этой части Европы. Так же должно быть и с Восточной Европой, являющейся сугубо северо-восточным регионом, где уже сейчас необходимым условием ее развития становится ускорение реализации стратегии развития транспортной инфраструктуры.

### **1. Существующее состояние транспортной инфраструктуры в северо-восточном регионе ЕС**

За более чем 50-летнего геополитического деления нашего континента, существующая транспортная инфраструктура северно – восточной Европы находится на довольно низком уровне и не отвечает современным требованиям, тормозя тем самым хозяйственное развитие отдельных стран этого региона. Низкая транспортная досягаемость Польши, Литвы, Латвии и Эстонии обусловлена их периферийным положением в пределах Европейского Союза. Трудно переоценить необходимость развития транспортной инфраструктуры северно-восточной Европы, которая из-за своего транзитного положения может играть очень существенную роль в обслуживании международного транспорта между Западной Европой и Россией, но также Украиной и Центральной Азией с перспективой продолжения их к восточной Азии, в том числе и Китаю.

Во всей Европе наблюдается быстрый рост дорожного движения и эта тенденция будет иметь место в долгосрочном периоде. В Польше, которая является транзитной страной для многих соседей, напряженность движения на международных трассах в 2000–2005 годах выросло на 18%. Средняя суточная интенсивность (ССИ) движения транспорта на польской сети международных дорог в 2005г. составило 13 561 транспортных средства в сутки (т.с./сутки), а на отечественных дорогах совокупность 8244 (рис. 1). В других государствах этого региона интенсивность движения (ССИ) характеризуется следующими значениями:

*Литва* – всего 2059, из которых 338 относится к транспортным средствам грузоподъемностью более 3,5 т, а менее чем 3,5 т – 1721.



*Латвия* – всего 2674 (в 2009 г. – 4899), где 973 относится к средствам передвижения о массе больше 3,5 Т, а для меньшей чем 3,5 т выносит 1701 ([www.lvceli.lv/en/PC/PageImages/Original/405](http://www.lvceli.lv/en/PC/PageImages/Original/405)).

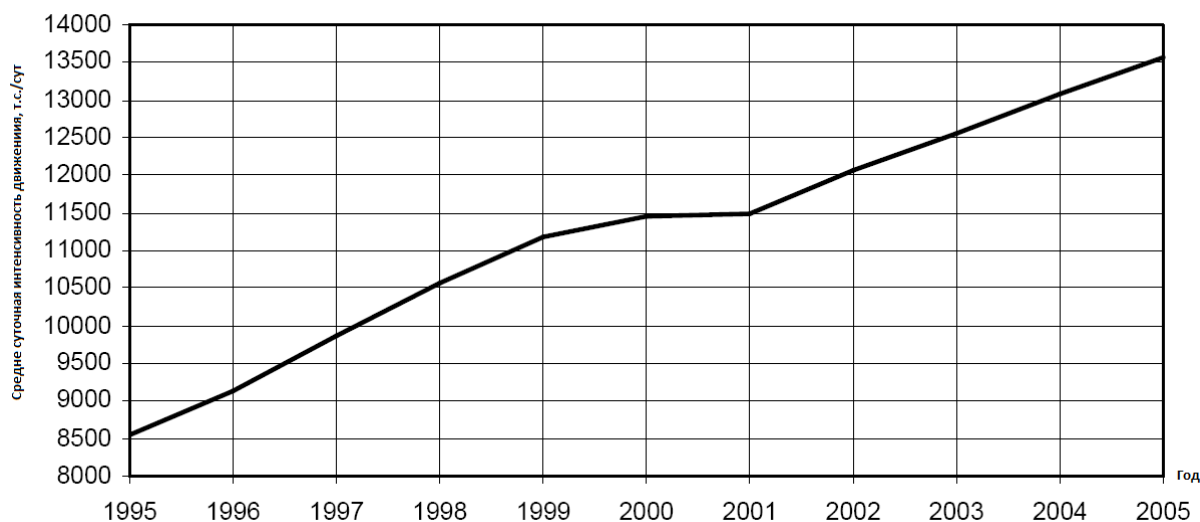


Рисунок 1. Развитие движения на международных дорогах Польши в 1995–2005 гг.

Источник: К. Ороczyński, 2006, s. 10.

Преобладающая часть международного движения по-прежнему будет составлять целевую направленность, причём в значительной мере к приграничным районам. Нужно также отметить, что по мере экономического развития стран северо-восточной Европы все большую часть пассажирских перевозок и транспорта грузов будет осуществлять авиационный транспорт.

В отдельных странах длина дорог в зависимости от их категоричности значительно отличаются. В Польше, в 2005 г. общая длина дорог составляла 381 463 км (республиканских, воеводских, районных), в том числе длина автострад составляла в 2008 г. – 765 км. В Литве же общая длина дорог составляла более 76 тыс. км, где 68 тыс. км с вымощенным дорожным покрытием. В Латвии общая длина дорог составляла (в начале 2010 г.) более 73 тыс. км, где 14,5 тыс. км с вымощенным дорожным покрытием. В Эстонии общая длина дорог составляла более 30 тыс. км, в том числе 29 тыс. имеют усовершенствованное дорожное покрытие, автострады составляют 94 км.

В течение последних нескольких лет при финансовой поддержке ЕС, было построено много дорог с разными характеристиками. Однако по-прежнему, как само полотно дорог, так и их качество далеки от стандартов так называемого старого ЕС, в которых транспортная инфраструктура выглядит импозантно, сугубо в сфере качества и длины дорог. Дорожные покрытия прочные с хорошо подобранной основой, в зависимости от характеристики дороги. Наибольшую сеть кольцевых дорог с доброкачественным дорожным покрытием имеют Франция и Германия.

Состояние существующей транспортной инфраструктуры в регионе северо-восточной Европы бедно. Слабое качество межрегиональных связей, в том между с метропольными центрами государств, ограничивает синергические воздействия, а также весьма значительно влияют на темпы экономического развития стран данного региона. На такую ситуацию оказывает влияние неравномерное и довольно медленное строительство и модернизация сети дорог в северо-восточной Европе относительно возрастающего товарооборота и количества транспортных средств (ок. 6–7% ежегодно). Это приводит к увеличению интенсивности движения, возрастающего в темпах около 6% в год ([www.gddkia.gov.pl/990/prognoza](http://www.gddkia.gov.pl/990/prognoza)) и ухудшению уровня безопасности дорог. Данные Отчета Европейской программы оценки риска на дорогах (EuroRAP) за 2010 г. показывают, что лишь 1/3 основных европейских дорог

соответствует высшим стандартам безопасности ЕС ([www.eurorap.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=77](http://www.eurorap.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=77), „Transeuropejska mapa ryzyka na drogach” EuroRAP). Из проведенного анализа риска на *трансевропейской транспортной сети* (TEN-T) следует, что

- 15% дорог TEN-T – это дороги с неприемлемо высоким уровнем риска,
- свыше 20 000 смертельных дорожных происшествий в год на сети TEN-T приводят к потерям 10 млрд евро.

К числу стран, на дорогах которых существует самый высокий риск, принадлежат Польша, Словакия и Босния, где только 5% главных дорог страны соответствует высшим стандартам безопасности, а большинство принадлежит к дорогам самого высокого риска (рис. 2).

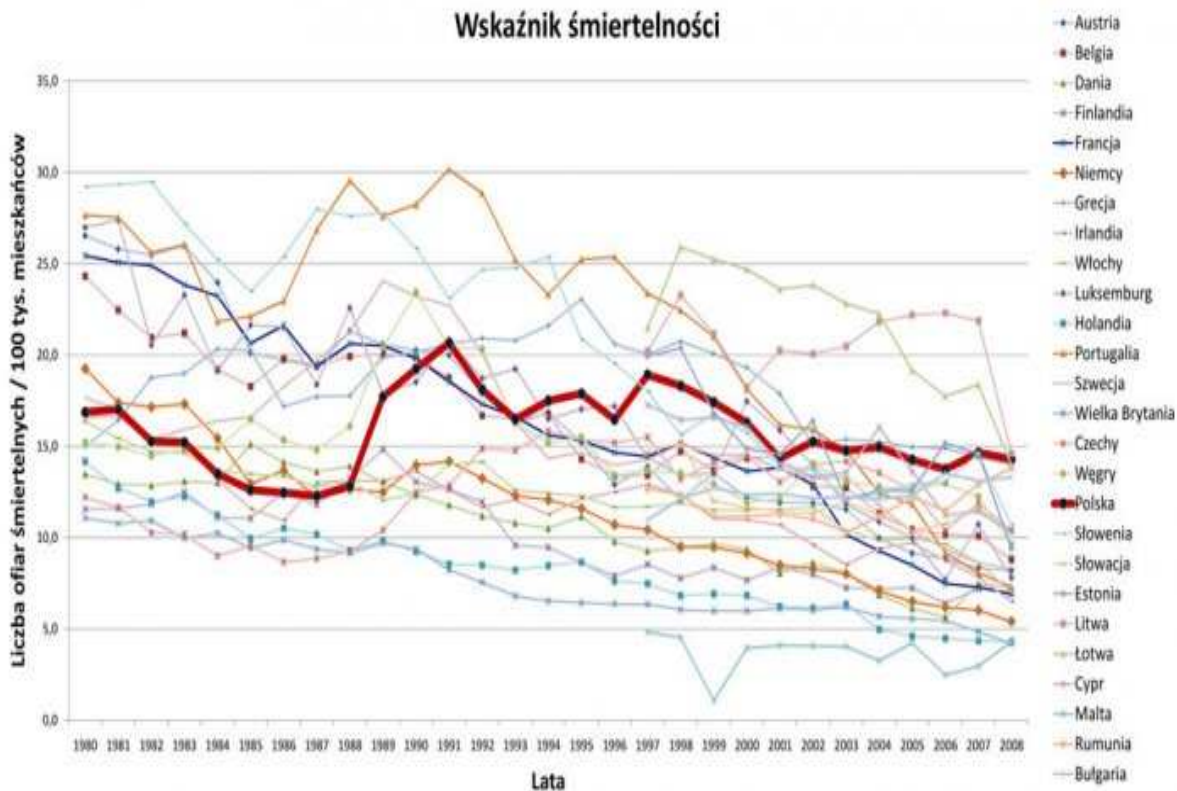


Рисунок 2. Показатели смертельных жертв автоаварии на европейских дорогах

Источник: [www.eurorap.pl/index](http://www.eurorap.pl/index)

Необходимым для государств ЕС является создание комплексной системы развития транспортной связи и инфраструктуры, особенно в регионе северо-восточной Европы.

## 2. Программа развития транспортной инфраструктуры региона в пределах ЕС

Развитие и содержание транспортной инфраструктуры в регионе является приоритетом не только ЕС, но и отдельных государств данного региона, которые в своих программах развития предусмотрели увеличение средств на развитие транспортной инфраструктуры. Вдобавок в соответствии со статьей 155 Трактата, учреждающего Европейское Сообщество, Сообщество может поддерживать будущие проекты «общностью интересов», которые реализуются государствами- членами ЕС. Эти проекты очерчены в руководящих принципах развития *трансевропейской транспортной сети* TEN-T (Trans-European Networks). Развитие транс-европейской сети для повышения эффективности Единого Рынка и Европейского Союза направлено на обеспечение совместимости национальных транспортных сетей, развитие интермодальных перевозок на транспорте, а также для обеспечения доступа к периферийным районам или островам, к центральным регионам Сообщества, а так же сокращение высоких транспортных издержек. Определённые проекты стратегических транспортных коридоров в Европе, иллюстрирует рис. 3.



Рисунок 3. Проект пяти основных трансевропейских транспортных коридоров

Источник: *Komunikat Komisji...*, 2007, s. 14.

Стратегический документ ЕС «Стратегические принципы Сообщества на 2007–2013 годы» предполагает, что один из ключевых вопросов развития Сообщества состоит в обеспечении эффективной, гибкой, безопасной и экологически чистой транспортной инфраструктуры, которая будет влиять, например, на экономическое развитие, поскольку, облегчает передвижение людей и товаров, повышает производительность труда, и следовательно, создаются перспективы развития соответствующих регионов. Транспортные сети повышают возможности для роста торговли при одновременном увеличении ее эффективности. Кроме того, развитие транспортной инфраструктуры по всей Европе (в частности, соответствующие части тридцати приоритетных проектов трансевропейских транспортных сетей, с особым акцентом на трансграничные проекты), необходимо для достижения большей интеграции национальных рынков, в первую очередь в контексте расширенного Союза.

Трансевропейские сети это транспортная сеть (TEN-T), энергосеть (TEN-E) также телетранспортная сеть (e-TEN). Политика развития трансевропейских сетей лежит в компетенциях Генеральной Дирекции Энергии и Транспорта Европейской Комиссии. Цели проектов TEN-T это: содействовать уравновешенного развития транспортной сети на территории всей общности; интероперационность трансевропейской транспортной сети также доступа к ней; интегрировать все виды транспорта; содействовать охране окружающей среды, а также увеличить стандарты безопасности. Видение уплотнения трансевропейской транспортной сети показано на рис. 4.



Рисунок 4. Уровень плотности трансевропейской транспортной сети TEN-T

Источник: Ministerstwo Infrastruktury..., 2010



Рисунок 5. Проект пути „Раиль Балтика”

Источник: *Studium Wykonalnosci ...*, 2007, s. 8.

Особую поддержку будут иметь трансграничные проекты. Приоритетными также будут проекты в области экологичного транспорта (железнодорожного, морского, внутреннего водного транспорта), а также проекты, представляющие общие европейские проекты в области трансевропейской транспортной сети (осуществляемые более чем одним государством-членом ЕС). Кроме того, решение № 884/2004/ЕС устанавливает перечень 30 приоритетных проектов, в которые вошли три проекта транспортной сети, проходящие через территорию Польши:

- железнодорожная ось Гданьск–Варшава–Брно/Братислава–Вена;
- автострада Гданьск–Брно/ Братислава–Вена;
- железнодорожная ось „Раиль Бальтица” Варшава–Каунас–Рига–Талин–Хельсинки.

В соответствии с решением Европейского парламента в апреле 2004 года коридор Rail Baltica является частью I коридора, который также включает в себя комбинацию Via Baltica (участок дороги) и филиал в Калининграде (Via Hanseatica). Это является ключем к развитию скоростной северо-восточной Польши и одним из наиболее стратегических маршрутов, обеспечивающим связь северо-восточных регионов Европы с остальной частью континента.

Подготовлен проект еще одной инициативы развития трансевропейских транспортных коридоров, связывающего регионы Северной и Южной Европы – *Via Carpatia* (рис. 6). Его цель состоит в активизации в будущем менее развитых экономически восточных регионов ЕС. Этот маршрут будет обеспечивать альтернативный маршрут транспорта, вдоль восточной границы ЕС из Центральной Европы в Азию, пересекая коридор, ведущий из Западной Европы в Россию. Этот маршрут соединяет черноморские порты с маршрутом TRACECA (транспортный коридор Европа – Кавказ – Азия).



Рисунок 6. Проект направление *Via Carpatia*

Источник: Ministerstwo Infrastruktury..., 2010 r.

Недавно проведенные исследования потоков движения транспорта свидетельствуют, что большинство их идет к Северной Европе – между странами Балтии и Западной Европы, а не в Южную Европу. Поэтому в настоящее время не существует никаких оснований для развития транспортного коридора *Via Carpatia* (осуществление этого проекта будет характеризоваться очень низкой экономической эффективностью). Польша, а особенно Подляское воеводство на севере граничит с Россией, Литвой и Беларусью и здесь следует говорить о создании транспортного коридора в северной Европе.

На национальном уровне, Польша в текущий период может финансировать транспортную инфраструктуру из *Оперативной программы инфраструктуры и окружающей среды (POiŚ)*

на 2007–2013 годы, где есть три приоритетных проекта, связанных с транспортом, на сумму более 17 млрд. злотых, что в три раза больше по сравнению с предыдущими 2004–2006 годами. Такое финансирование транспортной инфраструктуры может значительно улучшить транспортную доступность страны в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Каждое из воеводств Польши, в том числе и Подляское воеводство, имеет Региональную оперативную программу воеводства на 2007–2013 годы, в которой развитие транспортной инфраструктуры имеет приоритет II с выделенными средствами на ее реализацию в размере 257 млн. евро.

Вместе с вышеизложенным, в рамках Европейского территориального сотрудничества, в частности по Программе трансграничного сотрудничества Литва – Польша – Россия, также будет оказана поддержка для развития транспортной инфраструктуры. Основная цель программы заключается в содействии процессам развития в трансграничных областях Литвы, Польши и России, на которую выделена квота в размере 80 млн. евро. Это недостаточные суммы, но они являются дополнением к другим программам (национальным и региональным), направленным на рационализацию транспортных связей в пределах границ.

В Литве разработана одна из главных оперативных программ – *Оперативная программа экономического развития*, в том числе и инфраструктуры. В мероприятии 2.5 Развитие трансевропейских транспортных сетей предусмотрено более 3,75 млрд лит. Кроме того, в *Оперативной программе по поддержке сплоченности* в мероприятии 3. 1 *Развития местных и городских, сохранение культурного наследия и окружающей среды и адаптации для развития туризма* предусмотрено 2,6 млрд лит. на развитие дорог местного значения, приграничных и региональных.

Вместе они вошли в *Программу региона Балтийского моря (BSR) 2007–2013* годы, которая была разработана в рамках Территориального сотрудничества Европейского сообщества. Главной стратегической целью *Программы региона Балтийского моря* является укрепление развития устойчивого, конкурентоспособного и территориально интегрированного региона Балтийского моря, путем объединения потенциалов стран ЕС через границы. Ожидается, что регион Балтийского моря как часть Европы станет лучшим местом для его жителей в отношении инвестиций, работы и жизни. Вклад Европейского фонда регионального развития (EFRR) составляет около 208 млн. евро. Норвегия предоставит 6 млн. из своих национальных фондов. Приблизительно 23 млн. евро предоставит Европейский Инструмент соседства и партнерства (ENPI), для соответствующих регионов России и Белоруссии.

### **3. Заавансирование реализации программы**

В настоящее время Польша получила от ЕС более 5,4 млрд злотых в качестве возмещения расходов, понесенных на реализацию транспортных проектов в рамках POiŚ. К концу 2010 года, эта сумма увеличится примерно до 8,38 млрд. злотых. Среди запросов для оплаты еще не направленных в Европейскую комиссию проектов более чем 90% составляют проекты, которые реализует Генеральная дирекция дорог и автострад.

В других странах Северо – восточной Европы средства расходуются на развитие транспортной инфраструктуры на довольно низком уровне. Длительные процедуры тендерных торгов, а также финансовый кризис начатый в 2008 г. весьма значительно ограничил реализацию дорожной программы. Страны региона Центрально-Восточной Европы довольно серьезно ощутили кризис, что в последствии сказалось на замедлении их экономического роста, а также притормозило дорожные инвестиции. Кризис способствовал тому, что крупные международные корпорации сократили прямые инвестиции в других странах, а скудные национальные бюджеты не могли обеспечить реализацию больших дорожных проектов, в том числе софинансированных из средств ЕС.

По прогнозам EBOR, приток прямых инвестиций в центрально-восточную Европу сократится в 2010 году в несколько раз относительно того, сколько было в 2005–2008 годах. Наиболее сильно ощутят это балтийские страны Литва, Латвия, Эстония. Дополнительное следствие кризиса заключается в ограничении доступа к кредитам, на которые опирались

местные органы власти для создания и расширения дорожной инфраструктуры каждого региона.

## Выводы

Происходящая глобализация экономической жизни значительно расширяет процессы обмена товарами между странами и регионами. Рост транспортных потребностей, тесно связанный с функционированием экономики и организации общественной жизни, а также с возможностью быстро и безопасно перемещать людей и товары, является одним из ключевых социально-экономических потребностей. Степень развития транспортной инфраструктуры находится наравне с экономическими, социальными и экологическими факторами и является одним из основных элементов конкурентоспособности страны или региона на международной арене. В настоящее время наиболее серьезным препятствием для увеличения товарообмена является состояние дорожной инфраструктуры регионов. Значение надежных транспортных связей будет расти еще больше с применением в экономике новых методов управления. Широкое использование в компаниях основ аутсорсинга, Just in Time и Lean Manufacturing увеличивает сферу кооперативных связей и диктует необходимость быстрого перевоза всё больших количеств средств производства и готовой продукции. Вытекающая из этих процессов большая миграция населения и увеличение интенсивности движения на дорогах потребует реализации программы развития региональной транспортной инфраструктуры. Также необходимость обеспечения сплоченности региона, улучшения качества жизни и существования местного сообщества, развитие туризма в экологически ценных областях, что в конечном итоге будет определять необходимость совершенствования транспортных сетей.

Отсюда следует, что для обеспечения жизненных интересов северо-восточного региона Европы необходимо как можно скорее создать надежное транспортное сообщение с остальной частью континента, которое может представлять собой основную конструкцию регионального развития. Стратегия развития транспортной инфраструктуры в северо-восточной Европе, при поддержке фондов ЕС и приверженности и решимости отдельных государств, уже дает видимые результаты на дорогах, особенно в Польше.

В реализации вышеописанных программ встречаются следующие барьеры:

- отсутствие достаточных финансовых ресурсов для осуществления дорожных инвестиций в отдельных странах, как и софинансирования со стороны ЕС;
- сложные формальные и юридические процедуры для отвода земельных участков и подготовки документации для дорожных инвестиций;
- недостаточный уровень предложений от специализированных предприятий, реализующих дорожные работы, особенно уполномоченного в этом персонала осуществляющего проекты.

Решение вышеуказанных проблем, лежащих на ответственности властей ЕС, отдельных стран и областей, позволит обеспечить эффективное осуществление амбициозных проектов автодорожной инфраструктуры и создать соответствующую конструкцию для регионального развития.

## Библиография

1. Europejski Urząd Statystyczny – EUROSTAT – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
2. *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, Wydłużenie Głównych Transeuropejskich Osi Transportowych Do Krajów Sąsiadujących, Wytyczne w zakresie transportu w Europie oraz regionach sąsiadujących*, Komisja Europejska KOM 2007 32, Bruksela 2007.
3. Kucharz A., *Infrastruktura transportowa (linie kolejowe, drogi lądowe, drogi wodne, rurociągi, porty i lotniska – w krajach przystępujących do UE)*, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2003.

4. Matwiejczuk W., Daniluk A., *Rozwój Infrastruktury drogowej Podlasia warunkiem wzrostu konkurencyjności regionu*, [w]:Potencjał gospodarczy i społeczny wybranych krajów Europy i świata, pod red. Z. Tomczonek, Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok 2007.
5. Ministerstwo Infrastruktury ([www.mi.gov.pl](http://www.mi.gov.pl)).
6. Ministerstwo Infrastruktury, *Transeuropean Transport Network (TEN-T) – Road*, Materiał ze spotkań eksperckich będących konsekwencją podpisanej Deklaracji Łańcuckiej (2006) w sprawie rozszerzenia Transeuropejskiej Sieci Transportowej poprzez utworzenie najkrótszego szlaku drogowego na osi Północ-Południe łączącego Litwę, Polskę, Słowację i Węgry.
7. Opoczyński K., *Generalny Pomiar Ruchu 2005 – Synteza wyników*, GDDKiA, Warszawa 2006.
8. *Program dla rozwoju Morza Bałtyckiego*, Program w ramach celu Europejska Współpraca Terytorialna oraz Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa, Zaakceptowany przez Komisję Europejską 21 grudnia, 2007, CCI No. 2007CB163PO020.
9. *Program Europejska Współpraca Terytorialna (EWT) W latach 2007–2013*, m, transnarodowym i międzyregionalnym jest realizowana w ramach odrębnego celu polityki spójności Unii Europejskiej – Cel Europejska Współpraca Terytorialna (EWT).
10. *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko*, Wersja zaakceptowana przez Komicję Europejską 5 grudnia 2007, MRR, Warszawa 2007.
11. *Program Współpracy Transgranicznej Litwa – Polska – Rosja 2007–2013*, Wersja zaakceptowana przez Komicję Europejską 17 grudnia 2008, MRR, Warszawa 2007.
12. *Regionalny Program Operacyjny Województw Podlaskiego*, UMWP, Białystok, 2007.
13. *Strategiczne Wytyczne Wspólnoty (SWW)*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L291/12 z 21.10.2006;
14. *Studium Wykonalności połączenia Rail Baltica-Główne wnioski i zalecenia*, Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny ds. Polityki Regionalnej, Bruksela 2007.
15. Suchorzewski W., *Wizja struktury transportu oraz rozwoju sieci transportowych do roku 2033 ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień równoważenia rozwoju transportu*, Warszawa, 2007.
16. *Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską*, tekst skonsolidowany (uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Nicei, Dz.Urz. UE C 325 z 24 grudnia 2002 r.).
17. [www.eurorap.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=77](http://www.eurorap.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=77) „Transeuropejska mapa ryzyka na drogach” EuroRAP.
18. [www.gddkia.gov.pl/990/prognoza](http://www.gddkia.gov.pl/990/prognoza).
19. [www.lvceli.lv/en/PC/PageImages/Original/405](http://www.lvceli.lv/en/PC/PageImages/Original/405).



## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОЦЕНКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РИГЕ**

Цель статьи – выявление специфических особенностей рынка жилой недвижимости Риги, оказывающие непосредственное влияние на результаты оценки стоимости жилой недвижимости на данном рынке.

**Ключевые слова:** жилой фонд, оценка недвижимого имущества, факторы влияющие на оценку недвижимости.

Рассмотрим специфические особенности рынка жилой недвижимости Риги, оказывающие непосредственное влияние на нем на результаты оценки стоимости жилой недвижимости. К таким особенностям рынка жилой недвижимости города, безусловно, относятся:

- административный статус и масштаб города, характер его промышленного и культурного развития, наличие экспортно-ориентированных, конкурентоспособных производств;
- структура и состояние недвижимого фонда города;
- удаление от столиц, других крупных центров, соседних государств;
- характер транспортных, торгово-экономических связей с ними;
- природно-климатические условия;
- экологические условия.

В столицах, крупных региональных, транспортных, культурных центрах с высоким уровнем финансовых потоков, эффективными инвестициями и хорошими перспективами развития, рынок жилой недвижимости достаточно быстро развивается, и цены на объекты жилой недвижимости со временем устанавливаются на относительно высоком уровне.

Рига – один из крупнейших городов Прибалтики, столица Латвии. Каждый объект жилой недвижимости неповторим и имеет специфическую систему качественных и количественных характеристик, оказывающих влияние на рыночную стоимость. Рассмотрим эти параметры применительно к рынку жилой недвижимости Риги.

Известно, что для эффективного управления собственностью и совершения сделок с недвижимым имуществом по каждому объекту необходимо иметь качественную и количественную информацию четырех видов: физические характеристики земельного участка, зданий и сооружений и другое; имущественно-правовое описание: вещные права, ограничения, сервитуты; экономические показатели спроса, стоимости, цен, доходности и занятости населения и другое; состояние внешней среды (окружение): транспорт, климат, экология, шум, близость «недружественных бизнесу объектов», сейсмичность, гидрография и другое.

Сбор и анализ информации проводится на трех уровнях: региональном, локальном (микрорайон) и на уровне самого объекта жилой недвижимости. В первую очередь следует провести идентификацию объекта – проверить почтовый адрес, местоположение, границы, кадастровый номер и номер участка.

Жилая недвижимость Риги включает большое разнообразие видов зданий существенно отличающихся по признакам этажности, качеству строительных материалов и другим критериям, поэтому их классифицируют на множество типов и категорий.

Однако, в жилом фонде Риги, состоящем из различных типов зданий, можно выделить несколько «групп качества» жилья: жилье низкого качества (малоэтажные деревянные постройки), жилье среднего качества (серийные дома); жилье высокого качества (спецпроекты) и элитное жилье.

Физическое состояние здания любого функционального назначения можно охарактеризовать по единой программе, учитывающей следующие основные показатели:

- наименование здания или сооружения (производственное, жилое, общественное);
- площадь ( $m^2$ ); объем ( $m^3$ ); высота (м);

- материал стен, крыш, перекрытий (блочный, панельный, кирпичный, деревянный);
- время постройки;
- перечень дефектов по видам и размеру; экспертная оценка стоимости элементов и всего здания или сооружения.

Необходимые показатели можно получить, используя следующие методические приемы:

1. Площадь здания, подвалов, полуподвалов и мансарды определяют по их наружному периметру без учета архитектурных украшений (колонн и др.). Сложную конфигурацию измеряют по частям.
2. Высоту здания измеряют расстоянием от поверхности земли около него до верхней линии карниза; подвалов и полуподвалов — от их пола до потолка, а мансарды – от верхней линии карниза здания до верхней линии карниза мансарды.;
3. Пристройки легкого типа (веранды и др.) описывают, измеряют и оценивают отдельно от самого здания, а небольшие пристройки (наружное крыльцо и т.п.) учитывают экспертным путем.
4. При описании недостатков составляют дефектную ведомость по каждому конструктивному элементу здания с указанием размера повреждения и степени износа или сохранности.
5. Износ или степень сохранности (100% минус процент износа) здания при обычном (типичном) использовании можно рассчитать упрощенным способом – по соотношению предельного срока его службы и фактического хронологического возраста или по темпам потери ценности строения за каждые 10 лет эксплуатации при средних типичных условиях использования. Все перечисленные показатели находят широкое применение на практике, например, в том случае, когда необходимо определить стоимость какого-либо жилого объекта.

Для определения стоимости жилой недвижимости существует три подхода: затратный, сравнительный и доходный. Однако и здесь существуют свои особенности. Так, например, в Латвии доходный метод определения стоимости жилья практически не применяется. По данным оценщиков, собственники жилой недвижимости крайне редко обращаются с просьбой определить потенциальный доход своего жилья. Наиболее часто применяется сравнительный и затратный подходы. Затратный подход используется в тех случаях, когда невозможно подобрать объект-аналог, например, жилой дом или эксклюзивная новостройка. Сравнительный метод, как правило, применяется для определения рыночной стоимости типовых квартир.

Заметно влияют на рыночную цену жилой недвижимости наличие или отсутствие разнообразных коммунальных удобств. Так, квартиры в кирпичном доме с лифтом, хорошей шумоизоляцией, телефоном, с балконом или лоджией, раздельным санузлом будут дороже квартир в панельном не телефонизированном доме. Определенную роль играет этаж. Больше всего ценятся квартиры, расположенные на втором-четвертом этажах, и гораздо меньше – на первом и последнем. Уровень спроса на квартиры с различным количеством комнат относится скорее к субъективным предпочтениям граждан, а так же к их финансовым возможностям.

На коммерческую цену жилья также большое влияние оказывает его местоположение. Квартиры, расположенные в разных районах могут иметь сходную цену, но могут и достаточно сильно отличаться. Подобная ситуация связана, прежде всего, с понятием «престижности» района. Оно включает в себя ряд показателей: обустроенность района социальной инфраструктурой; удаленность от центра (измеряется, как правило, расстоянием в километрах по основным наземным магистралям); наличие или отсутствие удобных транспортных путей сообщения; экологическая обстановка и прочее.

Чаще всего «престижность» района обуславливается его удаленностью от центра. Центр, прежде всего, является средоточием деловой жизни города, в центральных районах находится административное управление города, офисы крупных фирм, магазины и тому подобное. В связи с этим, состоятельные горожане стремятся приобрести квартиру если не в центре города, то хотя бы в прилежащем районе. Поэтому цены на квартиры здесь будут гораздо выше цен на жилье в удаленных районах от центра.

За последние два года стоимость любой квартиры, расположенной в центре Риги, превышала стоимость аналогичной квартиры в других районах в среднем на 20–25%.

Следует отметить, что подход к выделению районов престижности только на основании факторов их удаленности от центра и транспортной доступности не лишен недостатков – он создает представление о том, что цена квартир, домов прямо зависит от их местоположения: чем дальше от центра, тем ниже цена. Стоимость жилья в Риге в зависимости от типа и расположения приведена в таблице 1.

Таблица 1.

**Стоимость жилья в Риге в зависимости от типа и расположения**

Район	Цена, тыс. евро за кв. м.
<i>Старая Рига</i>	
Дома до 1-ой половины XX века	1,80 – 3,2
Новые проекты	2,0 – 3,2
<i>Центральные районы</i>	
Дома до 1-ой половины XX века	1,2 – 1,6
Новые проекты	1,4 – 2,0
<i>Спальные районы</i>	
Дома до 1-ой половины XX века	0,56 – 0,65
Новые проекты	0,9 – 1,5
<i>Рижский район</i>	
Новые проекты	0,8 – 1,2

Источник: Обзор рынка.. 2010.

Можно отметить, что исходя лишь из зависимости удаленности района от центра города, нельзя объяснить; почему в одинаково удаленных от центра районах складываются различные цены.

Представляется, что районирование города целесообразно проводить по социальным и градостроительным признакам, учитывающим одновременно и качество самого жилья, и качество района его расположения. При этом к социальным признакам следует отнести и дифференциацию городского населения по уровню доходов, которая обуславливает в том числе и тенденции его пространственного размещения: вытеснение бедных слоев населения из центра города на окраины, формирование бедных и богатых, по населению, кварталов. Это так называемый фактор социальной географии. Средние цены на серийные квартиры в Рижских микрорайонах смотрите на рисунке 1.

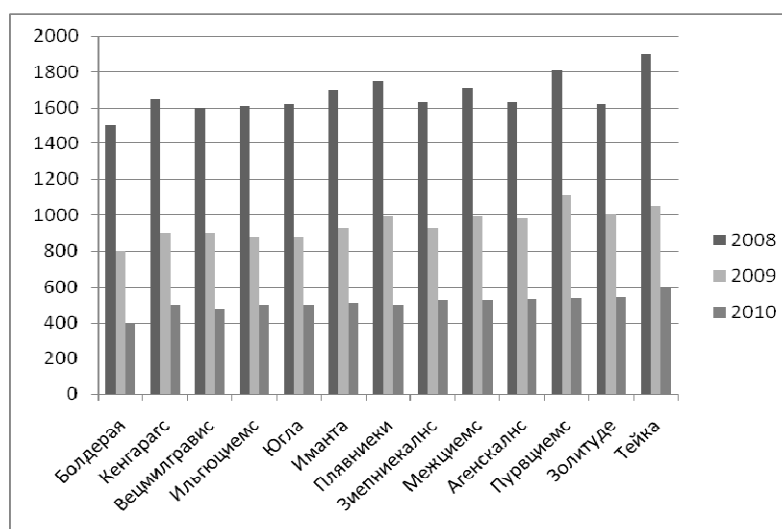


Рисунок 1. Средние цены на серийные квартиры в Рижских микрорайонах в 2008 – 2010 году (EUR/m<sup>2</sup>)

Источник: Arco Real.. 2010.

Самые высокие цены сохраняются в таких районах как Тейка, Пурвциемс, Золитуде – где средняя цена 680 EUR/m<sup>2</sup>. Самые низкие цены в районе Болдерая – где средняя цена 510 EUR/m<sup>2</sup>.

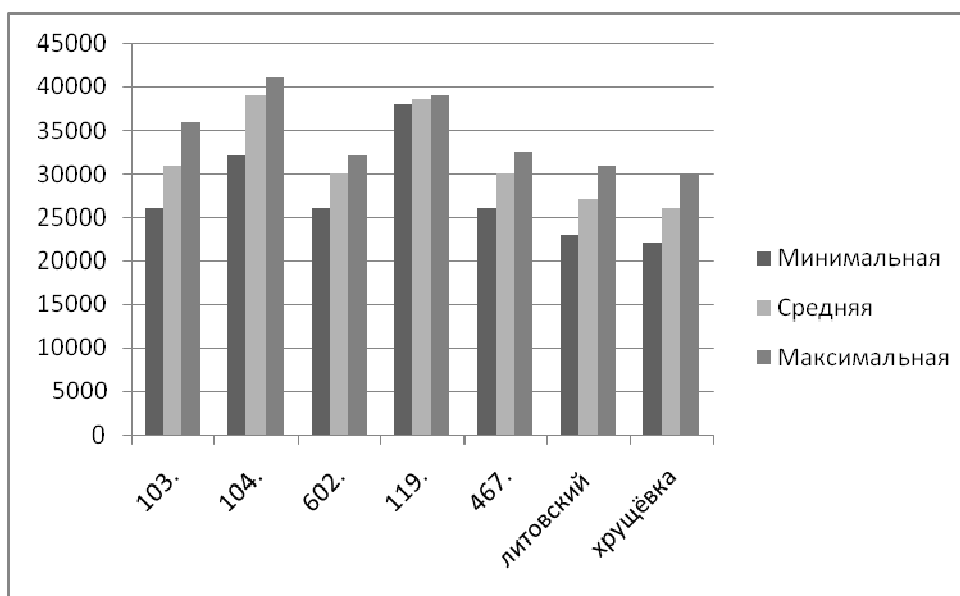


Рисунок 2. Цены на серийные 2-комнатные квартиры в Рижских микрорайонах в 2010 году (EUR/m<sup>2</sup>)

Источник: *Arco Real.*, 2010.

В последние годы сохраняется такая тенденция, что самые популярные и дорогие квартиры в серийных домах 119. и 104. серий, самые дешёвые – в домах с литовским проектом.

В Риге, как и в других крупных городах, данный фактор (социальной географии) еще только начинает становиться ценообразующим фактором на рынке элитного жилья, но его роль стремительно возрастает. Именно по этому признаку в Риге уже выделяются престижные пригородные районы, в которых удаленность от центра не является значимым ценообразующим фактором. Цены на жилье в этих районах сопоставимы с уровнем цен в районах, прилегающих к центру.

Мировой опыт показывает, что большое влияние на рыночную цену квартир в том или ином районе оказывает экологическая ситуация. Это одна из важнейших характеристик престижности района. Однако в большинстве городов Латвии, в том числе и в Риге, который относится к числу наиболее загрязненных, существующая дифференциация жилья по экологическим условиям не является пока ценообразующим фактором.

Цены на первичном рынке жилья в Риге имеют некоторые отличия от цен на вторичном рынке жилья (см. 3 рисунок).

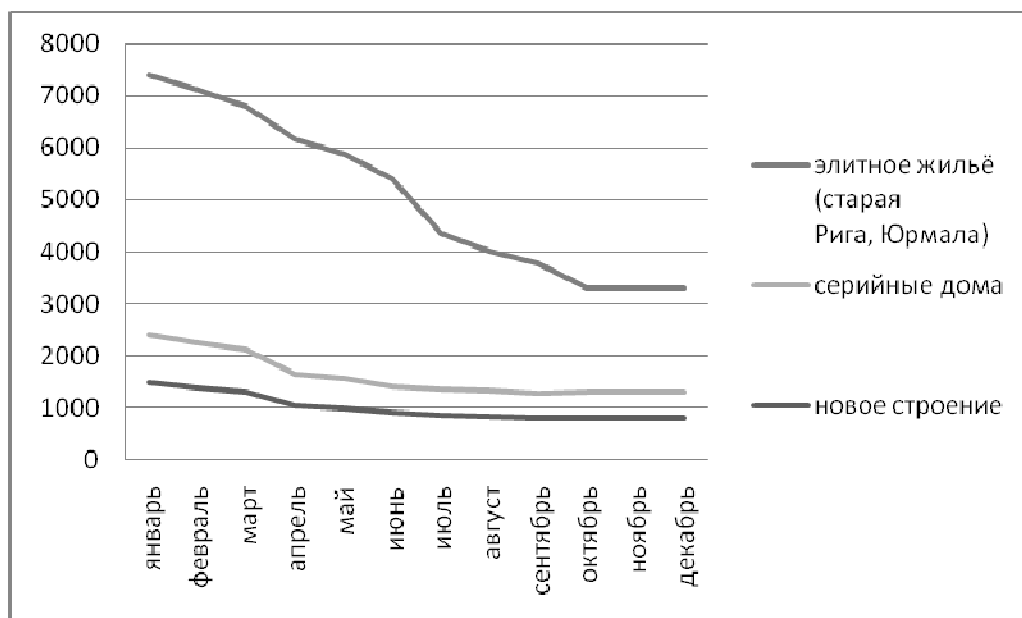


Рисунок 3. Динамика цен на недвижимость в 2009 году в Латвии (EUR/m<sup>2</sup>)

Источник: В 2009 году Латвийский.. 2010.

Рассматривая рынок жилья Риги нельзя не остановиться на такой его разновидности, как элитное жильё. Элитное жильё доступно лишь тем, кто способен за него заплатить. Подобная ситуация привела к тому, что наряду с уже имеющимися видами жилья появилось так называемое «жильё для богатых», со своей собственной типологией.

Коттеджи – один из имеющихся типов элитного жилья. В начале 90-х годов в Латвии и в Риге начался бум коттеджного строительства. Специалисты прогнозировали даже отток городского населения в пригород и упадок центральных районов. Однако, в текущих условиях рецессии экономики Латвии, отразившейся на доходах домохозяйств, и способствовавшей сжатию совокупного спроса, приобретение коттеджей доступно только обеспеченному слою населения. Для сравнения: средний денежный доход населения в Рижском районе в 2009 г. равнялся 473 лата, а средняя цена 1 кв. м элитного жилья – 4859 латов за кв. м. При том, что численность населения с доходами ниже среднего прожиточного минимума составляет 44,7%.

Трудно представить среднестатистического жителя Риги живущим в 2–3-х этажном особняке, площадью 300–1000 кв. м, который даже для богатых горожан не всегда «по карману». Расходы на прокладку дороги, проведение водопровода, канализации, электроэнергии, телефона и т.д. легли на предполагаемых собственников элитного жилья. Отдаленность инфраструктуры – еще одно препятствие на пути внедрения коттеджей, как типового жилья. Поэтому большая часть состоятельных людей за такие же деньги стараются приобрести элитные квартиры в центре города.

Тяготение состоятельных людей к центру города, привело к тому, что в этих районах стали возводить жильё исключительно для богатых. Такие квартиры строятся только по индивидуальным проектам с очень просторными комнатами и кухней, общей площадью зачастую превышающей жилую в два раза.

В Риге можно в качестве примера привести квартиру на улице Алберта, Палисаде. 20 эксклюзивных квартир – каждая с шестью-семью комнатами и площадью от 130 до 210 м<sup>2</sup> [Projekti .. 2010]. Сами квартиры оцениваются рынком в среднем по 4500 EUR за квадратный метр общей площади.

## Цены на эксклюзивные квартиры в Риге

Этаж	Кол-во комнат	Жилая площадь, м <sup>2</sup>	Балконы, м <sup>2</sup>	Общая площадь, м <sup>2</sup>	Цена
1	2	58.6	0	58.6	146500 €
1	2	50.5	0	50.5	126250 €
1	1	31.4	0	31.4	78500 €
2	3	86.1	1.7	87.8	254620 €
2	4	108.4	2.8	111.2	311360 €
3	3	86.1	1.7	87.8	280960 €
3	4	108.4	2.8	111.2	343480 €
4	3	86.1	1.7	87.8	316080 €
4	4	108.4	2.8	111.2	389200 €

Источник: *Эксклюзивные.. 2010*

Не так давно возник еще один новый тип жилья для состоятельных людей – жилой комплекс. Это своего рода «резервация», где есть все для комфортной, а главное безопасной жизни. Как правило, жилой комплекс объединяет несколько домов и имеет собственную инфраструктуру. Обращает на себя внимание тот факт, что жилые комплексы стараются строить в экологически чистых зонах, рядом с лесом, водоемом и пр. В качестве примера можно привести жилой комплекс «Saliena». Saliena – город будущего, стратегически расположенный между историческим центром Риги, Международным аэропортом «Рига» и знаменитым курортом Юрмала. Проект является весьма внушительным по размерам территории и объему инвестиций по масштабам балтийского региона. Saliena предлагает широкий спектр удобств для своих жителей – взрослых и детей, а также для компаний розничной торговли. Площадь Saliena на 50% больше площади Центрального района Риги, а в генеральном плане нового города должное внимание уделяется общественным местам, а также местам для отдыха и развлечений. Зонирование проекта отличается продуманностью и предлагает жителям и арендаторам разнообразные и эффективные современные решения для еще большего комфорта [Saliena.. 2010].

Самые дорогие дома в Риге – эксклюзивные особняки и виллы, находятся в элитном районе городского лесного массива «Межапарк». Элитные дома располагаются в соснах или на берегу озера Кишэзерс.

Эксклюзивные виллы и особняки с бассейнами, с собственными причалами на озере с возможностью выхода в море и просто элегантные дома находятся в местечках Балтэзерс, Букулты и Алдери. Всего 3 километра от границы города и 25 минут на машине до центра – оптимальное расположение для дома в Риге.

Таблица 3.

## Цены на частные дома в Риге (по состоянию и типу конструкции)

	2007	2008
Довоенные деревянные здания (реновируемые)	100000 – 20000	50 000 – 100 000
Небольшие постройки до 100 м <sup>2</sup>	130 000 – 280 000	80 000 – 180 000
Новые постройки до 200 м <sup>2</sup>	205 000 – 500 000	140 000 – 300 000
Эксклюзивные проекты домов с большой площадью и хорошим местом расположения	430 000 – 2 500 000	300 000 – 150 000

Источник: *Arco.. 2010*

Престижными считаются дома в Риге в районе Тейка. Здесь недвижимость немного скромнее, но лесопарк с небольшим лесным озером делает эти дома в Риге ценным приобретением.

Для покупки дома в Риге, так же хорош и соседний район, рядом с озером Югла.

Таким образом, по результатам проведенного исследования, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, жилая недвижимость является единственным из экономических благ, ценность которого определяется не только потребительскими свойствами конкретного объекта, но и характеристиками местоположения.

Во-вторых, качестве главных отличительных черт жилой недвижимости (недвижимого имущества) закреплены принадлежность к вещам и неразрывная связь с землей.

В-третьих, в экономике недвижимости стоимостной эквивалент объекта жилой недвижимости рассматривается в динамике – на протяжении всего жизненного цикла этого объекта.

Именно эти важнейшие признаки жилой недвижимости лежат в основе её оценки, целью которой является определение стоимостного эквивалента, выражаемого в различных видах объектов жилой недвижимости.

Для эффективного управления собственностью и совершения сделок с недвижимым имуществом по каждому объекту необходимо иметь качественную и количественную информацию четырех видов: физические характеристики, имущественно-правовое описание, экономические показатели, состояние внешней среды (окружение) и другое.

В жилом фонде Риги, состоящем из различных типов зданий, можно выделить несколько «групп качества» жилья: жилье низкого качества (малоэтажные деревянные постройки), жилье среднего качества (серийные дома); жилье высокого качества (спецпроекты) и элитное жилье.

Для определения стоимости жилой недвижимости существует три подхода: затратный, сравнительный и доходный. По данным оценщиков в Латвии доходный метод определения стоимости жилья практически не применяется. Наиболее часто применяется сравнительный и затратный подходы.

Самые высокие цены на квартиры сохраняются в таких районах как Тейка, Пурвциемс, Золитуде – где средняя цена 680 EUR/m<sup>2</sup>. Самые низкие цены в районе Болдерая – где средняя цена 510 EUR/m<sup>2</sup>.

Самые популярные и дорогие квартиры в серийных домах 119. и 104. сериях, самые дешёвые – в домах с литовским проектом.

Цены на первичном рынке жилья в Риге почти в два раза превышают цены на вторичном рынке жилья

Коттеджи – один из имеющихся типов элитного жилья, средняя цена за 1 кв. м в 2009 году составляла 4859 латов.



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ



Эта работа выполнена при содействии Европейского социального фонда в рамках проекта «Поддержка развития докторантуры Даугавпилсского Университета»  
Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

## Литература

1. В 2009 году Латвийский рынок недвижимости зарегистрировано рекордное падение цен во всех сегментах. URL: [http://translate.google.lv/translate?hl=ru&langpair=en|ru&u=http://www.baltic-course.com/eng/real\\_estate/%3Fdoc%3D22352](http://translate.google.lv/translate?hl=ru&langpair=en|ru&u=http://www.baltic-course.com/eng/real_estate/%3Fdoc%3D22352)
2. Обзор рынка недвижимости Латвии (апрель 2010). URL: <http://prian.ru/pub/18687.html>
3. Фридман Дж. (1995). *Оценка приносящий доход недвижимости*. Пер. с англ. Москва: Дело.

4. Эксклюзивные квартиры в Риге (2010). [http://www.westbalt.lv/ru/Proekty/plan\\_\\_8.html](http://www.westbalt.lv/ru/Proekty/plan__8.html)
5. Arco Real Estate datu bāze (2010).
6. Belniak S. (2001) *Rozwój rynku nieruchomości w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
7. Downs J.C. (2005) *Principles of Real Estate Management, Fifteenth Edition*. Chicago, IREM.
8. Projekti (2010). URL: [http://www.immostate.lv/ru/prodazha\\_sdacha\\_v\\_naem\\_arena/zhilaya\\_sreda/sales/proekty](http://www.immostate.lv/ru/prodazha_sdacha_v_naem_arena/zhilaya_sreda/sales/proekty)
9. Saliena (2010). URL: [http://www.immostate.lv/ru/prodazha\\_sdacha\\_v\\_naem\\_arena/zhilaya\\_sreda/sales/proekty/13814/par\\_projektu/](http://www.immostate.lv/ru/prodazha_sdacha_v_naem_arena/zhilaya_sreda/sales/proekty/13814/par_projektu/)

### **Summary**

In capitals, the large regional, transport, cultural centers with a high level of financial streams, effective investments and good prospects of progress, the market of the inhabited real estate fairly promptly develops, and the prices for objects of the inhabited real estate in due course are established at rather high level.

Riga – one of the largest cities of Baltic, capital of Latvia. Each object of the inhabited real estate is unique and has specific system of the qualitative and quantitative characteristics which are influencing market cost. We shall consider these parameters with reference to the market of the inhabited real estate of Riga.



## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПОЛЬШИ И УКРАИНЫ**

Особое место в межрегиональных взаимоотношениях современных государств занимает трансграничное сотрудничество. Формирование новых форм трансграничных отношений является особенно важным для приграничных сообществ и регионов Украины, которая с мая 2004 г. приобрела статус непосредственного соседа расширенного ЕС. Целью данной статьи является анализ взаимоотношений Польши и Украины, их трансграничного сотрудничества, выявление проблем, которые препятствуют развитию приграничных связей, и определение направлений активизации этих взаимоотношений между двумя странами.

Проведенные исследования позволили сделать вывод о том, что сотрудничество между Польшей и Украиной обусловлено главным образом общностью политико-стратегических интересов. Трансграничное сотрудничество выступает необходимым фактором социально-экономического развития приграничных территорий, определяет экономические пропорции развития, размещение производительных сил, развитие хозяйственной инфраструктуры. Еврорегионы выступают в качестве мостов в процессе евроинтеграции. Деятельность еврорегионов на территории Польши и Украины дает положительные результаты и возможность привлекать средства ЕС через соответствующие программы на их развитие. Вместе с тем, эти результаты недостаточные, особенно в контексте потенциальных возможностей участников польско-украинского трансграничного сотрудничества. Усилия обеих сторон должны быть направлены, прежде всего, на поиск возможных путей решения существующих проблем, разработку оптимальной модели сотрудничества в рамках еврорегионов с использованием положений законодательства, торговых режимов и стандартов ЕС.

**Ключевые слова:** взаимоотношения, Польша, Украина, интеграция, трансграничное сотрудничество, проблемы, направления развития.

### **Введение**

Современный этап развития экономических отношений между государствами характеризуется появлением нового компонента – международного межрегионального сотрудничества. При этом особое внимание уделяется приграничному или трансграничному сотрудничеству как наиболее активной форме межрегиональных отношений. Свое место среди участников этого процесса стремятся найти регионы многих государств. Причиной этого является, прежде всего, глобализация, способствующая интенсификации мировой торговли и других форм международных связей.

Межрегиональное приграничное сотрудничество как стратегия, способствующая политической и экономической независимости, широко поддерживается в Европе. Поддержка ЕС приграничного сотрудничества обусловлена многими стратегическими целями. В их числе: возможность открытия новых рынков, интересы европейской безопасности, политической стабильности и экономической сплоченности, возможность избежать негативных последствий конкуренции между регионами, развитие национально-региональных экономик в постсоциалистических странах. Для достижения этих целей поощряется создание различных межгосударственных органов с обязательствами координировать приграничное сотрудничество. Особенно приветствуется создание еврорегионов, то есть объединений сопредельных территорий соседних государств в целях совместного решения хозяйственных и иных задач и трансграничных ассоциаций местных самоуправлений. Следовательно, еврорегионы формируются как средство обеспечения межгосударственного стратегического взаимодействия. А ключевыми понятиями концепции приграничного сотрудничества являются «регионализация» и «институционализация».

Формирование новых форм трансграничных отношений является особенно важным для приграничных сообществ и регионов Украины, которая с мая 2004 г. приобрела статус непосредственного соседа расширенного ЕС. Исходя из этого, целью данной статьи является

анализ взаимоотношений Польши и Украины, их трансграничного сотрудничества, выявление проблем, которые препятствуют развитию приграничных связей, и определение направлений активизации этих взаимоотношений между двумя странами.

### **Основы взаимоотношений Польши и Украины**

Взаимоотношениям польского и украинского народов более десяти веков. Но только в течение последних двух десятилетий отношения между Польшей и Украиной приобрели содержание и характер добрососедства, равноправия и настоящей дружбы.

История современных польско-украинских взаимоотношений начинается 2 декабря 1991 г., когда Республика Польша первой в мире официально признала государственную независимость Украины. А уже 4 января 1992 г. между государствами были установлены дипломатические отношения.

В новой истории развития отношений независимой Украины с Польшей можно выделить несколько периодов (*Украинско-польские отношения*):

*первый* – 1992–93 гг. – установление контактов, «открытие» Украины для польской политической элиты, подписание первых двухсторонних документов, обоюдное изучение возможностей партнеров;

*второй* – 1993–99 гг. – развитие межведомственных связей и договорно-правовой базы, выведение двухсторонних отношений на уровень стратегического партнерства;

*третий* – 1999–2003 гг. – наполнение реальным содержанием польско-украинского стратегического партнерства, что становится важной составляющей базовых ценностей европейского общества. Польша, одновременно с решением задач вступления в ЕС и НАТО, содействует сближению Украины с ними, становится для нее «проводником» в осуществлении евроатлантических и европейских интеграционных устремлений;

*четвертый* период начался со вступлением Польши в Евросоюз 1 мая 2004 г., когда одним из главных приоритетов внешней политики Польши стало развитие Восточного направления ЕС, прежде всего, – стремление наполнить реальным содержанием формулу стратегического партнерства с Украиной. Сегодня в отношениях с Польшей отрабатывается модель отношений Украины с расширенным Евросоюзом, и в этом контексте значение украинско-польского сотрудничества приобретает еще большего значения для всего континента, поскольку Украина вместе с Польшей формируют основу стабильности и безопасности в регионе Центрально-Восточной Европы.

Следует отметить, что украинско-польские взаимоотношения характеризуются достаточно высокой интенсивностью двухстороннего диалога на самом высоком уровне, а также на региональном и местном уровнях, ростом гуманитарных контактов и трансграничного движения. Плодотворному развитию двухстороннего диалога между Украиной и Польшей содействует также разветвленная сеть постоянных консультационных механизмов двухстороннего сотрудничества.

Естественно, что надежным фундаментом двухсторонних связей является торгово-экономический обмен. Так, по результатам 2009 г., среди основных стран-партнеров Украины, Польша занимает первое место среди стран Центрально-Восточной Европы и пятое место среди стран мира (рис. 1).

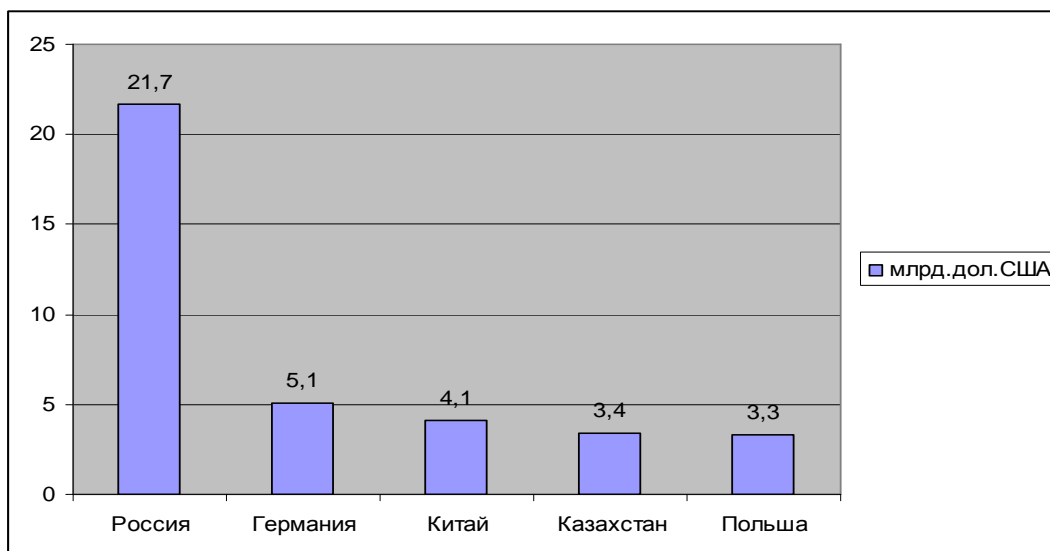


Рис. 1. Основные страны-партнеры Украины в 2009 году

Источник: Государственный Комитет статистики Украины, <http://ukrstat.gov.ua>.

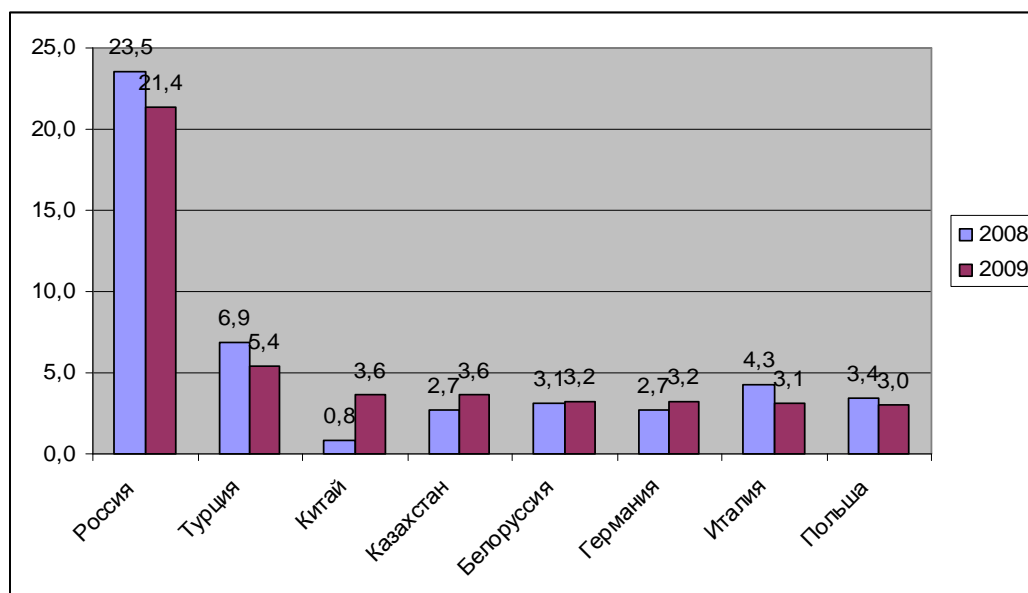


Рис. 2. Основные страны-партнеры Украины в экспорте товаров, %

Источник: Государственный Комитет статистики Украины, <http://ukrstat.gov.ua>.

Среди стран-партнеров Украины в экспорте товаров Польша заняла восьмое место (см. рис. 2), а также перескочила с шестого на четвертое место по объемам импорта польской продукции в Украину (рис. 3).

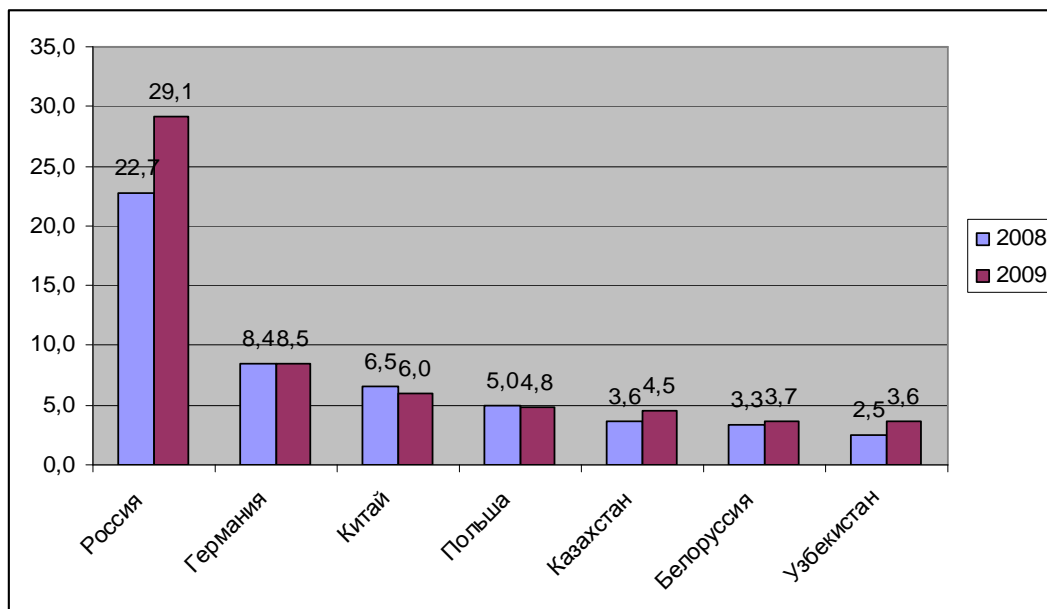


Рис. 3. Основные страны-партнеры Украины в импорте товаров, %

Источник: Государственный Комитет статистики Украины, <http://ukrstat.gov.ua>.

Развивается также инвестиционное сотрудничество между двумя странами. В соответствии с данными Государственного комитета статистики Украины, по состоянию на 01.01.2010 г., капитал инвесторов Польши в Украине вырос на 24,4% и достиг 864,9 млн. долларов США (2,2% от общего объема прямых иностранных инвестиций в Украине). Объем украинских инвестиций в польской экономике по состоянию на 01.01.2010 г. составил 49,4 млн. долларов США (0,8% от общего объема украинских инвестиций за рубежом) (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика украинско-польского инвестиционного сотрудничества за 2001–2009 гг., млн. дол. США

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
С РП в Украину	69 298	98 419	153 316	179 484	224 000	366 000	670 500	694 700	864 900
С Украины в РП	343	328	350	293	21 300	24 200	30 100	46 900	49 400

Источник: Государственный Комитет статистики Украины, <http://ukrstat.gov.ua>.

Плодотворно также развивается межрегиональное сотрудничество между Польшей и Украиной, что становится сегодня одним из главных приоритетов, поскольку эти взаимоотношения имеют перспективу стать тем локомотивом, который переведет двухсторонние отношения в качественно новое измерение.

На сегодняшний день, все воеводства Польши подписали договора о двухстороннем сотрудничестве с соответствующими областями Украины. Разноплановые межрегиональные проекты, которые реализуются на территории Украины и Польши, касаются важных сторон украинско-польских взаимоотношений. Они направлены, прежде всего, на обмен опытом в сфере регионального развития, сельского хозяйства, туризма, экономики и предпринимательства, содействие органам местного самоуправления, коммерческим и туристическим компаниям, неправительственным организациям, школам, высшим учебным заведениям в налаживании непосредственного сотрудничества.

Особое место в межрегиональных взаимоотношениях Польши и Украины занимает трансграничное сотрудничество. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что приграничные территории Польши и Украины имеют достаточно развитый уровень

сотрудничества. В 2004 г. подписана Стратегия украинско-польского межрегионального и приграничного сотрудничества (*Состояние и перспективы украинско-польских отношений*).

### **Особенности трансграничного сотрудничества Польши и Украины**

Эффективным механизмом согласованной разработки и реализации приграничных проектов между Украиной и Польшей является участие украинской и польской сторон в деятельности еврорегиона «Буг» (создан в 1995 г.) и Ассоциации «Карпатский еврорегион» (создана в 1993 г.) (*Расширение Европейского союза 2004, с. 110*). Так, например, «Карпатский еврорегион» охватывает территорию в 140 тыс. кв. км с населением 14 млн. человек и включает, кроме 4 польских воеводств и 4 украинских областей, еще 4 венгерских, 5 румынских областей и 6 словацких муниципальных округов (*Еврорегиональное сотрудничество государств Центральной и Восточной Европы, 2000*).

Как показали результаты исследования, использование потенциала еврорегионов дает возможность регионам Украины и Польши эффективно сотрудничать в сфере торговли, сельского хозяйства, образования и науки, культуры, туризма, охраны окружающей среды, развития транспорта и коммуникаций, борьбы с преступностью и в преодолении последствий стихийных бедствий. Финансирование, как отдельных проектов, так и в целом функционирования еврорегионов, осуществляется различными фондами Евросоюза в рамках программ *FARE, TACIS, INTERREG, CREDO* (только на «Карпатский регион» Евросоюз ежегодно выделяет около 1 млн. евро), а также международными благотворительных организациями. Среди международных благотворительных организаций, которые принимают участие в финансировании еврорегионов, следует выделить, прежде всего, американский институт «Восток-Запад» (IEWWS) и фонд Рокфеллера.

Отдельным направлением двухстороннего сотрудничества является формирование инфраструктуры украинско-польской границы и развитие приграничных территорий, в том числе с привлечением средств в рамках программ Европейского инструмента соседства и партнерства (ENPI).

Межрегиональное и трансграничное сотрудничество развивается также в рамках реализации Программы добрососедства «Польша-Белоруссия-Украина». Следует заметить, что в рамках этой программы в течение последних четырех лет на конкурсной основе предоставлялась финансовая поддержка проектам, направленным на повышение конкурентоспособности приграничных регионов, охрану окружающей среды, развитие трансграничного сотрудничества, модернизацию приграничной инфраструктуры и повышение уровня безопасности на границах ЕС. В целом за четыре года было реализовано 172 проекта, в том числе для Украины – на общую сумму 12 млн. евро (*Состояние и перспективы украинско-польских отношений*).

Все это свидетельствует о том, что, благодаря трансграничному сотрудничеству между странами, происходит нормализация приграничных отношений, что, в свою очередь, дает возможность избегать приграничных конфликтов. А содействуя активизации бизнеса в приграничных областях, созданию совместных предприятий с капиталом польских и украинских предпринимателей, развитию туризма, культурному, научному и образовательному сотрудничеству, и Польша, и Украина тем самым обуславливают интенсификацию общественной жизни на своих периферийных территориях.

Несмотря на довольно положительные результаты трансграничного сотрудничества между Польшей и Украиной, сегодня существует ряд проблем (экономического, правового и общественного характера), которые в некоторой степени тормозят развитие этих взаимоотношений (*Обухова, Стрильчук 2007, с. 128*).

Прежде всего, следует выделить экономические проблемы, к которым относятся различные темпы, направления и характер трансформации общества, экономических потенциалов двух стран. Сюда же можно отнести также недостаточность финансовых возможностей, оборотных капиталов, банковской инфраструктуры, инвестиционного обеспечения совместных проектов с украинской стороны, наличие теневой экономики в

Украине. К проблемам правового характера относятся несогласованность правовых систем Польши и Украины, особенно после вступления Польши в НАТО и ЕС, нестабильность украинского экономического законодательства и правового поля для трансграничного сотрудничества, несогласованность законодательства Украины с законами ЕС. К общественным проблемам относятся: негативные стереотипы общественного сознания (к счастью, они постепенно преодолеваются), которые тормозят развитие партнерских отношений между государствами; психологическая неготовность общественности к сотрудничеству; низкий уровень заинтересованности широких масс в результатах приграничного и межгосударственного сотрудничества

Следует также заметить, что, успехи украинско-польского трансграничного сотрудничества во многом зависят и от социально-экономического развития самих приграничных регионов. Исторически так сложилось, что на приграничных территориях экономика менее развита, чем в центральных регионах. Так, экономика восточных воеводств Польши является менее развитой, чем центральных и особенно западных. Вместе с тем, именно эти воеводства Польши сегодня являются восточной витриной ЕС. К тому же, Польша прошла процесс децентрализации, и регионы, в том числе и восточные, получили полномочия развивать международное сотрудничество. Все это способствует развитию экономики в этих воеводствах. К сожалению, этого нельзя сказать об Украине, которая остается централизованным государством, а социально-экономическое развитие западных областей Украины значительно отстает от других регионов. К тому же, украинской стороной до сих пор недооценивается значение трансграничного сотрудничества как инструмента территориального развития и улучшения качества жизни населения приграничных регионов.

Естественно, что с целью активизации процесса трансграничного сотрудничества между Польшей и Украиной необходимо решить все эти проблемы.

Главными направлениями дальнейшего развития приграничных взаимоотношений между странами, на наш взгляд, должны быть:

- формирование и усовершенствование институциональных основ трансграничного сотрудничества;
- межгосударственное урегулирование правовых отношений;
- разработка концепции приграничного сотрудничества с учетом внешней политики Польши и Украины;
- формирование, развитие и модернизация приграничной инфраструктуры, которая включает строительство, организационное и техническое обеспечение функционирующих приграничных пунктов в соответствии со стандартами ЕС, а также строительство новых пунктов пересечения границы;
- создание общей коммуникационной системы, включающей модернизацию и развитие в приграничных регионах системы инфраструктурных коммуникаций, строительство новых дорог;
- развитие экономического сотрудничества; установление общей льготной системы для отдельных видов международной экономической деятельности на приграничных территориях; привлечение иностранных капиталов и инвестиций; создание условий для развития малого бизнеса; упрощение трансграничного движения товаров и услуг в рамках приграничных зон, которые произведены и потребляются в этих зонах;
- развитие сотрудничества в сфере охраны окружающей среды, организация приграничного мониторинга загрязнения почвы, воздуха, воды и разработка на этой основе совместных программ и механизмов решения экологических проблем, а также охраны и рационального использования природных ресурсов;
- разработка и реализация программ равномерного развития приграничных территорий;
- развитие международного туризма, сотрудничества в сфере культуры, науки, образования и т. д.

Следует заметить, что некоторые направления активизации трансграничного сотрудничества между Польшей и Украиной уже реализуются.

Прежде всего, следует отметить проект «Укрепление трансграничного сотрудничества в сфере предоставления бизнес-услуг и облегчения доступа к ним предпринимателей» (*Трансграничное сотрудничество 2010*). Проект направлен на развитие и расширение трансграничного сотрудничества в сфере культуры ведения бизнеса и его институционального развития, прямую поддержку малого и среднего бизнеса, налаживание и укрепление бизнес-связей между предпринимателями, общественными, образовательными, государственными и негосударственными организациями приграничных регионов. В рамках этого проекта выполняется шесть микропроектов, направленных на достижение общей цели: «Создание украинско-польской виртуальной биржи инновационных проектов и предложений», «Создание условий для развития туристической инфраструктуры приграничных территорий на базе исторических замковых комплексов», «Развитие трансграничного делового сотрудничества в приграничных регионах», «Развитие экологического туризма и формирование положительного туристического имиджа приграничного региона», «Развитие трансграничного сотрудничества в сфере улучшения доступа малых и средних предприятий к рынку финансовых услуг», «Улучшение инвестиционного климата в приграничных регионах». Благодаря этому проекту сотни украинских предпринимателей уже приобрели опыт открытия и развития собственного бизнеса, управления проектами, в том числе и инновационными, подготовки и реализации проектов совместно с польскими партнерами.

Другими совместными проектами, которые успешно реализуются на территории приграничных регионов Украины и Польши, являются (Гребельник 2009):

1. «Украинско-польское трансграничное агентство – вместе в будущее», целью которого является усовершенствование институциональных основ трансграничного сотрудничества путем создания сети местных агентств в регионах.
2. «Создание трансграничной стратегии предотвращения наводнений в бассейне р. Западный Буг».
3. «Эксперт» – улучшение ситуации на приграничном рынке труда.
4. «Развитие институционального сотрудничества в сфере содействия предпринимательству и инновациям в приграничных регионах Польши, Украины и Белоруссии» – укрепление институционального сотрудничества для развития предпринимательства и инноваций в регионах.
5. «Партнеры туризма в Европе» – поддержка развития туристической сферы и сотрудничества между территориями Польши, Словакии, Чехии, Германии и Украины.

Реализуются также проекты по улучшению организационного и технического обеспечения функционирующих приграничных пунктов, а также по строительству новых пунктов пересечения границы.

Но наряду с положительными сдвигами, некоторые направления дальнейшего развития приграничных взаимоотношений между Польшей и Украиной не находят должного внимания. Это касается, прежде всего, упрощения трансграничного движения товаров и услуг в рамках приграничных зон, которые произведены и потребляются в этих зонах; разработки и реализации программ равномерного развития приграничных территорий; модернизации и развития в приграничных регионах (прежде всего, украинских) системы инфраструктурных коммуникаций и др. Связано это, как показывают результаты исследования, с несовершенством институционально-правового и нормативного обеспечения системы трансграничного сотрудничества украинских регионов.

## **Выводы**

Сотрудничество между Польшей и Украиной обусловлено многовековыми традициями взаимоотношений, территориальной близостью, общими демографическими корнями, тесными культурными связями и, самое главное, общностью политико-стратегических интересов. Поэтому сегодня особенно важно сформировать эффективную модель сотрудничества между Польшей и Украиной, развивать и углублять связи в соответствии с национальными интересами обеих стран, активнее внедрять новые формы интеграции и

сотрудничества, демонстрировать экономические возможности и преимущества в инвестиционном плане.

Трансграничное сотрудничество выступает необходимым фактором социально-экономического развития приграничных территорий, определяет экономические пропорции развития, размещение производительных сил, развитие хозяйственной инфраструктуры. Трансграничная интеграция содействует усовершенствованию отраслевой структуры хозяйства, повышению производительности труда и качеству материальных продуктов и услуг, интенсификации экономики и развитию приграничных территорий.

Еврорегионы выступают в качестве мостов в процессе евроинтеграции. Так было в Западной, Северной и Южной Европе в конце 60-х – начале 70-х годов XX века, и так есть с начала 90-х годов на границах Центральной и Восточной Европы.

Деятельность еврорегионов на территории Польши и Украины (в частности, «Буг», «Карпатский еврорегион») дает положительные результаты. Прежде всего, созданы благоприятные условия для дальнейшего сближения народов Польши и Украины, налажены контакты на уровне не только государственных, предпринимательских структур, но и на уровне человеческих отношений. Кроме этого, деятельность еврорегионов дает возможность привлекать средства ЕС через соответствующие программы на их развитие, что значительно сокращает государственные расходы на развитие этих регионов. Вместе с тем, следует констатировать, что эти результаты недостаточные, особенно в контексте потенциальных возможностей участников польско-украинского трансграничного сотрудничества. усилия обеих сторон должны быть направлены, прежде всего, на поиск возможных путей решения существующих проблем, разработку оптимальной модели сотрудничества в рамках еврорегионов с использованием положений законодательства, торговых режимов и стандартов ЕС.

### Литература

1. «Расширение Европейского Союза: влияние на отношения Украины с центральноевропейскими соседями» (2004). Институт региональных и евроинтеграционных исследований «ЕвроРегиоУкраина». Киев.
2. «Состояние и перспективы украинско-польских отношений» (2009). <http://www.mfa.gov.ua/poland/ua/publication/content/29136.htm>
3. «Транскордонне співробітництво» (2010). *Україна – Євросоюз у деталях*, №3(6): 16 с. (Трансграничное сотрудничество (2010). *Украина – Евросоюз в деталях*, №3(6): 16 с.).
4. «Украинско-польские отношения». <http://www.mfa.gov.ua/poland/ua/publication/content/981.htm>.
5. Гребельник О.П. (2009) «Сучасні тенденції транскордонного співробітництва України та Польщі». *Вісник Хмельницького національного університету*, №1: 167–172. (Гребельник А.П. (2009) «Современные тенденции трансграничного сотрудничества Украины и Польши». *Вестник Хмельницького національного університета*, №1: 167–172).
6. Еврорегиональное сотрудничество государств Центральной и Восточной Европы (2000). [http://www.nasledie.ru/politvne/18\\_10/article.php?art=75\(15.08.2000\)](http://www.nasledie.ru/politvne/18_10/article.php?art=75(15.08.2000)).
7. Обухова О.Ю., Стрильчук Л.В. (2007) «Украинско-польское трансграничное сотрудничество как фактор евроинтеграционных намерений Украины». *Научный вестник Волынского государственного университета имени Леси Украинки*, №1: 127–131.
8. Официальный сайт Государственного Комитета статистики Украины. <http://ukrstat.gov.ua>.

### Resume

Transfrontal collaboration occupies special place in the inter-regional mutual relations of the modern states. Forming new forms of transfrontal relations is especially important for border-line associations and regions of Ukraine, which from May, 2004 acquired status of direct neighbour of extended EU. The mutual relations of Poland and Ukraine, their transfrontal collaboration, are analysed in the article, problems which



hinder further development of border-line connections are exposed, and directions of activation of these mutual relation are determined between two countries.

Carried out researches allowed to draw conclusion that a collaboration between Poland and Ukraine is conditioned by centuries-old traditions of mutual relations, territorial closeness, general demographic roots, by close cultural connections and, the most important, by community of political-strategical interests. That is why today it is especially important to form the effective model of collaboration between Poland and Ukraine, to develop connections in accordance with national interests of both countries, to apply the new forms of integration and collaboration more active demonstrate economic possibility and advantages in an investment plan.

A transfrontal collaboration comes forward as the necessary factor of socio-economic development of border-line territories, determines the economic infrastructure the European regions come forward as bridges in the process of eurointegration. Activity of the European regions on territory of Poland and Ukraine (in particular, «Bug», European regions of «Carpathians») gives positive results. Foremost, favourable terms are created for further rapprochement of people of Poland and Ukraine, contacts at level not only state, enterprise structures are put right but also at the level of human relations. Besides that the it activity of the European regions gives the possibility to attract facilities of EU through the proper programs on their development, that considerably abbreviates the government expense on development of these regions. At the same time, it is necessary to establish that these results are insufficient, especially in the context of potential possibilities of participants of the Polish-Ukraine transfrontal collaboration. Today there is a row of problems of economic, legal and public character, which brake development of mutual relations. Efforts of both sides must be directed, foremost, on the search of possible ways of decision of existent problems, development of optimum model of collaboration within the framework of the European regions with the use of positions of legislation, point-of-sale modes and standards of EU.

**Key words:** mutual relations, Poland, Ukraine, integration, transfrontal collaboration, problems, directions of development.

## **ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЫШЕНИЯ СТАВКИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ЛАТВИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Латвия – небольшая страна, по европейским масштабам. Ее экономическое развитие и степень вовлеченности в международные связи находится на средневропейском уровне. Однако текущий экономический кризис в наибольшей степени затронул именно Латвию. По сравнению с другими европейскими странами, в ней в настоящее время наблюдается наибольшее падение объемов производства, наиболее высокие уровни инфляции и безработицы. И это при том, что последние несколько лет Латвия показывала самые высокие в Европе темпы экономического роста, обладала внушительными золотовалютными резервами, достаточно низким уровнем внешней и внутренней задолженности. Практически не пострадав от падения мировых рынков, она, тем не менее, первая была вынуждена прибегнуть к масштабным заимствованиям у международных финансовых институтов. Отдельно следует отметить, что острый экономический кризис привел к политическому коллапсу.

Первые тревожные признаки в латвийской экономике проявились еще в начале 2007, когда мировой экономический кризис был только в зачаточном состоянии и реально беспокоил лишь узкий круг экспертов. Это были признаки конъюнктурного характера и наблюдались они только в некоторых отраслях народного хозяйства: сфере недвижимости, строительстве, торговле. Наблюдалась высокая инфляция, перекредитование экономики, спекуляции с недвижимостью, быстрый рост издержек производства, отток ресурсов из сферы материального производства в финансовые спекуляции, непомерный рост доходов населения и потребления.

Начавшиеся в экономике Латвии кризисные явления были усилены принятием правительством запоздалой и противоречивой антиинфляционной программы. Ее реализация привела к затруднению кредитования народного хозяйства и населения, остановке продаж на рынке недвижимости, прекращению нового строительства, сокращению продаж ряда товаров.

Зато под воздействием инициированных властями ограничений на выдачу кредитов стал резко сокращаться объем производства. Из-за снижения объемов производства стали сокращаться налоговые поступления в бюджет, правительство прибегло к значительным внутренним заимствованиям.

Таким образом, факты явно говорят о том, что кризис в Латвии возник и развивался вследствие проводимой правительством экономической политики. Только с августа 2008 года Латвия стала испытывать влияние мирового экономического кризиса. Причем, это влияние не было прямо связано с обесценением фиктивного капитала, как в других странах, поскольку в стране практически не существовало собственного рынка акций и облигаций, а государственные вложения в иностранные ценные бумаги были незначительны, по сравнению с общим объемом золотовалютных резервов. Не были значительными вложения в иностранные ценные бумаги и у основной части латвийских коммерческих банков, поскольку в стране действовала жесткая система регулирования их деятельности.

Драматическое развитие кризисных событий началось с грубых ошибок, совершенных уже новым правительством. Власти, по только им ведомым причинам, взяли на себя в конце 2008 года убытки частного коммерческого банка “Парекс” в размере около 700 млн. латов, что составляло около четверти всего размера государственного бюджета. Это вызвало непомерный дефицит бюджета, для покрытия которого правительство было вынуждено прибегнуть к крупным международным заимствованиям.

Для сокращения дефицита бюджета и возврата долга правительством были разработаны и приняты экстраординарные меры. Среди них – повышение с начала 2009 года налога на добавленную стоимость с 18% до 21%, отмена льгот по налогообложению для широкого круга социально значимых товаров, существенное повышение налогов на все подакцизные товары, сокращение затрат на выплату пособий по безработице, сокращение заработных плат

учителей, ученых, полицейских, врачей, сокращение государственных затрат на медицинское обслуживание.

Надо отметить, что с изменением НДС резко сократился налоговый сбор в стране, в связи с чем нынешний премьер-министр Латвии уже утвердил изменения в законе «О налоге на добавленную стоимость», и с 1 января 2011 года стандартная ставка НДС повысилась с 21% до 22%, а пониженная ставка повысилась с 10% до 12%. Однако существуют также оценки, по которым подобные действия являются непродуманным абсурдом, и повышение налога в это кризисное время лишь усугубило влияние кризиса на общее состояние экономики Латвии.

Рассматривая влияние величины налоговых ставок на уровень налоговых сборов в этот период можно привести кривую Лаффера, как доказательство необходимости снижения налогового бремени.

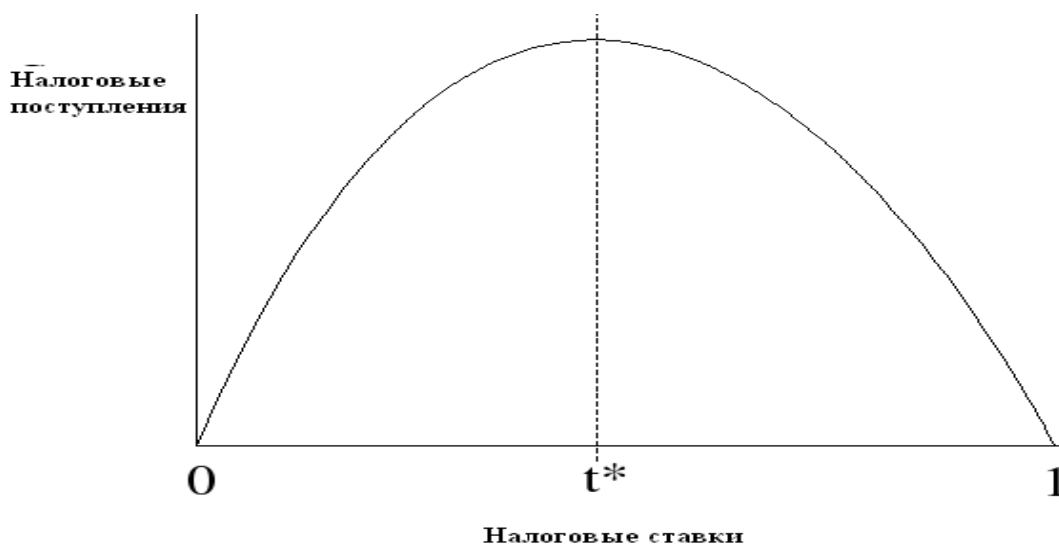


Рис. 1 Кривая Лаффера

Американский экономист А. Лаффер исследовал взаимосвязь между величиной налоговых ставок и поступлениями в госбюджет средств от сбора налогов. Он установил следующую закономерность: повышение налоговых ставок обеспечивает большую величину налоговых поступлений лишь до определенного момента, а после него дальнейшее повышение ставки налога ведет к снижению стимулов производства и таким образом общая сумма налоговых поступлений от предприятий сокращается.



Рис. 2 Поступление в бюджет от налога на добавленную стоимость за 9 лет

Поэтому увеличение ставок НДС в Латвии было ошибкой во всех отношениях. Повышение ставок налога на добавленную стоимость не обеспечило роста поступления налогов в бюджет, на что рассчитывало правительство.

За период, с момента введения новой 21% ставки НДС на услуги гостиниц, туристическая отрасль пострадала больше всего, поскольку многие туристы, будучи знакомыми с местными высокими ценами, решили исключить Ригу из спектра своих маршрутов. Подобное повышение налогов в короткие сроки подтвердило свою бессмысленность и, вернувшись к старой ставке, количество туристов могло бы возрасти. Возросли бы общие доходы от НДС, кроме того, следует помнить о том, что иностранные туристы расплачиваются валютой, а это реальные деньги, поступающие в народное хозяйство Латвии.

Повышение ставки НДС 1 января 2009 года с 5% до 21% привело к ряду нежелательных последствий.

- Во-первых, стремительно уменьшилось число иностранных туристов.
- Во-вторых, Латвия потеряла конкурентоспособность по сравнению с другими Европейскими странами, где ставка НДС гораздо ниже. Например, в Эстонии она составляет 9%, Финляндии – 8%, а Польше – 7%.
- В-третьих иностранные инвесторы получили негативный сигнал о непривлекательности бизнес среды в Латвии.
- В-четвертых, число работников гостиничной сферы сократилось на 10 тысяч человек.
- В-пятых, общее число отмененных запланированных мероприятий проводимых в гостиницах составило по крайней мере 110 на общую сумму не менее 6 млн латов.

В 2010 году сейм Латвии принял решение о снижении налога на добавленную стоимость для гостиничной отрасли страны с 21% до 10%. Нынешнее снижение НДС, по мнению Минфина Латвии, приведет к снижению сборов НДС на сумму 7,1 млн. латов. Но такое негативное влияние на бюджет страны будет компенсироваться за счет привлечения новых туристов в страну. А это позволит увеличить количество рабочих мест в сфере туризма и гостиничного бизнеса на две тысячи человек, кроме того, Латвия сможет конкурировать с другими странами Европы по привлечению в свою страну гостей.

Так же с 1 января 2009 года ставка НДС в Латвии была повышена на книги в 4 раза – с 5% до 21%. В результате Латвия заняла второе место среди европейских стран по величине этого налога (выше ставка НДС на книжную продукцию только в Дании – 25%).

- Латвийские издатели и книготорговцы заняли достаточно активную позицию по восстановлению былых предпочтений и на протяжении всего 2009 года активно выступали за снижение ставки, заручившись даже поддержкой международных организаций. Так, в мае Международная федерация книготорговцев (IFB) выступила с декларацией, обращенной к латвийскому правительству, в которой предлагалось вернуть пониженную ставку НДС латвийскому книжному рынку. В качестве аргументов приводились и доводы социального характера (книги – один из основных каналов получения знаний, образования и культуры), и экономические мотивы. По оценкам латвийских книготорговцев их продажи после повышения налога упали на 29–36%, а по некоторым магазинам – падение продаж достигло 60–70%.

Подобные действия оказались не напрасными. С 1 августа 2009 года в Латвии вступила в силу пониженная ставка НДС (10%) на латвийскую учебную и оригинальную литературу при реализации ее внутри страны. Латвийские чиновники и игроки рынка надеются, что это положительно скажется на развитии отрасли, так как в результате должны повыситься объемы продаж.

Не всегда повышение ставки налога ведет к росту налоговых доходов государства. Если налоговая ставка превышает налоговую границу, то налоговые поступления начнут уменьшаться, причем достаточно резко. Это явление имеет свое объективное объяснение.

Чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы хозяйственных субъектов рынка отбивает у них стимулы к капиталовложениям, тормозит научно-технический прогресс, замедляет экономический рост, что в итоге отрицательно сказывается на поступлениях в госбюджет.

## Список литературы

1. *Centrālā statistikas pārvalde* www.csb.gov.lv
2. Finanšu ministrija – www.fm.gov.lv.
3. Grozījumi LR PVN Likumā Nr. 186. *Latvijas Republikas Saeimas un ministru kabineta Ziņotājs*. 2008, Nr. 24, novembris;
4. Grozījumi LR PVN Likumā Nr. 200. *Latvijas Republikas Saeimas un ministru kabineta Ziņotājs*. 2009, Nr. 15, decembris;
5. Grozījumi LR PVN Likumā Nr. 206. *Latvijas Republikas Saeimas un ministru kabineta Ziņotājs*. 2010, decembris;
6. Latvijas grāmatirtotāja asociācija. <http://gramatuinfo.lv/ategory/gramattirgotaju-asociacija/>
7. Valsts ieņēmumu dienests – www.vid.gov.lv;
8. Finanšu jaunumi. www.financenet.lv.
9. Кадомцева С. В. *Государственные финансы. Учебно-методическое пособие*. М, 2005. 383с.

## Kopsavilkums

Dotā pētījuma aktualitāte ir tā, ka no 01.01.2009. gada Latvijā lēmuma par PVN paaugstināšanu no 5% līdz 10% un no 18% līdz 21% pieņemšana bija kļūdīga. Pievienotās vērtības nodokļa paaugstināšana nenodrošināja nodokļu ieplūšanu valsts budžetā, kā to bija paredzējusi valdība. Bet, taču nodokļu maksājumi valsts budžetā – tas ir valsts ienākumu galvenais avots.

Pasākumi nesniedza pozitīvu rezultātu, un jau 2009. gadā, nodokļi tika iekasēti par 25% mazāk, salīdzinājumā ar 2008. gadu. Analizējot rādītājus pēc nodokļu ieņēmumiem 2010. gada deviņos mēnešos, pēc dažu nodokļu ieņēmumiem, pat samazinātais plāns 2010. gadam, netika sasniegts. Tas liecina par to, ka ne vienmēr nodokļu likmes paaugstināšana veicina valsts ieņēmumus. Ja nodokļu likme pārsniedz nodokļu robežu, tad ieņēmumi no nodokļiem sāk samazināties, pie tam, ļoti strauji. Tam ir objektīvs skaidrojums.

**Galvenie vārdi:** pievienotās vērtības nodoklis, nodokļu likmes paaugstināšana, nodokļu politika, nodokļu ieplūšana valsts budžetā, budžeta veidojums.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ПРИМЕНИМОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ЛАТВИИ**

Проблема анализа финансово-экономического состояния предприятия рассмотрена многими современными учеными и экономистами, на эту тему написан ряд книг и учебных пособий, такими как: Шеремет А.Д. 2002. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. 2000. Ковалёв А.И., Привалов В.П. 2000. Ковалёв В.В. 2004. Авторами книг предлагаются различные методы и подходы к проведению финансового анализа, предлагается различная подборка финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия.

По постановке цели и задач финансовый анализ латвийских предприятий не имеет существенных отличий от аналогичных процедур в рамках традиционного подхода. В настоящее время традиционный финансовый анализ деятельности предприятия (при четкой постановке задач и до известной степени глубины) в состоянии провести квалифицированно и примерно сравними результатами, как сотрудники самого предприятия, так и привлеченные специалисты.

Именно поэтому актуальность данного исследования основывается на том, что в Латвии до сих пор нет своей отлаженной и адаптированной к латвийским условиям методики расчета финансовых коэффициентов для оценки финансового состояния латвийского предприятия. По мнению автора, анализ финансового состояния предприятия проводится на основе общепризнанных стандартов, которые существуют в мировой практике, но не учитывают особенностей латвийской специфики.

Поэтому целью данной статьи является исследование существующих методов анализа финансового состояния предприятия для составления собственной методики анализа, которая наиболее точно охарактеризует финансовое положение предприятия, учитывая специфику Латвии.

В данной статье при исследовании использовались четыре источника и сравнивались существующие методики анализа финансового состояния предприятия. Авторами предлагаются различные методы и подходы к проведению финансового анализа, предлагается подборка финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Выполненное исследование позволяет выделить основные проблемы проведения традиционного финансового анализа латвийских предприятий.

Так, согласно методике анализа А.И. Ковалева, В.П. Привалова и В.В. Ковалева проводится аналитическая работа в два этапа:

- предварительная оценка или экспресс-анализ финансового состояния;
- детализированный анализ финансового состояния.

Основная проблема состоит в том, что экспресс-анализ предназначен для получения за 1–2 дня общего представления о финансовом положении предприятия на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, поэтому авторами предлагается при завершении экспресс-анализа делать вывод о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения. В рамках решения второго этапа экспресс-анализ дополняют, вертикальным и горизонтальным анализом и разработкой системы показателей и ее структурированием по разделам, характеризующим отдельные стороны деятельности предприятия.

Методика финансового состояния А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашева анализ ее содержания сводятся к следующим моментам:

- структурный анализ активов и пассивов;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ платежеспособности и ликвидности.

Методика позволяет выделить четыре уровня финансовой устойчивости предприятия. Позволяет в рамках внутреннего анализа осуществить углубленное исследование финансовой устойчивости предприятия на основе составления баланса платежеспособности.

Используется модель взаимосвязи различных финансовых коэффициентов, что позволяет при наличии динамики различных финансовых показателей (факторов) исследовать характер изменения результирующего показателя коэффициента ликвидности.

Рассматривая методику А.Д. Шеремета можно сказать, что автор руководствуется развитием рыночных отношений и новых методов хозяйствования, основанных на различных формах собственности и это вызывает необходимость комплексного системного анализа экономики предприятия. Объективные предпосылки системного анализа содержатся в самой экономике предприятия, которая рассматривается как сложная, динамичная и самоуправляющаяся система, обладающая свойствами целостности и внутренней активности. Акцент на анализе целостных свойств хозяйственной деятельности, выявление всесторонних связей и зависимостей между различными сторонами и видами этой деятельности с точки зрения ее целостности составляют главную отличительную особенность системного анализа.

По мнению А.Д. Шеремета в экономике есть своя система объективно существующих категорий, взаимосвязанных между собой. Категории в реальной существующей хозяйственной деятельности получают отражение в показателях, которые используются в управлении хозяйственной деятельностью. Таким образом, хозяйственная деятельность характеризуется взаимосвязной системой показателей, являющейся базой комплексного анализа.

При решении вопроса о последовательности комплексного анализа – идти ли от анализа первичных показателей к обобщающим или, от обобщающих к первичным – нельзя не учитывать задачи и цели внутреннего управленческого и внешнего финансового анализа, т.е. возможна различная последовательность при соответствующей практической организации анализа хозяйственной деятельности.

Итак, можно сделать вывод, о том, что, исследуя различные методики авторов, финансовый анализ латвийского предприятия принципиально не отличается от аналогичных процедур в рамках традиционного подхода. В зависимости от цели и конкретных задач финансовый анализ может, осуществляться в следующих видах:

- экспресс-анализ;
- комплексный финансовый анализ (предназначен для получения за 3–4 недели комплексной оценки финансового положения предприятия на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита);
- финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов предприятия (предназначен для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности предприятия – производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала);
- ориентированный финансовый анализ (предназначен для решения приоритетной финансовой проблемы предприятия, например оптимизации дебиторской задолженности на базе, как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой);
- регулярный финансовый анализ (предназначен для постановки эффективного управления финансами предприятия на базе представления в определенные сроки, ежеквартально или ежемесячно, специальным образом обработанных результатов комплексного финансового анализа).

В зависимости от заданных направлений финансовый анализ может проводиться в следующих формах:

- ретроспективный;
- план-фактный анализ;
- перспективный анализ.

## Алгоритм финансового анализа

Алгоритм традиционного финансового анализа включает следующие этапы:

1. Сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа);
2. Оценку достоверности информации (как правило, с использованием результатов независимого аудита);
3. Обработка информации (составление аналитических таблиц);
4. Расчет показателей структуры финансовых отчетов (вертикальный анализ);
5. Расчет показателей изменения статей финансовых отчетов (горизонтальный анализ);
6. Расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности (финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность);
7. Сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными и среднеотраслевыми);
8. Анализ изменений финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения);
9. Расчет и оценку интегральных финансовых коэффициентов (многофакторные модели оценки финансового состояния компании, наиболее известной из которых является Z – счет Альтмана);
10. Подготовку заключения о финансовом состоянии предприятия на основе интерпретации обработанных данных.

Итак, при проведении исследования методов финансового анализа латвийских предприятий и изучение попыток выполнения классических аналитических процедур позволяют выделить основные проблемы латвийской специфики в этой области.

Во-первых, рассмотренные методы финансового анализа сводятся к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. Т.е. авторами предлагается провести углубленный, детализированный анализ финансового состояния предприятия, но глубина исследования ограничивается, в лучшем случае, констатацией тенденции «улучшения» или «ухудшения». Сделать выводы и тем более рекомендации на основании исходного информационного массива – неразрешимая проблема для специалистов предприятий, оснащенных специальными программными средствами, но не обладающих достаточной квалификацией, профессиональным опытом, творческим отношением к рутинным операциям расчета.

Во-вторых, зачастую результаты финансового анализа основываются на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам. С одной стороны, правилом «умелого» латвийского менеджера считается занижение или сокрытие любыми ухищрениями полученных доходов (прибыли), поэтому для оценки достоверности исходной информации и, как следствие, получения реальных результатов финансового анализа требуется предварительное проведение независимого аудита для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных ошибок.

В результате превалирования бартерных расчетов создается и культивируется иллюзия о поступательном развитии рыночных отношений в Латвии, при которых предприятия реализуют свою продукцию якобы по рыночным ценам (на самом деле завышенных в силу консенсуса интересов участников бартерных сделок), получают за нее якобы выручку и выплачивают из нее якобы фискальные обязательства в государственный бюджет.

В-третьих, стремление к детализации финансового анализа обусловило разработку, расчет и поверхностное использование явно избыточного количества финансовых коэффициентов, тем более что большинство из них находится в функциональной зависимости между собой. Например, А.И. Ковалев и В.П. Привалов акцентируют внимание на оценке показателей финансовой устойчивости, они рассматривают большое количество коэффициентов, где смысловое значение очень близко – это коэффициент маневренности средств и индекс постоянного актива, коэффициент обеспеченности материальных запасов и коэффициент соотношения запасов и собственных оборотных средств. Аналогично, профессор А.Д.



Шеремет и профессор В.В. Ковалев предлагают использовать в расчетах, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Итак, из выше сказанного, можно сделать вывод, что даже если коэффициенты не находятся в функциональной зависимости, большое количество нет необходимости рассматривать, т.к. обычно бывает достаточно использовать не более 2–3 показателей по каждому аспекту финансовой деятельности.

В-четвертых, сравнительный финансовый анализ латвийских предприятий практически невозможен из-за отсутствия адекватной нормативной базы и доступных среднеотраслевых показателей (в зарубежных странах рейтинговые агентства типа «Дан энд Брэндстрит» производят и регулярно публикуют аналогичные нормативы).

Анализируя данные таблицы 1, можно только подтвердить неадекватность нормативной базы, т.к. нормативные значения существенно не отличаются, рассматривая исследуемые источники и общепризнанные в мировой практике стандарты. Оценивая показатель доходности: коэффициенты рентабельности или показатель финансовой устойчивости: коэффициент маневренности, авторами не указывается нормативная база, а оцениваются коэффициенты, как «высокие» значения положительно характеризующие финансовое состояние, однако указывают, что каких-либо устоявшихся в практике нормальных значений показателя не существует.

Исследование показали, что латвийские предприятия, как правило, не отвечают многим из этих нормативных значений и могут быть отнесены в финансовом отношении к неблагополучным (на грани банкротства). Однако они благополучно существуют в этом состоянии и продолжают ритмично работать.

В-пятых, достаточно отдаленный от латвийской практики вид имеют западные интегральные показатели, которые используются многими отечественными аналитиками для оценки вероятности банкротства предприятий.

Так, А.И. Ковалев и В.П. Привалов рекомендуют использовать для прогноза банкротства индекс Альтмана или Z-счет Альтмана, этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Альтманом. Он позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие объекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период.

#### **Степень вероятности банкротства**

<b>Значение Z-счета</b>	<b>Вероятность банкротства</b>
1,8 и меньше	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,71 до 2,9	Существует возможность
3,0 и выше	Очень низкая

Возникает глубокое сомнение в правомерности показателя, рассчитанного тридцать лет назад на крайне ограниченной выборке, в латвийских условиях развития рыночных отношений. В частности, один из факторов модели – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к пассивам – может быть определен только для ограниченного числа латвийских предприятий, имеющих официальные рыночные котировки.

**Общепризнанные в мировой практике стандарты основных финансовых коэффициентов**

Показатель	Нормативное значение	А.Д. Шеремет	А.Д. Шеремет Р.С. Сайфулин Е.В. Негашев	А.И. Ковалев В.П. Привалов	В.В. Ковалев
Коэффициент автономии	0,5–0,7	> 0,5	> 0,5	> 0,5	> 0,5
Коэффициент маневренности	0,05–0,10	–	< 0,5	0,5	–
Коэффициент покрытия запасов	1,0–1,5	–	–	> 1	–
Коэффициент текущей ликвидности	1,0–2,0	> 2	> 1	> 2	1,5–2,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1–0,2	> 0,2–0,5	> 0,2	> 0,2	0,05–0,1
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8–1,5	> 1	> 2	> 1	1
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1	1	1	> 2	1
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования	0,6–0,8	0,6–0,8	0,6–0,8	> 0,5	–
Рентабельность общая	0,05–0,15	–	–	–	–
Рентабельность оборота	0,05–0,15	–	–	–	–

Российские аналоги Z-счета Альтмана также рассмотрены на эмпирически рассчитанных коэффициентах и не учитывают отраслевые особенности и реалии латвийских предприятий. Рассмотренный метод Альтмана применим, прежде всего, для крупных акционерных предприятий, которых в Латвии не так и много.

Все вышесказанное о латвийской специфике нисколько не умаляет значение традиционного подхода, апробированного и отлаженного в странах с развитой рыночной экономикой, для финансового анализа современного состояния и перспектив развития отечественных предприятий. Наоборот, его ценность неизмеримо повысится для владельцев, менеджеров, кредиторов и инвесторов при учете в классических методиках условностей латвийской специфики переходного периода. Такая адаптация традиционного подхода позволит финансовому анализу не только оставаться неотъемлемым элементом финансового менеджмента, но и существенно улучшить обоснованность принимаемых управленческих решений.

Основные направления адаптации традиционного подхода связаны как с внешними, так и с внутренними условиями развития отечественных предприятий.

Прежде всего, снятию условностей латвийской специфики будет способствовать: разработка и корректировка независимыми рейтинговыми агентствами нормативной базы значений финансовых коэффициентов (официальных и отраслевых).

Однако главное внимание при адаптации традиционного подхода должно быть сосредоточено на закрытии существующих лагун в вышеприведенном алгоритме финансового анализа.

Основные предложения по дальнейшей разработке заключительных процедур финансового анализа сводятся к следующему:

- расчету собственных нормативов или оптимальных уровней финансовых коэффициентов для анализируемого предприятия с помощью известных методических приемов (так, оптимальный уровень коэффициента текущей ликвидности определяется исходя из соотношения сумм дебиторской и кредиторской задолженности, величины оборотных активов, рентабельность продаж, сроков и ритмичности поступления средств покупателей, сроков и ритмичности погашения долгов поставщикам и другим кредиторам, оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности);
- выделению узкой «индикаторной» выборки финансовых коэффициентов, состав которой может различаться для различных предприятий (например: для характеристики финансовой устойчивости – коэффициент автономии; платежеспособности – коэффициент текущей ликвидности; деловой активности – коэффициент оборачиваемости активов; рентабельность – коэффициент рентабельности продаж);
- качественной оценке и определению весов индикаторных показателей исходя из сопоставления с расчетными оптимальными уровнями, тенденциями изменения, взаимного сравнения и принятых логических правил;
- формулированию и анализу динамики интегрального показателя оценки финансовой деятельности предприятия исходя из расчетных результатов предшествующих процедур;
- разработке типового формата заключения о финансовой деятельности предприятия, в котором не только констатируются проблемы анализируемого предприятия, но и указываются факторы происходящих и будущих изменений, а также вносятся рекомендации по их преодолению, смягчению или усилению.

Итак, предложенная методика, может выступать «индикатором» для анализа финансового состояния предприятия, которая затрагивает все стороны субъекта хозяйствования, также отвечает на все вопросы участников отношений и доступна, проста для любого пользователя. Но необходимо учитывать, что при отсутствии адекватной нормативной базы доступных отраслевых показателей, руководство предприятия, может использовать нормативные значения традиционных методов, но они не учитывают особенности латвийской специфики. Поэтому, оценивая динамику показателей, можно сформировать свои нормативные значения, учитывая особенности отрасли и специфику Латвии.

Таким образом, при использовании предложенной методики можно добиться наиболее точной и полной оценки характеризующей финансовое состояние предприятия.

### Список литературы

1. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 331с.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 207с.
3. Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия: Изд. 4-е, исправл. доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 208 с.
4. Ковалёв В.В. Финансовый учёт и анализ концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 771 с.
5. Ковалёв В.В. Финансовый анализ методы и процедуры. – Москва: Финансы и статистика, 2002. – 559 с.

## Kopsavilkums

Finanšu analīzes metožu pētījuma analīze pamatojas uz to, ka Latvijā līdz šim brīdim nav izstrādāta un Latvijas apstākļiem adaptēta sava finanšu koeficientu aprēķināšanas metodika uzņēmuma finanšu stāvokļa vērtējumam. Uzņēmuma finanšu stāvokļa vērtējums tiek veikts, pamatojoties uz vispārpieņemtiem standartiem, kuri eksistē pasaules praksē, kas neņem vērā Latvijas īpatnību specifiku.

Tāpēc dotajā darbā tiek pētītas finanšu analīzes tradicionālās metodes. Tiek noskaidrotas tradicionālo finanšu analīzes metožu pielietošanas problēmas mūsdienu apstākļos, kas nopietni apgrūtina to pielietojumu Latvijas uzņēmumu darbībā. Par pamatu savai finanšu analīzes metodikai tiek ņemti rādītāji, kas raksturo uzņēmuma finanšu stāvokli tirgus apstākļos. Pamatojoties uz piedāvāto metodiku, tiek veikta uzņēmuma finanšu stāvokļa analīze, tiek sniegti priekšlikumi tradicionālo metožu adaptēšanai Latvijas tirgus ekonomikas apstākļos.

**Galvenie vārdi:** finanšu analīze, vispārpieņemtie koeficientu standarti, tradicionālo analīzes metožu izmantošanas problēmas, tradicionālo metožu adaptēšana Latvijas tirgus ekonomikas apstākļos.



## ZIŅAS PAR AUTORIEM

**L. Amantova-Salmane** (Latvija) Mg. soc.  
sc., Daugavpils Universitāte,  
lienea@yahoo.com

**L. Bule** (Latvija)  
Mg. oec., Latvijas Universitāte,  
larisabule@inbox.lv

**A. Caplinska** (Latvija)  
Mg. oec., sc. soc, Daugavpils Universitāte,  
aina.caplinska@gmail.com

**A. Grīnfilde** (Latvija)  
Dr. oec., Latvijas Lauksaimniecības  
Universitāte,  
Anda.Grinfelde@llu.lv

**D. Paula** (Latvija)  
Mg. oec., Latvijas Universitāte,  
daina.paula@gmail.com

**N. Gržibovska** (Latvija)  
Bac. oec., Daugavpils Universitāte,  
natalia-gr@inbox.lv

**Ž. Ilmete** (Latvija)  
Dr. oec., Latvijas Universitāte,  
zanete.ilmete@lu.lv

**M. Simonova** (Latvija)  
Mg. oec., Latvijas Universitāte,  
S\_marija@inbox.lv

**V. Krasko** (Latvija)  
Mg. oec, Daugavpils Universitāte,  
vkrasko@yahoo.com

**I. Lavrinoviča** (Latvija)  
Mg. oec, Daugavpils Universitāte,  
ilga.lavrinovica@du.lv

**L. Leitāne** (Latvija)  
Mg. oec., Latvijas Universitāte,  
ligaleitane@inbox.lv

**E. Letinskis** (Latvija)  
Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
edgars@drosi.lv

**O. Letjušenko** (Latvija)  
Mg. oec., Alberta koledža,  
oksanal@alberta-koledza.lv

**O. Ruža** (Latvija)  
Mg. oec. Daugavpils Universitāte,  
oksana.fjodorova@du.lv

**E. Vanags** (Latvija)  
Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
eduardsvanags@inbox.lv

**G. Vanags** (Latvija)  
Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
guntars.vanags@du.lv

**K. Litaunieks** (Latvija)  
Mg. oec., iur., Rīgas Stradiņa  
universitāte,  
consultation7@gmail.com

**J. Lonska** (Latvija)  
Mg. sc. soc, Rēzeknes Augstskola,  
jelena.lonska@ru.lv

**V. Meņšikovs** (Latvija)  
Dr. sc. soc., Daugavpils Universitāte,  
vladimirs.mensikovs@du.lv

**N. Mysayeva** (Azerbaijan)  
PHD Student, Azerbaijan Tourism  
Institute,  
naila\_musayeva@mail.ru

**I. Ostrovska** (Latvija)  
Mg. paed., Daugavpils Universitāte,  
inta.ostrovska@du.lv

**L. Paņina** (Latvija)  
Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
ludmila.panina@du.lv

**A. Ozols** (Latvia)  
M.B.A., Daugavpils Universitāte,  
andris.a.ozols@gmail.com

**L. Mazylis** (Lithuanian)  
Prof. Dr. Vytautas Magnus University,  
liudas.mazylis@pmdf.vdu.lt

**R. Povilaitis** (Lithuanian) Lithuanian Agriculture University,  
povilaitis46@yahoo.com

**G. Poladova** (Azerbaijan) Azerbaijan Tourism Institute, PHD Student,  
gunelpoladova@yahoo.com

**D. Puriņa** (Latvija)  
Mg. oec., SIA Latexpress,  
daiga@dobsons.lv

**A. Stankevičs** (Latvija)  
Mag. sc. ed, Daugavpils Universitāte,  
aivarsstan@inbox.lv

**J. Stašāne** (Latvija)  
Dr. oec., Daugavpils Universitāte,  
janina.stasane@du.lv

**V. Stūrainis** (Latvija)  
Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
avots57@inbox.lv

**A. Baikovs** (Latvija)  
Dr. iur, Daugavpils Universitāte,  
amb1951@inbox.lv

**O. Lavriņenko** (Latvija)  
Dr. oec., Daugavpils Universitāte,  
olga.lavrinenko@du.lv

**S. Zelča** (Latvija)  
Mg. oec. Daugavpils Universitāte,  
sandra.zelca@inbox.lv

**R. Zelčs** (Latvija)  
Mg. oec., paed., Daugavpils Universitāte,  
renars.zelcs@inbox.lv

**O. Stepanova** (Latvija)  
Mg. oec., Transporta un sakaru institute,  
olgastepanova@inbox.lv

**K. Adonjeva** (Latvija)  
M.B.A., Latvijas Universitāte,  
karina.adonjeva@gmail.com

**R. Renemanis** (Latvija)  
Mg. oec., Daugavpils Universitāte,  
retsr@inbox.lv

**A. Graudiņa** (Latvija)  
Dr. oec., Banku Augstskola,  
aija.graudina@ba.lv

**S. Partycki** (Poland)  
Dr. sc. ing., The John Paul II  
Catholic University of Lublin

**A. Ohotina** (Latvija)  
Bac. sc. soc. Daugavpils Universitāte,  
alina.ohotina@du.lv

**V. Voronovs** (Latvija)  
Dr. sc. soc.. Dr. phil., Daugavpils  
Universitāte,  
vikt.voronov@du.lv

**M. Koževņikova** (Latvija)  
Mg. oec., Transporta un sakaru institute,  
marts@inbox.lv

**I. Dubra** (Latvija)  
Mg. oec., Latvijas Universitāte,  
ilona.dubra@inbox.lv

**L. Romele** (Latvija)  
Mg. oec., Latvijas Universitāte,  
lindaro@inbox.lv

**P. Zakrzewski** (Poland) PHD Student,  
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawla  
II, nowypawel@wp.pl

**S. Szajc** (Poland) Master Degree, The John  
Paul II Catholic University of Lublin  
sszajc@o2.pl

**М. Горустович** (Польша)  
Белостокский Технический  
Университет, Факультет  
Управления

**Я. Рыбак** (Польша) Вице-президент  
Западной Торгово-промышленной  
палаты

**В. Матвейчук** (Польша)  
Dr. hab. sc. ing., Politechnika  
Bialostocka  
buj@interia.pl

**В. Шаповал** (Украина)  
кандидат экономических наук,  
доцент Национального горного  
университета  
valentina-shapoval@ Rambler.ru

Tehniskā redaktore: **Natalija Gržibovska**

•••••

Izdevējdarbības reģistr. apliecība Nr. 2-0197.  
Parakstīts iespiešanai 10.10.2011. Pasūtījuma Nr. ??.  
Iespiests DU Akadēmiskajā apgādā «Saule» —  
Saules iela 1/3, Daugavpils, LV-5400, Latvija.