

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTE
SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE
SOCIĀLO PĒTĪJUMU INSTITŪTS

**SOCIĀLO ZINĀTŅU
VĒSTNESIS**

SOCIAL SCIENCES BULLETIN
ВЕСТНИК СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

2011 1 (12)

Žurnālā "Sociālo Zinātņu Vēstnesis" tiek publicēti oriģināli zinātniskie raksti sociālajās zinātnēs (socioloģijā, politikas zinātnē, ekonomikā, sociālajā psiholoģijā, tiesību zinātnē), kā arī zinātnisko pētījumu recenzijas, konferenču apskati, informācija par zinātnisko dzīvi. Redakcija pieņem rakstus latviešu, angļu un krievu valodā.

Redakcijas kolēģija

V. Meņšikovs, redakcijas kolēģijas priekšsēdētājs (Daugavpils, Latvija), D. Beresnevičiene (Šauļi, Lietuva), J. Čou (Stokholma, Zviedrija), A. Ivanovs (Daugavpils, Latvija), E. Jermolajeva (Daugavpils, Latvija), V. Justickis (Viļņa, Lietuva), V. Kosiedovskis (Toruņa, Polija), A. Matuļonis (Viļņa, Lietuva), O. Oslands (Oslo, Norvēģija), Ž. Ozoliņa (Rīga, Latvija), S. Partyckis (Lubļina, Polija), B. Rivža (Jelgava, Latvija), G. Sokolova (Minska, Baltkrievija), V. Speranskis (Maskava, Krievija), S. Stanaitis (Viļņa, Lietuva), M.J. Šutena (Koviljana, Portugāle), T. Tisenkopfs (Rīga, Latvija), J. Vankeviča (Vitebska, Baltkrievija), M. Vidnere (Daugavpils, Latvija), A. Vorobjovs (Daugavpils, Latvija), V. Zahars (Daugavpils, Latvija)

Redakcija

V. Boroņenko (redaktore), M. Mihailova, I. Ostrovska, I. Plotka (redaktore vietniece), A. Ruža, J. Semeņeca (sekretāre), V. Volkovs

Adrese

Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Sociālo pētījumu institūts,
Parādes 1, Daugavpils, LV-5400, Latvija.
Tāl. (+371)65422163 E-pasts vera.boronenko@du.lv

Izdevējs

Daugavpils Universitāte

Reģistrācijas Nr. 000702889

Reģistrācijas apliecība Nr. M 000331

Dibināts 2004. gadā

© Daugavpils Universitāte

ISSN 1691-1881

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

GESIS SocioGuide

<http://www.cce-socialscience.net/journals/index.asp?stock=journals&select=Latvia&slice=1#11474>

“Social Sciences Bulletin” publishes original research papers on the problems of social sciences (sociology, political sciences, economics, social psychology, law), as well as review articles, information on conferences and scientific life. The Editorial Board accepts articles in English, Latvian, and Russian.

Editorial Board

V. Meņšikovs, Chairman of the Editorial Board (Daugavpils, Latvia), A. Aasland (Oslo, Norway), D. Beresnevičiene (Šiauliai, Lithuania), A. Ivanovs (Daugavpils, Latvia), E. Jermolajeva (Daugavpils, Latvija), V. Justickis (Vilnius, Lithuania), W. Kosiedowski (Toruń, Poland), A. Matulionis (Vilnius, Lithuania), Ž. Ozoliņa (Riga, Latvia), S. Partycki (Lublin, Poland), B. Rivža (Jelgava, Latvia), M.J. Schouten (Covilhã, Portugal), G. Sokolova (Minsk, Belarus), V. Speransky (Moscow, Russia), S. Stanaitis (Vilnius, Lithuania), T. Tisenkopfs (Riga, Latvia), Y. Vankevich (Vitebsk, Belarus), M. Vidnere (Daugavpils, Latvia), A. Vorobjovs (Daugavpils, Latvia), Y. Choe (Stockholm, Sweden), V. Zahars (Daugavpils, Latvia)

Editorial Staff

V. Boroņenko (editor), M. Mihailova, I. Ostrovska, I. Plotka (associate editor), A. Ruža, J. Semeņeca (secretary), V. Volkovs

Address

Institute of Social Investigations, Faculty of Social Sciences, Daugavpils University,
Parādes 1, Daugavpils, LV-5400, Latvia.
Tel. (+371)65422163 E-mail vera.boronenko@du.lv

Publisher

Daugavpils University

Registration No. 000702889

Registration certificate No. M 000331

Established in 2004

© Daugavpils University

SATURS

RAKSTI

Ekonomika

- Peter Sasvari.** A Comprehensive Survey on the Economic Effects of Information and Communication Technology in Hungary 7
- Agnieszka Mozyro, Sławomir Partycki.** Network Enterprise: New Trends in the Labor Market 25
- Aina Čaplinska.** Aizņēmēja kredītpēja un tās izvērtēšanas izpēte Latvijas komercbankās 42

Socioloģija

- Marzena Piotrowska-Trybull, Stanisław Sirko.** The Influence of a Military Unit on Municipal Development in the Inhabitants Opinion 67
- Антон Слонимский, Марина Слонимская, Анна Поболь.** Трансграничное предпринимательское сотрудничество в зеркале оценок его участников 93
- Līga Paula, Dina Bite, Ginta Kronberga.** Studiju darbu tēmu izvēle zināšanu pārneses kontekstā: Latvijas Lauksaimniecības Universitātes gadījums 109

Psiholoģija

- Анастасия Белоуцкая.** Возрастные особенности формирования структур диалектического мышления 125

ZINĀTNISKĀ DZĪVE

- Aleksandrs Baikovs, Inesa Nīkiforova.** Starptautiskā zinātniskā konference “Valsts un tiesību aktuālās problēmas” 141

Izdotās monogrāfijas

- Vitolds Zahars.** Latvijas kriminālpolitika: retrospekcija un nākotnes vīzija 161
- Olga Lavriņenko.** Centrāleiropas un Austrumeiropas iedzīvotāju dzīves līmeņa veidošanās atšķirību pētīšana pa reģioniem 163
- Sergejs Ignatjevs.** Teritorijas mārketinga kā reģiona stratēģiskās attīstības faktors 165

RAKSTI

EKONOMIKA

Peter Sasvari

A COMPREHENSIVE SURVEY ON THE ECONOMIC EFFECTS OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY IN HUNGARY

As the author could not find a reassuring mathematical and statistical method for studying the effect of the information communication technology on businesses in the literature, the author proposed a new research and analysis method that he also used to study the Hungarian economic sectors. The question of what factors have an effect on their net income is essential for enterprises. First, the author studied the potential indicators related to economic sectors, then the indicators were compared to the net income of the surveyed enterprises. The data resulting from the comparison showed that the growing penetration of electronic marketplaces contributed to the change of the net income of enterprises in various economic sectors to the extent of 37%. Among all the potential indicators, only the indicator of electronic marketplaces has a direct influence on the net income of enterprises. It was practical to determine two clusters based on the potential indicators. With the help of the compound indicator and the financial data of the studied economic sectors, the author made an attempt to find a connection between the development level of ICT and the profitability. Profitability and productivity are influenced by a lot of other factors as well. As it seemed to be impossible to measure and show the effect of those other factors, the results are not full but informative. The highest increment of specific Gross Value Added was produced by the fields of Manufacturing, Electricity, gas and water supply, Transport, storage and communication and Financial intermediation. With the exception of Electricity, gas and water supply, all economic sectors belong to the group of underdeveloped branches (below 50 percent). High (but not reaching the developed status) compound indicators were shown by Mining and quarrying and Wholesale and retail trade and repair work, as they produced an increment of Gross Value Added below the average, these economic sectors can be found in the lower right part of the coordinate system. Construction, Health and social work and Hotels and restaurants can be seen laggards, so they got into the lower left part of the coordinate system. Agriculture, hunting and forestry can also be classified as a laggard economic sector, but as the effect of the compound indicator on the increment of Gross Value Added was less significant, it can be found in the upper left part of the coordinate system. Drawing a trend line on the points, it is clear that the line shows a positive gradient, that is, the higher the usage of ICT devices, the higher improvement can be detected in the specific Gross Value Added.

Keywords: Information society, ICT, Economic sector, Electronic presence, Electronic marketplace

Introduction

The current age is often referred to as the Information Age. This concept was first introduced by Manuel Castells, the best-known theoretician of the information society (Castells 2000). The information society is a new, special variant of the existing societies in which producing, processing and distributing information become a fundamental source in the economy.

According to the related literature data, the Information Age began in the second half of the 1950s when, for the first time in history, the number of white-collar workers (engineers, administrative employees etc.) exceeded the number of blue-collar workers (Szabó-Hámori 2006).

One of the main driving forces of the Information Age is the phenomenon called Information and Communication Revolution. Its significance is often compared to the agricultural and industrial revolutions taken place in the history of mankind. In important fields of high-end technology (computer technology and telecommunication) not only the robust growth of quality, quantity and performance parameters can be observed but the approximation of these two fields along with the appearance of compound applications can also be detected. These phenomena of the information society cannot only be seen as one of the results of technological development but also a coherent system affecting the society as a whole (Karvalics 2003).

The characteristics and impacts of information and communication systems

Information and communication technology can be regarded as a universal technological system, which is closely linked to all of the previous systems and creates new, more complex technological systems. ICT's main characterizing function is to assure acquiring, storing, processing, delivering, distributing, handling, controlling, transforming, retrieving and using information. ICT has a different effect on the actors of the economy, including companies, employees and consumers. Nowadays we witness a change of paradigm in the operation of enterprises. They have become a rapidly changing system of independent work groups and projects. Enterprises are characterized by flexible operation and demand for flexible labour force. In this new situation, employees have to leave the traditional patterns and develop a new kind of mentality. If they want to stay afloat in the labour market, they have to be flexible as enterprises are no longer strongly interested in improving the professional knowledge of their employees through various trainings. Beside the changes experienced in the attitude of enterprises and employees, consumers' behaviour has also been changed essentially by the effect of ICT. As consumers are freed from their isolation by the Internet, they become active and conscious actors in the economy. The relationship between buyers and sellers has also been transformed, it has become harder for sellers to recognize and influence the trends in demand and consumers are better informed than ever before.

Information and communication technology has brought a deep change into the opportunities for consumers compared to the opportunities provided by industrial

capitalism. This change is as profound as the one caused by the Industrial Revolution earlier. The new generation of consumers is, first and foremost, well informed, collecting and using other consumers' existing experiences. Companies (especially corporations) previously focused on products and markets, nowadays they concentrate on consumers instead. It is not enough to recognize consumers' problems, identifying the problems in order to solve them is also needed. The opportunities provided by ICT identify actual consumers, based on actual problems that occur during the use of a product. Companies can keep pace with the speed of the development of ICT only by introducing job enrichment. The requirement of versatility can be met only by employees with high-level general education (Karvalics 2003).

The decrease of the number of strict positions together with the changing requirements of the remaining ones allows employees to acquire new skills but it also stretches their responsibility. Cross-trainings are also organized for the group of employees in order to enable them to perform various tasks. Team-based companies have better problem-solving skills, higher productivity, more efficient use of human resources, more creativity and more innovations when compared to traditional non-team based organizations. Nowadays, when digital information is regarded as the chief mean of production, the efficiency of production is highly dependent upon obtaining and processing information. Based on the achievements of ICT, companies have shaped up the infrastructure of obtaining and processing information, and help their employees to co-operate by compressing time and space. The intention of raising efficiency gave room for virtual teams. By being part of a virtual team, employees do not have to work under the same roof and other employees from outside the company can take part in the work performed by a virtual team.

Nowadays, the majority of changes in work organization, decision mechanisms and corporate organization structures requires enhanced flexibility. Flexibility means quick reaction, the removal of strict limits and the frequently mentioned job enrichment as well as openness for innovations and unconventional answers to the newer and newer challenges. The environmental impulses do not affect the operators of the assembly lines or the workers of call centres through a long chain. Companies were operated centrally from a single headquarters earlier, nowadays managers and workers try to find answers to the current challenges in many local corporate decision nodes. The coordination of numerous independent units is generated by the company as a self-organizing system, and the company's philosophy is determined by the self-organization of independently operating units based on market principles.

The aim of the research

Based on the considerations presented above, it is not the subject of my paper to answer whether there is a need for ICT or creating the necessary conditions for the information society. Within the broad subject of information and communication technology, my aim is a specific one: it is to measure the possible economic impacts it has on the society. The rich literature of the information society discusses these aspects in detail. In my work, I take the information society as a normative future plan for

Hungary, and I am looking for the answer of what progress has been made in building the information society in the Hungarian economic sectors. I examine the following issues:

- to what extent we can speak about the information society in Hungary nowadays,
- what is the development level of the information society in several economic branches and company sizes compared to each other and to the member states of the European Union,
- how this development level can be measured and calculated,
- how the development level of information and communication technology increases at certain company sizes,
- what trends can be observed in the development process in the individual economic sectors and company sizes.

My examination extends to the static, momentary state of the development level of ICT devices used in the economic branches as well as to their dynamic analysis, expected pace of growth and their qualification. When establishing the aims of the research, there is always the question of how to position the individual parts of the subject. Should they be positioned in a broader subject or should they be selected for further and deeper examination? The former possibility means that we aim to make suggestions by putting the practical analysis into a broader structure. The aim of my research is exactly this, as the information society means a stage representing a new quality, and the changes of the information and communication technology can be observed in every part of our life nowadays.

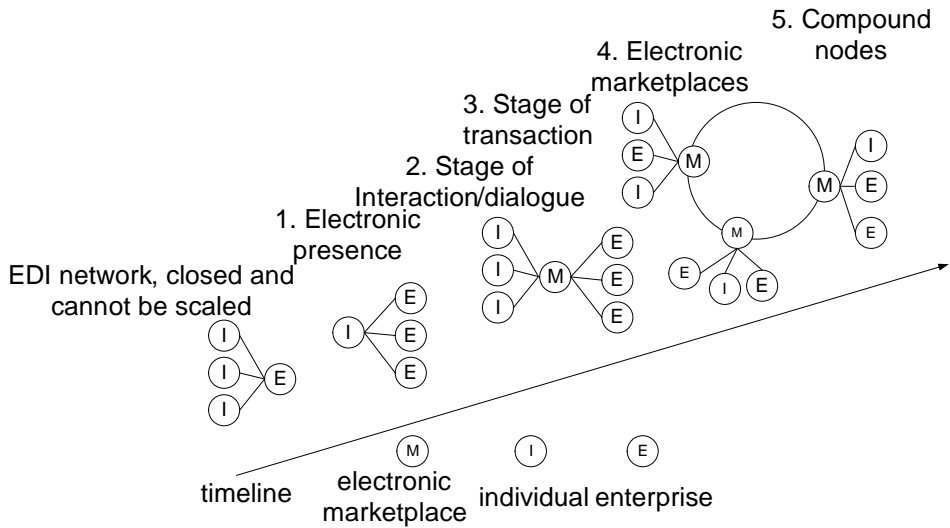
The method of the research

Similar problems are raised by the quantification of the various components of the information society as the definition of its concept. There is a wide range of variables that can be measured: a great number of explanatory variables can be listed from the perhaps more easily measurable infrastructural components to the more difficult components related to knowledge and willingness for using information. That is why most analyses use sets of variables and complex indices as there is no easily measurable (one-dimensional) index that would characterize the information society. The examination of the subject is interdisciplinary as it has social and scientific references, so a complex approach was needed when I started processing the literature. I needed to study literature on economics, law, sociology and technology connected to the information society. In consideration of the complexity of the studied subject, I selected several analytical methods and approaches. In the phase of data collection, I relied on the available Hungarian (related reports issued by the Hungarian Central Statistical Office) and international data (Statistical Office of the European Communities) as well, and I managed to process a large amount of secondary information consisting of more than 6.000 items. I extended my research to printed as well as electronic publications and artifacts available on the Internet. The reason for conducting a primary research was to reduce some shortcomings originated from

secondary data sources. In fact, it covered an empirical survey among Hungarian companies and enterprises. The questionnaire I used for collecting data on the subject was filled in by 554 respondents altogether, providing nearly 3.000 data records.

As Figure 1 shows, the literature on the development of ICT distinguishes five development stages.

Figure 1
The development stages of information and communication technology



Source: Kápolnai, Nemeslaki, Pataki, 2002.

These stages are built upon each other. With the help of the elaborated model, I measured the individual development stages. By averaging the data of the first three development stages, I examined the enterprises' willingness for adaptation. With the help of an own model, which comprises five elements, I analysed the development and growth of the size categories and economic sectors.

The steps of this procedure are as follows:

- Processing the data of the primary and secondary research,
- Assigning single indicators to individual development stages, calculating potential indicators,
- Calculating the values of potential indicators from single indicators,
- Studying potential indicators,
- Determining potential indicators at the individual development stages.

Then, with the help of the resulting indicators, I performed a cluster analysis, a compound regression analysis, and finally a discriminant analysis on the surveyed economic sectors.

The results of the analysis of information and communication technology

Clustering is the assignment of a set of observations into subsets so that observations in the same cluster are similar in some sense. The clustering process is successful when the subsets are similar to each-other and different from the elements of other subsets at the same time. Based on theoretical considerations, I decided to make groups of economic activity categories from the five previously defined potential indicators.

Table 1

Two-cluster model of the national economic sectors

1 st cluster	2 nd cluster
(A) Agriculture, hunting and forestry	(C) Mining and quarrying
(F) Construction(D) Manufacturing	
(G) Wholesale and retail trade; repair work	(E) Electricity, gas and water supply
(H) Hotels and restaurants	(I) Transport, storage and communication
(K) Real estate, renting and business activities	(J) Financial intermediation
(M) Education	
(N) Health and social work	
Underdeveloped	Developed
relative	

Source: individual research.

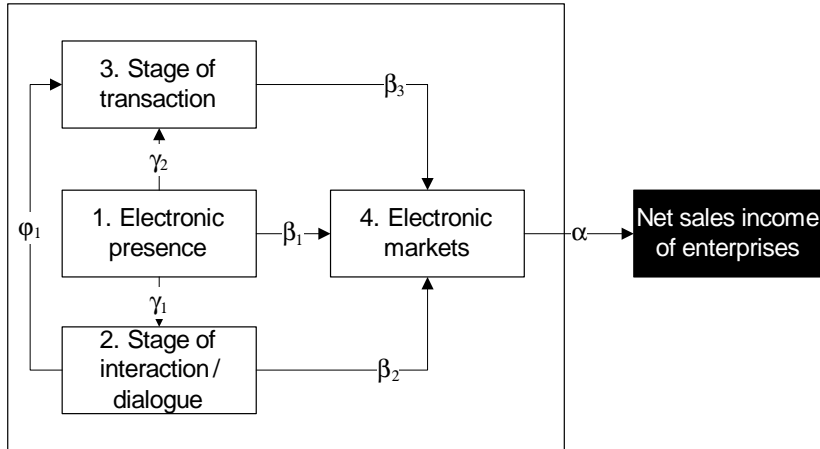
As a summary of the results of the cluster analysis, it can be stated that the sectors “Electricity, gas and water supply”, “Transport, storage and communication”, “Mining and quarrying”, “Manufacturing” and “Financial intermediation” belong to the second cluster by better average values. The results of this analysis are presented in Figure 2.

I used the path model to study how the potential indicators influence one another and what direct or indirect effect they have on the average net income of the individual economic sectors.

As it is indicated in Figure 2, the variables presented in the path model are linked with arrows to one another, showing the direction of their relationships. The author assumed in his causal model that the potential indicator of electronic presence is the exogenous variable. Based on the arrows starting from it, the potential indicator of electronic presence has an effect on the other potential indicators, also having an indirect effect on the average net income of enterprises in several economic sectors. These paths are called indirect paths by the literature and in my model they show how the effect of the potential indicator of electronic presence takes place through the potential indicators of interaction/dialogue, transaction and electronic markets. The potential indicators of interaction/dialogue and transaction became endogenous variables. Endogenous variables are variables with causal links leading to them from other variables in the model. In other words, endogenous variables have explicit causes within the model. The dependent variable in the author’s model is the average net income of enterprises in economic sectors, the arrows starting from the other variables point at this one but it has no arrow or link pointing back at the other variables.

Figure 2

The scheme of the path model of the potential indicators



Source: individual research.

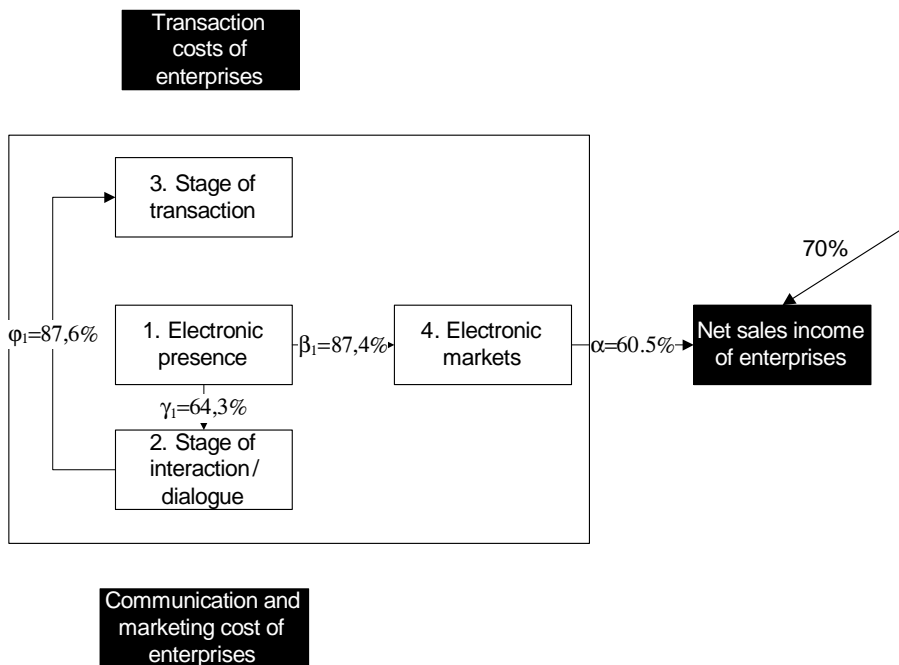
The aim of setting up a path model was to divide the zero linear correlation between the independent and the dependent variables into two parts. The first part is the effect that the independent variable directly has on the dependent variable, while the second part shows the effect being had on the dependent variable caused by the independent variable through another endogenous variable.

Only the potential indicator of electronic markets has a direct effect on the average net income of enterprises as it is illustrated in Figure 4. However, the effect of the potential indicator of electronic presence is significant as it influences the potential indicator of electronic markets to a great extent. The value of the indirect effect of electronic presence was $(87.4\% * 60.5\%) 56.2\%$. In the table below, a new arrow also appears with a value of 70%, showing the effect of non-specified variables from outside the model on the average net income of enterprises.

Electronic presence has no direct effect on the potential indicator of transaction. The value of the strength of its indirect effect was $(64.3\% * 87.6\%) 56.3\%$, according to the author's computation. The model verified the hypothesis according to which electronic presence largely determines interaction/dialogue, it has an indirect effect on transaction and it has the strongest correlation with electronic markets. Before creating the model, the author assumed a direct correlation between transaction and electronic markets but the author could not verify the existence of the relationship between them. However, the new result of the author's research was that there was a direct correlation between electronic markets and the average net income of enterprises.

Figure 3

The final path model of the potential indicators



Source: individual research.

In the early phase of the research, the author encountered the problem that there were no explanatory variables in the typology created by cluster analysis. Typologies, different clusters are of a low measurement level so the explanation of their development status is impossible with the formerly used techniques. Discriminant analysis is a useful method to explain a low measurement level variable with another variable of high measurement level. Discriminant analysis is a technique where dependent variables are not metric and are classified between two or more categories whereas independent variables (predictors) are measured on a metric scale. The summary of the methods used together with discriminant analysis is shown in Figure 5.

After completing the cluster analysis, the author found that the surveyed economic sectors could be classified into two, then four ICT development levels or clusters. The resulting four-cluster model is illustrated in Table 2.

Figure 4

Partial summary of the methods used for structure analysis, along with discriminant analysis

		Independent variable	
		Non-metric	Metric
Dependent variable	Non-metric	Crosstabs analysis	Discriminant analysis
	Metric	Variation analysis	Correlation, regression analysis

Source: Sajtos, Mitev, 2007.

Table 2

Four-cluster model of the national economic sectors

1.2 cluster	2.2 cluster
(G) Wholesale and retail trade; repair work	(D) Manufacturing
(K) Real estate, renting and business activities	(E) Electricity, gas and water supply
(M) Education	(I) Transport, storage and communication
	(J) Financial intermediation
1.1 cluster	2.1 cluster
(A) Agriculture, hunting and forestry	(C) Mining and quarrying
(F) Construction	
(H) Hotels and restaurants	
(N) Health and social work	
Underdeveloped	Developed
relative	

Source: individual research.

The following four economic sectors got into Cluster 1.1: ‘Agriculture, hunting and forestry’, ‘Construction’, ‘Hotels and restaurants’ and ‘Health and social work’. The average of the potential indicators to electronic presence, interaction/dialogue, transaction and electronic markets was the lowest in the four clusters.

Four economic sectors were classified into Cluster 1.2 as well: ‘Wholesale and retail trade; repair work’, ‘Real estate, renting and business activities’, ‘Education’

and 'Other community, social and personal service activities'. Examining the data of this cluster, it could be observed that its average values were higher than those of Cluster 1.1 but were lower than the average values of the other two clusters.

Only the 'Mining and quarrying' sector was classified into the Cluster 2.1. In terms of electronic presence and electronic markets, this sector was the most developed compared to the other sectors. This cluster produced the second highest ICT values based on the values of the other potential indicators.

'Manufacturing', 'Electricity, gas and water supply', 'Transport, storage and communication' and 'Financial intermediation' could be found in Cluster 2.2. The values of interaction/dialogue and transaction were the highest in this cluster comparing to the other ones.

The author's aim was to get to know the human resource demand of enterprises (the number of the employees regularly using computers), the cost of ICT services or availability (cost of computer-related services) and the amount spent on professional training (the total expenditure on professional training). These three explanatory variables jointly indicate the different ICT development stages, in this case discriminant analysis predicts whether an enterprise belongs to a specific development stage or not. Based on the primary research, it can be stated that education expenses have a more significant effect on belonging to various clusters. As the aim of the discriminant analysis is the classification of cases into groups, the classification table is one of the most important results of the analysis. The table below consists of two parts: the first presents the scores before the grouping took place. The chance of being classified into a cluster is 25% in each group and each cluster weight was different.

The actual hit ratio can be seen in the second part, it is given in percentage and its value ranges from 0 to 100. Instead of the lowest possible value, it needs to be compared to the expected hit ratio. The expected hit ratio means the hit ratio resulting from random categorization, its value is 25% in the case of the specified four groups.

The classification table is suitable for the evaluation of the results of the discriminant analysis as it shows the ratio of the adequately categorized group membership. The rows make up the categories of the dependent variables and their initially observed values, while the columns of the table constitute the values predicted by the independent variables. The table can be divided into two parts: the upper part of it shows the initial analysis, while its lower part presents the cross validation values. The data are presented in the same way in both parts of the table, they are expressed either in absolute value or in percentage. Analysing the absolute values of the table, it can be observed that only 19 cases got into Cluster 1.1 from its original 36 cases, while 17 of them got into the Cluster 1.2. Expressing this data in percentage it means that the rate of the adequately categorized cases is 52.8% in the Cluster 1.1, 25% in Cluster 2.1, 6.9% in Cluster 2.2 and 62.2% in Cluster 1.2. Consequently, the procedure was successful only in the cases of Clusters 1.1 and 1.2. SPSS identifies values as adequate hit ratio on the diagonal: if the prediction equals the value of the initial sets of observations then the prediction is perfect and every value is situated on the diagonal. Enterprises were adequately categorized in 41.7% of cases and 37.2% of predictions based on the given variables.

Table 3

Classification results

Cluster	Prior	Cases Used in Analysis	
		Unweighted	Weighted
1.1	,250	36	36,000
1.2	,250	4	4,000
2.1	,250	58	58,000
2.2	,250	82	82,000
Total	1,000	180	180,000

		Cluster	Predicted Group Membership				
			1.1	2.1	2.2	1.2	Total
Original	Count	1.1	19	0	0	17	36
		2.1	2	1	0	1	4
		2.2	24	0	4	30	58
		1.2	30	1	0	51	82
	%	1.1	52,8	,0	,0	47,2	00,0
		2.1	50,0	25,0	,0	25,0	00,0
		2.2	41,4	,0	6,9	51,7	00,0
		1.2	36,6	1,2	,0	62,2	00,0
Cross-validateda	Count	1.1	16	0	1	19	36
		2.1	2	0	0	2	4
		2.2	24	1	3	30	58
		1.2	32	1	1	48	82
	%	1.1	44,4	,0	2,8	52,8	00,0
		2.1	50,0	,0	,0	50,0	00,0
		2.2	41,4	1,7	5,2	51,7	00,0
		1.2	39,0	1,2	1,2	58,5	00,0

Source: individual research.

In summary, it can be stated that the first and the fourth clusters are significantly different from the other two clusters, as their hit ratio is above 50% in the case of three independent variables. Examining the results, it can also be observed that these two clusters can hardly be divided in the case of three independent variables.

The macroeconomic effect of the information and communication technology

ICT devices contribute to the improvement of productivity, the economic growth or the acceleration of the economy in several areas. As far as macroeconomic effects are concerned, the technological development is very rapid alongside with the productivity and the total factor productivity (TFP) in the economic sectors producing ICT devices. On the one hand, this process increases the national average in itself, especially when its share tends to grow in the GDP; on the other hand it makes other economic sectors more dynamic by the technological and economic connections throughout the whole economic system.

Table 4

Economic activities classified as ICT activities according to TEĀOR-NACE

(D) Manufacturing	(G) Wholesale and retail trade; repair work	(I) Transport, storage and communication	(K) Real estate, renting and business activities
Manufacture of business machines 3001 Manufacture of computers 3002 Manufacture of industrial electronics 3220 Manufacture of consumer electronics 3230	Wholesale trade of softwares and computers 5164	Telecommunication 6420	Software publishing services 7221, Other software consultation services 7222, Lending office machinery and computers 7133, Hardware consultancy services 7210, Data processing services 7230, Data bank services 7240, Office machinery and computer repair services 7250, Other computer related services 7260

Source: KSfZ, GKIE.NET Ltd., 2005

Profits gained with the help of the rapid technological development and the improvement of productivity was eroded by the drop in ICT prices. Countries producing ICT devices lost a part of their profits realized from production because of the deteriorating swap ratio.

The source of productivity and growth benefits is capital deepening (it describes an economy where the amount of capital per worker is increasing), that is the growing rate of using ICT devices, which is stimulated by the huge drop in ICT prices. These benefits appear in the form of the increased output of existing products and services, manufacturing new products or providing new services, fulfilling customer needs more efficiently and decreasing transition costs etc. The effect of ICT devices on the increased productivity and more dynamic growth was connected to capital deepening. The countries and businesses using these new technologies have benefited more from the revolution of information technology, than the countries producing them.

ICT devices increase the total factor productivity, that is they improve the degree of utilization of capital and labour force. The total factor productivity (TFP) expresses the overall effect on the savings of economies of scale, management skills, production externalities and other, non-traditional factors influencing productivity. The significance of the growing total factor productivity is that it accelerates the pace economic growth without additional costs and without having to increase the quantity input. Capital deepening is a necessary but not sufficient condition for improving

productivity. It unfolds in its fullest form when the potential efficiency surplus of ICT devices is exploited. A more dynamic TFP automatically accelerates the pace of labour productivity, thus it helps to boost economic performance.

Using ICT devices also improves productivity and makes economic growth more dynamic because information technology cannot be regarded as capital goods in the traditional sense of the word. The installation of a new information technology device raises the value of other existing devices as well. Network effects may occur within companies, moreover they may appear between industrial branches, and they may necessitate shaping new forms of cooperation (outsourcing).

ICT devices increase productivity and output by capital deepening, improved total factor productivity and network externalities at the microeconomic level. The advantages of using ICT devices at the macroeconomic level come from all the advantages of the companies' improved productivity and from the network advantages based on the feature of reducing transition costs and accelerating innovation. The network advantage does not depend on the operation of a given company and its business strategy.

The effects of ICT devices on the productivity of companies cannot be measured unequivocally at the microeconomic level because of certain statistical and methodological imperfections, the difficulties in measuring network effect at a business level and the lack of data enabling to make international comparisons. Furthermore, the effects of ICT devices on productivity appear at a later time, as they are preceded by a longer or shorter learning process. The productivity paradox has started to vanish by now. It has become clear that statistics cannot or just partially show the secondary effects of using ICT devices in the economy (faster information processing, improvement of productivity in producing knowledge, for instance).

In those countries where the competition is fierce in the market, companies using ICT devices are not necessarily the main winners of capital deepening. They are the customers who can benefit from it in the form of lower prices, better quality or more convenience.

In countries where competition is weak, companies are able to realize a greater part of benefits coming from capital deepening. But it has its own price as the secondary effects of using ICT devices are more limited in the economy.

With the help of the compound indicator and the financial data of the studied economic sectors, I made an attempt to find a connection between the development level of ICT and their profitability. Profitability and productivity are influenced by a lot of other factors as well. As I could not measure and show the effect of those other factors, the results are not full but informative.

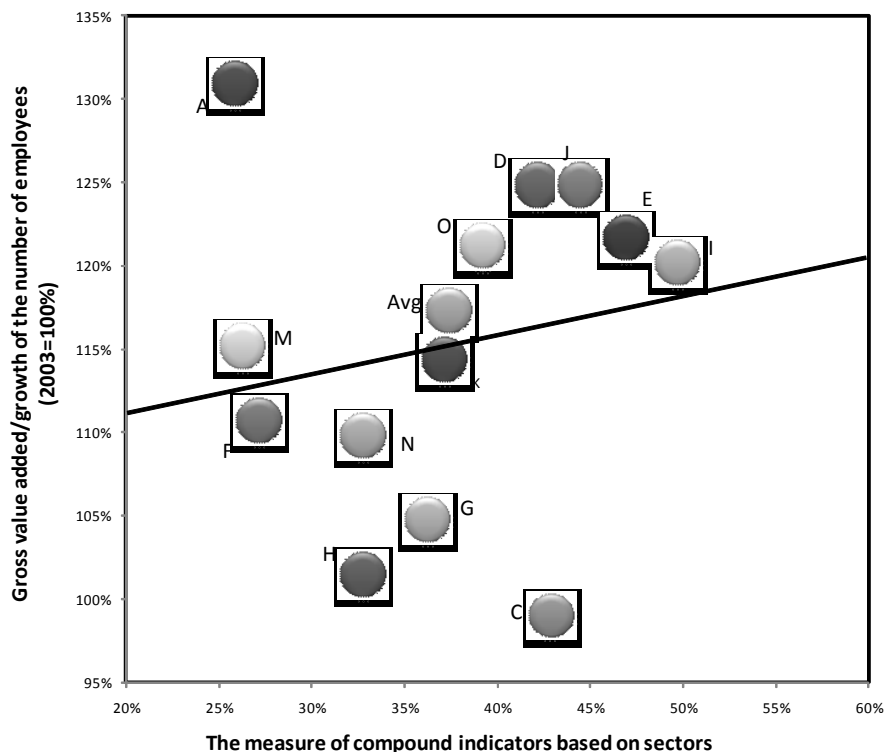
Based on the statistical connection between the compound indicator and the increment of the Gross Value Added per worker, the correlation coefficient is 0.13, while the gradient of the regression trend line is 0.17. Both numbers show a positive connection between the compound indicator and the profitability.

Then, using a coordinate system, the author illustrated the connection between the changes of the specific indicators of the studied economic sectors and the development level of those sectors. The Y axis shows the growth pace of Gross Value Added per capita in the economic activities between 2003 and 2006. The X axis

shows the compound indicator that the author created for measurement. The points defined by the two values show clearly where a given economic sector can be found in the coordinate system, what groups can be constituted and what tendency can be observed.

Figure 5

Connection between the growth of gross value added and the development level of information and communication technology in several economic activities¹



Source: individual research.

The highest increment of specific Gross Value Added was produced by the sectors 'Manufacturing', 'Electricity, gas and water supply', 'Transport, storage and communication' and 'Financial intermediation'. With the exception of 'Electricity, gas and water supply', all of these economic activities belong to the group of underdeveloped sectors (below 50%).

¹ A=Agriculture, hunting and forestry, C=Mining and quarrying, D=Manufacturing, E=Electricity, gas and water supply, F=Construction, G=Wholesale and retail trade; repair work, H=Hotels and restaurants, I= Transport, storage and communication, J=Financial intermediation, K=Real estate, renting and business activities, M=Education, N=Health and social work, O=Other community, social and personal service activities.

High (but not reaching the developed status) compound indicators were shown by the sectors 'Mining and quarrying' and 'Wholesale and retail trade; repair work', as they produced an increment of Gross Value Added below the average, these economic sectors can be found in the lower right part of the coordinate system.

The sectors 'Construction', 'Health and social work' and 'Hotels and restaurants' can be seen as laggards, so they got into the lower left part of the coordinate system.

The 'Agriculture, hunting and forestry' sector can also be classified as a laggard economic activity, but as the effect of the compound indicator on the increment of Gross Value Added was less significant, it can be found in the upper left part of the coordinate system.

Drawing a trend line on the points, it is clear that the line shows a positive gradient, that is, the higher the usage of ICT devices, the higher improvement can be detected in the specific Gross Value Added.

Conclusions and suggestions for the practical use of research findings

The most important step of the cluster analysis is to determine the number of clusters. The data show that it is expedient to form two clusters based on the potential indicators. The first cluster comprises eight, while the second comprises five economic activities. As a consequence, those economic sectors belong to the first cluster that use ICT devices less frequently than the national average, while the second cluster contains those economic sectors that can be seen as developed ICT-users.

The multiple regression analysis is the series of regression models built upon each other. Using the regression model, the author studied the direct and indirect effect of the potential indicators on each other and the companies' net income in several economic sectors. The only potential indicator affecting a company's net income is the indicator of electronic marketplaces. However, the effect of the electronic presence is significant, since it has a great influence on the potential indicator of electronic marketplaces. During the author's primary research, the author found out that the effect of the non-specified variables out of the regression model on a company's net income is 70%.

The typology carried out by cluster analysis does not contain independent variables. The discrimination analysis helps to explain the values of dependent variables with the help of independent variables. With the clusters showing the given development stages, the author's aim was to get a better idea on the companies' needs of human resources and on how much is spent on training and ICT services by the given company. Exclusively training expenses have a more significant effect on which cluster a company belong to. It was possible to classify the companies into clusters based on the three independent variables in 42% of the cases.

The author could not find a reassuring mathematical and statistical method for studying the effect of the information communication technology on businesses in the literature, that is why the author proposed a new research and analysis method that the author also used to study the Hungarian economic sectors.

The primary possibility of utilizing the proposed method appears in situation report. The author managed to measure the relative (economic sectors correlated to each other) and the absolute (economic sectors correlated to the same ones in a different country) development level of the information communication technology with the help of creating development stages, quality categories and the willingness for adaptation belonging to the given development stages.

The secondary possibility for utilization lies in following patterns. The development of ICT is different in several countries, regions and economic sectors. The European Union proposed a strategic framework for its member countries. The main aims of establishing a strategic framework are:

- a single European information space;
- boosting investment and innovation in ICT researches;
- establishing a receptive European information society.

The economy of the United States is regarded as a model economy where two-third of the employees were dealing with information process during working hours in 2000. One of the causes of the massive economic performance in the United States is the highly-developed information processing. If we manage to measure this level of development, a strategy can be formulated in the European Union and in the individual member states in order to catch up with the most developed countries.

The object of the study is generally the national economy of a given country. With the help of the method the author has worked out, it is possible to analyse and assess the sections, subsections, divisions, groups and classes of a given national economy. Beside the economic sectors, company sizes and organization forms can also be studied.

Bibliography

- Castells M. (2000) *The Information Age*. Gondolat-Infonia.
- Kápolnai A., Nemeslaki A., Pataki R. (2002) *eBusiness stratégia vállalati felső vezetőknek (E-business strategies for senior management)*. Aula.
- Karvalics Z.L. (2003) *Információ, társadalom, történelem. Válogatott írások. (Information, Society, History. Selected Works)*, Typotex Kiadó.
- Karvalics Z.L. (2007) *Információs társadalom – mi az? Egy kifejezés jelentése, története és fogalomkörnyezete (Information Society – What is it Exactly? The Meaning, History and Conceptual Framework of an Expression)*. Budapest: Gondolat – Új Mandátum, pp. 29-47.
- Sajtos L., Mitev A. (2007) *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv (The Handbook of SPSS Research and Data Analysis)*. Budapest: Alinea Kiadó.
- Szabó K., Hámosi B. (2006) *Információgazdaság (Information Economy)*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Eurostat. (2011) Available: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home> (accessed 30.03.2011).
- Hungarian Central Statistical Office. (2011) Available: <http://www.ksh.hu> (accessed 30.03.2011).

Kopsavilkums

Pēteris Šašvarijs

Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju ekonomiskā efekta kompleksā izpēte Ungārijā

Tā kā autors neatrada zinātniskajā literatūrā tādas matemātiskās un statistiskās metodes, kas varētu tikt izmantotas informācijas un komunikācijas tehnoloģiju ekonomiskā efekta izpētei, tika realizēts jauns pētījums un analīze ar autora izstrādātās metodes aprobāciju uz Ungārijas ekonomikas sektoru piemēra. Liela nozīme uzņēmumos ir jautājumam par to kādi faktori ietekmē viņu tīro ienākumu. Pirmkārt, autors izpētīja potenciālos indikatorus, kas ir saistīti ar ekonomikas sektoriem un pēc tam salīdzināja šos indikatorus ar pētāmo uzņēmumu tīro ienākumu rādītājiem. Šie rezultāti parādīja, ka elektronisko tirgu augošā integrēšanās veicināja tīrās peļņas izmaiņas līdz 37% apmērā dažādu ekonomikas sektoru uzņēmumos. Visu izpēto potenciālo indikatoru vidū uzņēmumu tīro peļņu tieši ietekmē tikai elektronisko tirgu indikatorus. Tas ir determinējošs rezultāts divu ekonomikas sektoru klasteru noteikšanai uz potenciālo indikatoru pamata. Sasaistot indikatorus un dažādu ekonomikas sektoru finanšu datus, autors mēģināja atrast saikni starp IKT un produktivitāti, kas ir atkarīga arī no daudziem citiem faktoriem. Tā kā pētījuma uzdevumos netika ietverta šo citu faktoru ietekmes noteikšana, pētījuma rezultāti ir nepilnīgi, taču šie rezultāti ir informatīvi. Vislielākais pievienotās vērtības pieaugums tika noteikts ražošanas sfērā, elektroenerģijas, gāzes un ūdens apgādē, transporta, noliktavu saimniecībā un sakaros, kā arī finanšu starpniecībā. Izņemot elektroenerģijas, gāzes un ūdens apgādi, visi augstākminētie ekonomikas sektori ir attiecināmi pie vāji attīstītiem (zemāk par 50%). Augsti (taču nerasniedzoši attīstīto ekonomikas sektoru līmeni) rādītāji tika noteikti kalnrūpniecībā, vairumtirdzniecībā un mazumtirdzniecībā un remonta pakalpojumos. Tā kā pievienotās vērtības pieaugums šajos sektoros ir zemāks par vidējo, tie varētu tikt izvietoti koordinātu sistēmas zemākajā labajā daļā. Savukārt, celtniecību, veselības aprūpi un sociālos pakalpojumus, viesnīcas un restorānus var attiecināt pie atpalikušajiem ekonomikas sektoriem, tāpēc tie ir izvietoti koordinātu sistēmas zemākajā kreisajā daļā. Lauksaimniecība un mežsaimniecība arī var būt klasificējamā kā atpalikušais ekonomikas sektors, bet, ja pētāmā indikatora ietekme uz pievienotās vērtības pieaugumu bija maznozīmīga, tad tie var būt izvietoti koordinātu sistēmas augstākajā kreisajā daļā. Pēc punktiem sastādītā trenda līnija rāda pozitīvu gradientu, t.i. jo lielāka ir IKT iekārtu izmantošana noteiktajā ekonomikas sektorā, līdz ar to var sagaidīt lielāku pievienotās vērtības pieaugumu šajā sektorā.

Резюме

Пётр Шашвари

Комплексное изучение экономического эффекта информационных и коммуникационных технологий в Венгрии

Поскольку автор не смог найти в научной литературе математических и статистических методов для изучения экономического эффекта информационных и коммуникационных технологий, то было проведено новое исследование и анализ с апробацией предложенного метода на примере секторов венгерской экономики. Большое значение для предприятий имеет вопрос о том, какие факторы оказывают влияние на их чистый доход. Прежде всего автор изучил потенциальные индикаторы, связанные с секторами экономики, затем сравнил эти индикаторы с показателями чистого дохода обследованных предприятий. Результаты сравнения показали, что растущее проникновение электронных рынков способствовало изменению чистой прибыли предприятий в различных секторах

экономики до 37%. Среди всех изученных потенциальных индикаторов только индикатор электронных рынков имеет прямое влияние на чистую прибыль предприятий. Это является детерминирующим результатом для определения двух кластеров секторов экономики на основе потенциальных индикаторов. С помощью соединения индикаторов и финансовых данных различных секторов экономики, автор попытался найти связь между уровнем развития ИКТ и производительностью, которая зависит также и от многих других факторов. Поскольку в задачи исследования не входило измерение влияния этих других факторов, то и результаты исследования являются неполными, но информативными. Самый высокий прирост добавленной стоимости был обнаружен в сфере производства, электроэнерго-, газо- и водоснабжения, транспорта, складского хозяйства и связи, а также финансового посредничества. За исключением электро-, газо- и водоснабжения, все вышеперечисленные сектора экономики относятся к группе слаборазвитых отраслей (ниже 50%). Высокие (но не достигающие развитых секторов экономики) показатели были обнаружены в горнодобывающей промышленности, оптовой и розничной торговле и ремонтных работах. Поскольку прирост добавленной стоимости в них ниже среднего, эти отрасли экономики могут быть расположены в нижней правой части системы координат. В свою очередь, строительство, здравоохранение и социальные услуги, гостиницы и рестораны можно отнести к отстающим секторам экономики, поэтому они расположены в нижней левой части системы координат. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство также может быть классифицированы как отстающие сектора экономики, но, поскольку влияние изучаемого индикатора на прирост добавленной стоимости было менее значительным, то они могут быть расположены в верхней левой части системы координат. Линии тренда, составленная по точкам, показывает положительный градиент, то есть чем выше использование устройств ИКТ в определённом секторе экономики, тем больший прирост добавленной стоимости можно ожидать в этом секторе.

Agnieszka Mozyro, Sławomir Partycki

NETWORK ENTERPRISE: NEW TRENDS IN THE LABOR MARKET

The focus of this compilation is a phenomenon of the network enterprise. This subject inspires representatives of many scientific disciplines (especially social-economic and technical ones) to new researches. The reasons are: novelty of this phenomenon, its rapid spreading and explorative nature of the survey. The interest in virtualisation is a response to very rapid changes in social-economic life, which – thanks to popularisation of IT – is called “new economy”. The characteristic of network companies challenges employees’ qualifications in a new way. Next to traditional skills typical to individual jobs, one can state that the need of developing of new qualifications and more intensive use of existing ones has appeared. The main purpose of the article is to describe new trends in the labor market, an important part of which are network companies. This bibliographical study is purposed to introduce readers to what network-structured enterprise is and how it is represented in some fields of economic activity. To create this elaboration has a qualitative research been done. It is based on critical analysis of bibliographical reference and of available statistical data reflecting change that has occurred in the contemporary labor market. In the article was an attempt made to justify the main idea that network enterprise and usage of IT cause so important changes in the economic activity area that modification of labor market participants’ behaviour (firms and their employees) is getting necessary.

Key words: network, network enterprise, new economy, virtualisation, virtual value chain, new qualification and skills.

Introduction

In the time of information society, reality and conditions for economic activity have changed cardinally. The focus of the present work is to describe contemporary economic reality, where the existence of the enterprise and its competitive advantage are determined by such factors as: internal connections in the network structure, ability to adapt to the conditions of new economy, locating in cyberspace at least a part of physical activity or usage of IT to create virtual added value chains. Such situation influences the alteration of the conditions in labor market, what forces employees to raise their competence permanently and to gain new one.

The aim of this article is to analyse the clue of network enterprise and to present some functions the Internet and new computer technologies can perform, as well as to reveal in what way ICT can support labor market operators (employers and employees) in different phases of creating and developing entrepreneurship in both groups. The intention of the author was not only to describe these phenomena from scientific point of view, but also to emphasize how important the analyses can be for practice, since they are really required for supporting operators of the contemporary labor market. Hence, the authors considered it necessary to present concrete intimations and a set of factors that facilitate business success in the conditions of the new economy.

1. Enterprise in network structure – architecture and chances of the network

The speed of changes in market environment and connected with that high level of uncertainty and risk of being in business have challenged firms and their managers. The necessity of bigger flexibility and productivity, which is determined (among other things) by the speed of adapting to market changes, reducing business risk and lowering cost, created the need to implement a new management style, as well as a new relation form between the members of the network and between cooperating firms. As a result of above, a new form of organisation – so called ‘network’ – had to be created. It is a contrast to centralisation/ decentralisation, which were always traditionally a base for building an enterprise. The network stresses relations between the firms and the connections with other economic subjects. Its goal is to work out new methods for the functioning of own elements; thereby the network is based on fluency and transparency in higher degree than other types of structure (Glinka, Hensel 1999). From this reason, network should be defined not as the sum of mutually crossing threads, linked into one unit, but more abstractly – as set of points in communication structure (Komańda 2005).

Considering such approach, one ought to hint that it is not the sole and final theoretical solution. The issue of networking is researched by different scientific schools. The sociological manner of defining the network is based on the belief that each company is deeply set in a given social structure, that is not only primeval in relation to it, but the structure also conditions the relations between the company and its environment. Such opinion is well represented by Luis Araujo’s and Carlos Brito’s definition, where the network is described as a field of interactions, created by distinct, but mutually dependent participants. In this field, the correspondence of different actors’ business gets an institutional form as ‘ad hoc network’ and crosses with given economic exchange relations order (Araujo, Brito 1998). Such understanding of the network stresses the social context of economic activity. The company can use the social capital as a root of its competitive advantage, the base of which are the unique resources.

The behavioral approach defines network as a pattern of social relations, which are determined by individual persons, their status, membership in different groups or organisations. In the strategic view, network is a long-term and purposeful connection of various commercial relations, that enables them to achieve and hold competitive advantage. Another understanding of the term ‘network’ (through the prism of its flexibility and adaptability) lets to draw the conclusion that the network can come into being merely in the conditions of instability, when (due to many arising problems) hierarchical structure is weakened and internal interactions in the organisation start coursing horizontally, e.g. in the form of consultations (Komańda 2005).

In technological meaning, network consists of millions nodes and thousands autonomous networks, which can be wired in unlimited number of ways. Another features of the network are the possibility to omit electronic barriers and, last but not least, that it cannot be controlled from any core. The most evident advantages are

decentralisation of the network and lack of any hierarchy in such organisation (Novikova 2006).

The term 'network company' was created by Manuel Castells. He defines it as 'organisational structure, built on the basis of economic projects, which are realised by cooperating departments of different firms, creating a network of connections for the time of realising a project. The network configuration are changed each time where a new project is started' (Castells 2003). Arising of a network company is a result of combination of various methods, used to modify the firm structure towards the complete network. Such strategies were the result of an internal decentralisation in large corporations, that decided to implement a new, efficient, horizontal cooperation and competition model in order to fulfill firm's strategic goal. Another reason for arising a network company was beginning of the cooperation between small and medium companies, that 'combined their efforts to achieve critical mass needed for the scale effect' (Castells 2003). Eventually, arising of the new phenomenon was influenced by mergers of small and medium firms network and large corporations departments, as well as by strategic alliances between bigger firms and their supportive networks. All these trends converted management to a complicated connection network, whose feature is a dynamic geometry and where cooperation and competition depend on time, place, process and product.

In M. Castell's opinion, the network company is neither network of firms nor internal network organisation. It rather seems to be an efficient economic 'office' created to control how projects are realised by networks of various origin. He considers that it is the network which is the company. Despite the fact that functioning of each firm is still based on accumulating capital, property rights and strategic management, the economic activity is realised by creating ad hoc network. The main features of the network are elasticity and adaptability, which are necessary in the global economy. It results from stronger and stronger pressure to be innovative and from rapidly changing customers' expectations.

In the contemporary market, there are a few forms of organisational elasticity, based on the links between firms. Amongst them, there is a model of an omni-directional network built by small and medium firms, which deserves to be mentioned. Such enterprises work frequently on the basis of subcontracting or under financial-technological control of large corporations. However, they often try to establish network contacts with a few bigger firms and/or with another small firms, finding a market niche and chances to cooperate. A good example for that can be networks between small industrial firms of Hongkong.

A licence-subcontracting production model under control of large corporations is a type of network organisation, which is a transitory form between vertical decentralisation (realised merely through subcontracting) and horizontal network of small firms. Such a network is horizontal, but it consists of the combination of links core – peripherals, both on the offering, both on the demand side of the process. Similar forms of horizontal trade networks under joint financial auditing are specific for direct sale in America.

The next model refers to the links between large corporations, known as strategic alliances. They are built in specific time and they concern specific kind of process,

product and market. They do not deny competition in the fields, that were not involved into an arrangement. The alliances can be usually found in high-tech industry, where the survey cost has suddenly increased and where the access to a privileged information has got more and more difficult. In this line of business innovation is the most important factor which gives the advantage. The access to market and root of capital is frequently exchanged for technology and know-how. Not seldom are the cases when a few companies make a joint effort in order to work out a new product or to refine a technology. It can be done under the auspices of governments or state agencies. The structure of high-tech industry in the world is a more and more complex web of alliances, in which most of the greatest corporations are linked with each other. However, it does not deny hard competition in some fields, furthermore, the strategic alliances are its main instrument. Yesterday's partners can become today's enemies and the competition within one market coexists with the fight for share in market in other parts of the world. The large corporations are merely the pyramid top of intertwined network of subcontracting agreements, therefore the configurations of alliances and competition concern also the subcontractors (Castells 2008, p. 166-169).

The term of network organisations is defined very widely. It embraces strategic alliances, delivery chains, virtual enterprise and extended enterprise. It ought to be stressed that many authors ascribe the same feature to above named subjects. The conceptions corresponding to them, which should refer to particular kinds of companies, have in fact similar functioning rules. These are: partnership, high level of loyalty and confidence, that allows to formulate joint objectives, openness and lack of coercion to cooperate, virtualisation of operating, transparency, innovativeness based on division of powers and skill. These features and rules can give rise to identifying and interchangeable use of above named terms and conceptions (Witkowski 2004) This is basically the result of an imprecise classification of network organisations.

The development of network enterprise influences not only change in the structure of traditional market organisations, but it modifies the entire present labor market, too. Globalisation and increase in competition caused a significant reduction of employment: the workers were hired and made redundant to keep the optimal set of critical value. The new strategies induced an avalanche of cost reduction programmes, which mainly consisted in automatization and substitution of work (outsourcing, downsizing, reengineering, rightsizing) in foreign labor markets, 24-hour shift and temporal employment. In the European Union in 2006, 55% of large companies (more than 250 employees) and 30% of medium companies (50–249 employees) engaged persons who regularly work part of their time (half a day per week or more) away from the enterprise's regular work site (at home) while having access to the enterprise's computer systems. Most of such companies came from Denmark and Norway (95% of large companies), as well as from the Netherlands and Sweden (85% of them) (Eurostat 2006). Such alteration in employment forms not only reduce constant work cost, but it also change recruitment requirements and influence employees' ethic.

It is certain that networking contributes to keeping the competitive advantage of some organisations because they generate a better access to key resources (among others to information); thus the enterprise is able to react more rapidly on the change in its environment. Unique and difficult to imitate link structure is also a root of a

constant competitive advantage for an organisation. The difficulties with putting on the structure can just be the result of form of the links, that base on mutual confidence and advantages derived by the participants of the structure. However, managing the network requires developing of specific skills, mainly to take advantage of proper management mechanism to create new habits of knowledge sharing, to invest in continuous development of mutual relations and to implement alterations profitable for partners (Oczkowska, Śmigielska 2005). Creating a network reduces cost with regard to combining it with mutual confidence, benefits from better reputation and better coordination of any interactions between partners in the alliance.

2. Trends of the contemporary market in theory of new economy

The increase in an economic role of network connections is possible and stimulated by technological advancement in the fields of teleinformatics and telecommunication. Jerzy Boehlke includes the dependence of economic activity on the use of information resources and IT as one of the most important results of network economy (Boehlke 2005). The rapid development of technological resources caused so important changes in market reality, that it starts being called 'new economy'.

The term 'new economy' appeared in social science quite lately and has not been firmly defined yet; despite of this, it is getting more and more popular. This phenomenon has not gained its final shape yet either, furthermore, it is doubtful whether it will ever have the final form, since the permanent change is the most typical attribute of new economy. This new term has – besides to numerous adherents – also its naysayer who claim that it is an exaggeration because there do not seem to be symptoms yet that would modify basic and firm rights of economics (Kisielicki, Szyjewski 2010). However, it cannot be called into question that in last decades a cardinal change can be observed in such fields like enterprise, management, economics or marketing. Such phenomena are caused by quick development and spreading of IT.

New economy is believed to be a synonym for an electronic economy. Informatisation, globalisation, network connectivity of everything and everyone, customers' sovereignty and the key role of knowledge – these are the most important attributes of the new phenomenon in world economy. IT is a foundation and the main channel for the new economy. It is common knowledge that IT has been used in business for a long time. Though, so far, it has conduced to improvement in already existing operations. Just only including it into an integrated global network can create a new quality (Lebiecki 2010). The largest corporations have been taking actions abroad for a long time. At present, lower and lower cost of Internet infrastructure gives even the smallest one-person firms the chance to make such steps. Under such conditions knowledge can spread for a long distance, furthermore, one can notice here a spatial independence, the purpose of which is to set decisions and actions free from local constrains (Partycki 2006).

The potential of Web community is enormous. Number of Internet users has soared from 42 million in 1995 to 1.9 billion in June 2010. In Europe, number of Net users in respective states presents as following: Germany (65.1 m), Russia (59.7 m),

Great Britain (51.4 m), France (44.6 m), Turkey (35.0 m), Italy (30.0 m), Spain (29.1 m), Poland (22.5 m), Ukraine (15.3 m), Netherlands (14.9 m). The European countries are yet far behind the biggest Net-powers (state for June 2010): China (420 m), the US (239 m), Japan (99 m), India (81 m), Brazil (75 m) (Internet World Stats 2010).

One of the main aspects of social life is economy, while communication is a requisite factor for the society to exist. A switch in used communication carriers causes a wide-ranging civilisation alteration. 'The electronic media lead us towards a global settlement, where everyone is a neighbour to everyone and where we can communicate interactively' (Lebiecki 2010). New economy is, thus, a discipline which makes an attempt to describe the aspects of living in a global, interactive settlement, that refers to an economic activity.

The base for an economic development is the access to information and realising, what information means. Yet until recently the entire information was flowing with the same channels and in the same time as its material carriers. The process was relatively slow and was realised in linear way: the message was sent from point A to point B. Currently, the network using the Internet brought on that information has been separated from its material carrier and it can flow in many directions with so large speed that it does not roam from one place to another one but it is said to be omnipresent. Such situation lets us to take advantage of wider access to information in business.

Another important aspect of new economy is change of attributes and value of work, what entails an evolution of workers' qualifications. As a result of technological development most of labour force was set free from redundant physical effort. The rapid progress in the process of computerisation since 1980 has hastened the development of this phenomenon and the labour force was dominated by technical and challenging jobs. It is noticeable that the most rapidly developing industry is also very knowledge-absorbing – mainly business, medical, social, engineering and management services are meant here. The data of Eurostat indicates that in 2008 39.8% of the labour force in the EU was employed in science and technology field. This indicator gives the percentage of the total labour force in the age group 25–64, that is classified as human resources in science and technology (HRST), having either successfully completed an education at the third level in an S&T field of study or is employed in an occupation where such an education is normally required (Eurostat 2008). Computerisation entailed a transformation of work in each sector or industrial branch and on each rank of organizational structure, increasing the intellectual element of work – both for workmen, both for white-collar workers.

Growing speed of technological, economic and social alteration was the reason for transformation of employment managing, where the qualitative aspect (i.e. employees' competence management) is getting more and more important. It is synonymous with regulation of employment on the ground of evaluation of employee's skill development perspective, not on the ground of his present qualification (Egeman 2004). It requires a real prognostic employment management, other way of thinking in the field of work analysis and evaluation of expected and available employees'

competence. From above ensues that the present employee ought to be not only well-educated and possess a spacious CV, but his open attitude to obtain new skills, his motivation to develop himself and his flexibility are also very important.

At the end of the 20th century, the democratization of information was significantly intensified thanks to IT development. Same as education, information and communication are essential factors creating a new employees' personality, what enables or even forces them to formulate own opinions, to make an independent choice, to raise own skills and to take the initiative (Swadźba 2006). Thereby, a new model of the occupational career has appeared, around of which there is much misunderstanding. Labor market needs well-educated, well informed and experienced workers but it is getting harder and harder to prevent them from leaving the company and to gain their loyalty. The feeling of employment security is vanishing. The level of comfort and confidence from the past will be achieved never again, even if lack of qualified workers increases their bargaining power. Last decades of economic reality are marked with permanent employment reduction. This phenomenon has been intensified since 1991 (Krawiec 2009).

In the conditions of alternating economic environment an average employee changes his job or workplace a few times within his life. This forces him to be able and ready to transfer his real competence to other employment forms or other branches. It requires, most of all, proper occupational orientation so that the employees are able to adapt to new conditions in labor market. The employees should be aware of how to identify the skills they have gained so far and they should know real difficulties, their motivation and preference. Such means aim to empower them to work out some versions of occupational orientation, thereafter to establish a realistic job project (according to the analysis of risk and opportunities in labor market, as well as competence possible to be transferred to other jobs), and at the end to obtain means for realization of the project (labor market screening and job offers negotiating) (Egeman 2004).

Carl Shapiro and Hal R. Varian, researching the economic forces that are critical for success or lack of it for labor market subjects, cover the game rules in information markets – who profits and who wastes in the conditions of network economy. In the game it is notably important to know how to ‘pack’ information and ability with products and services, that increase its value and to understand how information becomes a product and wins value. Entrepreneur should also consider how to sell similar messages on different prices, how to earn on implementing succeeding versions of information products and how to secure own intellectual property from piracy (Shapiro, Varian 2007). One cannot forget to launch new standard that would separate other firms from customers and to move a strong mark into a virtual world.

New economy describes new business environment, where information and knowledge, thanks to IT, became the main catalyst for the economic development, as well as the main touchstone deciding the success or failure of individuals, regions and the entire states. Information and knowledge create an added value, increase efficiency and productivity of economic activity. At present, the most essential factoring this game is the Web.

3. Virtualization of enterprise

New technology and use of Internet open a new interaction fields between customers, companies and trade partners. Natural result of virtual space development and arising of such beings like virtual shops, virtual services or electronic money is to make an attempt to define the term “virtual organization”. W. Bielecki writes that “virtual organization is a temporal network of separate firms, created on purpose and thanks to the Web, that aim to realize a particular project with joint use of skills typical for each company. The network is extensive in geographical meaning and it plies IT” (Bielecki 1999).

An important feature of the virtual organization is irregular, asynchronous and spontaneous creating knowledge in various combinations. The knowledge islands, that bind the participants of the network and work out short-term strategies, are built. They are difficult to identifying and they vanish quickly (Perechuda 2005). Knowledge management in a Web-based network is critical for its development, virtual organization’s surviving and retaining its identity in the mass of social-economic events.

Nowadays, use of the term “virtual enterprise” (i.e. enterprise realised in cyberspace) is justified. The skill to operate in this new area will have to be gained by all the entrepreneurs who have ambition to play a more important role in the global network society. There are two aspects of virtual enterprise. The first one is to know cyberspace and how to operate there. The second one consists in adapting human mentality to taking actions in virtual reality, what is believed by many managers to be a threat for their traditional business. On the other hand, it can be a chance under the condition that the subject knows how to operate there (Bielecki 1999). To come into being in cyberspace, one needs to recognize it, to understand the nature of virtual enterprise and eventually to take created chances consequently.

It is noticeable, however, that full pursue of virtual reality potential (networking, flexibility, key ability) is possible solely when the companies knew each other earlier, were cooperating with each other and were reliable in mutual relation. In the present world it is difficult to imagine a serious remote business without signing proper contracts; although that seems to be very profitable (Szpringer 2008).

Many new types of virtual organization (like home offices, disposable work agencies, industrial parks or cybercorporations) can be found on this level of development. Companies that are able to make use of new data processing possibilities touch a new dimension of strategic advantage. The main result of using electronic networks is so far unprecedented speed of transaction fulfilling. Geographical distance between economic subjects has no meaning any more. Thanks to computer connection, projects can be fulfilled by teams from different firms and a new economic subject does not have to be created. This is an organizational subject with a very ephemeral construction, which can be wound down just after accomplishing its mission. The possibility to build task forces quickly and without geographical obstacles enables firms to react on rapid market change almost immediately. It is also important that the cost of using world-range network is the same as the cost of using the local network.

In relation to basic rules of virtual organization functioning, new menaces need to be taken into consideration. One of the main features of virtual organization is

elasticity which brings with itself implementing of rapid adaptation change, tearing of existing constraints and creating a new ones. Very frequently the change is thorough and steep. It causes that the organization is threatened with lack of stability, what can make building interpersonal relations more difficult and cause lack of confidence (Gach 2005, p. 180) – and that is what is necessary for the proper functioning of each organization. Confidence is a process which depends on the past, bases on important experiences, needs time and proceeds in a cumulative way (Robbins 2004). The temporary nature of agreements can result with the belief that the individual members of the organization are not obligated to loyalty and openness.

It is undoubtful that taking chances created by a network in organization's activity is – despite some disadvantages – very profitable. In new economy, innovativeness is total – it occurs in all aspects of functioning and managing the company. The network enterprise needs a new complete look on the company and working out new business model that would take all the chances created by network in all fields where a company takes actions (Łoboda 2005) Certainly, it needs alteration in present firm's strategy, changes in its structure, additional training for employees and concentrating on enlisting knowledge for the organization. J. Wielki identified ten basic components that are critical for value of electronic trade (e-commerce) and the Web in general. They were divided into three groups, according to the way they influence the firm (see table 1).

Table 1

Components critical for the value of e-commerce and Internet for an organization

Improvement of the functioning of the organization	Transformation of the organization	Redefinition of the way of functioning of organization
<ul style="list-style-type: none"> – Promoting product – New sale channel – Direct savings – Time of releasing products – Customer service – Building company's and brand's image 	<ul style="list-style-type: none"> – Learning new technologies and experimenting with new organizational structure – Relations with customers 	<ul style="list-style-type: none"> – New chances in regard to products – Possibility to implement new business models

Source: Wielki 2000.

Websites are used mostly to promote articles, as well as to obtain new sale channels and to present material or immaterial product to the customer directly. Direct savings bring with themselves a chance to automatise many actions by using intelligent agents for customer service. That shortens the time of releasing new products.

Internet paves the way to the customers in the whole world and, thanks to this, it enables firms to shape and solidify company's image and brand of the product. It forces companies to learn new technologies and to experiment simultaneously with new organisational structure, like e.g. knowledge-based company. The Web gives

new chances to shape modern and long-standing relations with customers and facilitates individualisation of product, according to customers' needs. New business models are created automatically by virtualisation of marketing actions or by expanding knowledge in the company and with use of the Internet (Wielki 2000).

The skillful information and knowledge management is an opportunity for companies to come into being and to survive in a competitive market. Thus, the proper use of modern computer solutions along with employees' skills, experience and knowledge seem to be a recipe for success.

Knowledge management needs support from new technologies and modern computer management support systems. Assuming that the strategic goal of the firm is to improve customer service, to increase supply proficiency, to improve effects of R&D's work or to create unique skill by implementing the idea of knowledge management, an informatic strategy can be in most cases the key element of company's strategy (Hejduk, Korczak 2006).

The improvement in quality of information flow inside the company and between the company and its environment is possible due to implementing knowledge management. Use of new technologies and search engine systems facilitates newcomers to familiarise themselves with organisational culture and procedures in the firm. A special team work software raises the efficiency in project groups. Gleaning information from the events, that have already taken place, will help to evaluate current projects and to understand the reasons of their success or failure. Computer systems gave us quick access to information and (what probably the most essential is) its perfect analysis. But for these processes, there would be no chance to create a prospering company in today's reality.

The most serious challenge for efficient use of knowledge seems to be knowledge diffusion, often identified with knowledge sharing. Common is the belief that the more intensively knowledge is used, the more its value increases. It can appear only when knowledge is available for possibly wide circle of workmates. It refers to not all kinds of knowledge, but especially to technological, product, market and operational knowledge (Stańczyk-Hugiet 2008). Use of advanced IT creates good conditions for an effective process of knowledge diffusion.

Timeliness of this phenomenon and growing knowledge-based organisations' demand for it confirm increase in expectations towards the employees in the field of organisational culture; particularly openness, communicability and the ability to manage own competence are meant. Not only quality, but also quantity of competence expectations increase, what results with the need of its systematisation and creating an universal system (Serbyńska 2008).

Nowadays, a dynamic development of IT, better communication and increasing cooperation between firms cause that management of internal processes in a company is not enough to be able to compete for canvassing new customers any more. The chances should be searched in the area of creating and managing new projects together with the partners from the network, however, the goal of the management should be to generate utility values for customers and to develop values esteemed by the partners. It is facilitated by network management structure, replacing process management with partner network management (Butryn 2006).

4. Creating virtual value chain in a network company

Today each firm is competing in two worlds: the physical world of resources and in virtual world created by information. The last one contributed to inception of e-commerce – a new values constituting center.

In the theory of new economy, creating value chain consists of five following actions: gleaning, organising, selection, synthesis and distribution of information. Notwithstanding, before it can be done, companies build informative value process in three stages:

1. Visibility – it is meant to acquire the ability of more effective physical operations analysing with use of information. In this stage managers ply IT to coordinate actions in physical value chains in the company and in that way they create a basis for a virtual value chain
2. Mirroring capability – in this stage physical capabilities are substituted with the virtual ones. Managers start creating a parallel chain in market space.
3. Building new customer relation – with use of information. In this stage managers provide values to customers in an innovative way thanks to information flow in their virtual value chains. As a result, they apply general value creating rules and in this way they start making use of so called ‘value matrix’ (Krawiec 2009).

The management prepares strategy of virtual value chain building, but it is necessary to redefine managers’ skills to be able to manage anything in cyberspace efficiently. The main elements of management’s competence profile in network company are:

- interdisciplinary knowledge (among others in the areas of economics, psychology, sociology, engineering, law) about how the company acts in permanently and rapidly fluctuating environment
- the ability to use knowledge in new virtual space
- the ability to identify chances and ideas how to take them
- the ability to create a network of connections, where each new participant would contribute with additional value (skill)
- decoding a complicated code of value building (Zawiślak 2003).

The above competence profile is not closed since there are more challenge it can include, e.g. to work out standard ways of cooperating, to estimate multiplicity properly, to ply new technologies suitably, to build confidence and to hold good relations, to monitor individual progress and to take care of recognizing the team (Chutnik, Grzesik 2009).

In connection with managers’ organisational practise, some IT used for creating value chain is to be elaborated. Some of its components will be described below. They were selected due to their importance for company’s potential analysis (Malara 2006; Orzechowski 2008).

- A. Internal logistics – in case of placing an order, use of the Web is especially attractive because it supports price policy and potentiates the efficiency of closing a deal.

- B. Production process – the Internet is used as a tool to organise a team work. It is particularly important when it concerns work organisation for scattered groups – not only inside company’s organisational structure but also within geographically faraway units. Thanks to the Internet, it gets possible to make work systems more elastic, to lower production cost and to increase the level of employees’ satisfaction, what can result in their higher productivity.
- C. External logistics – the Web (due to its ability to transmit products) significantly reduces distribution cost, improves delivery speed and amplifies customers’ satisfaction.
- D. Marketing and sale – the Internet is (by its usage in company’s advertising) a helpful instrument of sale supporting. The company gains a possibility to create and extend knowledge resources, as the Web gleans an enormous quantity of information about market and customers.
- E. Service – the internet enables the company to contact customers individually. The firm is able to adapt to their different needs faster and more efficiently. That means that the company can win customers’ confidence and loyalty.
- F. Company’s infrastructure – the Internet strengthens this link of value chains; it is simultaneously an important factor of creating and extracting knowledge. Thanks to its informational and communication function, it becomes an more and more important instrument of forming company’s organisational culture.
- G. Human resource management – Internet-based management is more effective than a traditional one. The Web facilitates the orientation in company’s problems and its organisational rules; it refers particularly to newcomers.
- H. Research and development – the Internet supports faster and cheaper knowledge exchange; especially e-mail, websites, databases and access to Internet resources are helpful in this field.

Recapitulating, it is to notice that the Internet is a very important tool used for searching the right way to optimise company’s value chain – its individual links and entirety. Virtual roots of value chains contribute to building competitive advantage of each network company. However, the assumption that investing in computing and Web domains will result itself in increase in effectiveness, efficiency and income is wrong. The Internet infrastructure is only a tool linking people’s minds with each other. And their joint effort along with use of interactive media can just benefit.

Conclusions

In new economy, the conditions for common use of information for producing goods and providing services are created. All the citizens should be provided with usage of IT in their occupational life. In current economic conditions, production and distribution are dominated by information processing machines. IT is commonly used for gleaning information that is necessary for objections achieving. On the other side, it enables us to apply acquired knowledge. Economic value is created in a company by innovation and high productivity that are shaped by applying knowledge and information in economic activity (Partycki 2006).

New technologies challenge the employees but they can support development of expected job qualifications as well. The Internet-based network can influence opening new firms or innovativeness of existing ones. The Web is an endless reservoir of information helpful in opening and conducting a business. The possibility to find a place in the market and to win competitive advantage depends often on whether entrepreneur are able to acquire access to information. Network can also influence behaviour and motivation of candidates for businessmen, support fulfilling their ideas, suggest proven patterns and give some advice.

Development of competence, knowledge, skills, experience and abilities of each employee is getting a more and more essential factor of company's endurance and prestige. That signifies the necessity of compatibility between declarations and reality. Emphasising the importance of skills in programmes or advertising spiles is not sufficient. If a work post was taken up by a person who should not have taken it up, then there are no management supply technology that would be able to enhance the situation. It is also noticeable that interpersonal relations can dash each organisation's strategy if they are built on dimness, demagogu, manipulation or lie. It is the culture of confidence which is the main factor, thanks to which a network enterprise can exist and prosper.

Recapitulating, it is to notice that in the face of high speed of technological development and widespread of virtualisation and informatisation of economic activity, the modification of labor market participants' (both firms's, both their employees') operating ways has got necessary. Thereby, it is requisite not only to research social questions occurring in this area permanently, but also to monitor currently whether enterprise's activity suits the demand of knowledge-based network economy and whether they do not create themselves obstacles in the way to own development, guaranteeing the maximalisation of profit and high effectiveness of taken actions. Having considered the issue, we can draw a justified conclusion that there is an enormous need to conduct an interdisciplinary dialogue that would help to understand how enterprise works in network structure, how to examine and survey this phenomenon and what advantages can be taken from implementing this kind of economic activity.

Bibliography

Araujo L., Brito C. (1998) Agency and Constitutional Ordering In Networks. *International Studies of Management & Organizations*, Vol. 27, No. 4. Available: <http://www.fep.up.pt/docentes/cbrito/Agency%20and%20Constitutional%20Ordering%20in%20Networks.pdf> (accessed 28.03.2011).

Bielecki W.T. (1999) Procesy wirtualizacji w zarządzaniu i przedsiębiorczości. Zacher L.W. (ed.) *Spółeczeństwo informacyjne: w perspektywie człowieka, techniki, gospodarki*. Warszawa: Fundacja Edukacyjna "Transformacje".

Bielecki W.T. (1999) *Przedsiębiorczość w wirtualnym środowisku. Aspekt dydaktyczny*. Warszawa: Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania UW.

Boehlke J. (2005) Prawo Moore'a, gospodarka oparta na wiedzy, globalizacja – wyzwania dla ekonomicznej teorii firmy. Godziszewski B., Haffer M., Stankiewicz M.J. (ed.) *Wiedza jako*

czynnik międzynarodowej konkurencyjności w gospodarce. Toruń: TNOiK “Dom Organizatora”.

Butryn B. (2006) Technologie informacyjno-komunikacyjne a zarządzanie sieciami partnerskimi. Binsztok A., Perechuda K. (ed.) *Koncepcje, modele i metody zarządzania informacją i wiedzą*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.

Castells M. (2003) *Galaktyka Internetu*. Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.

Castells M. (2008) *Spółeczeństwo sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Chutnik M., Grzesik K. (2009) Przywództwo wobec nowych wyzwań – świat wirtualnych zespołów. Balcerzak A.P., Rogalska E. (ed.) *Przedsiębiorstwo w warunkach globalnej konkurencji*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.

Egeman M.E. (2004) Kompetencje menedżerskie i kompetencje pracowników w nowoczesnym przedsiębiorstwie. Hejduk I.K. (ed.) *Przedsiębiorstwo przyszłości – fikcja i rzeczywistość*. Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle “ORGMAZ”.

Eurostat (2006) *Enterprises Having Remote Employed Persons Who Connect to the Enterprise's IT Systems from Home*. Available: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tin00082> (accessed 28.03.2011).

Eurostat (2008) Human Resources in Science and Technology as a Share of Labor Force. Available: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsc00025> (accessed 28.03.2011).

Gach D. (2005) Organizacja wirtualna – szansa czy zagrożenie? Stabryła A. (ed.) *Innowacyjność we współczesnych organizacjach*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Glinka B., Hensel P. (1999) *Projektowanie struktur organizacyjnych*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.

Hejduk I.K., Korczak J. (2006) *Gospodarka oparta na wiedzy*. Koszalin: Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej.

Internet World Stats. (2010) Available: <http://www.internetworldstats.com/top20.htm> (accessed 28.03.2011).

Kisielnicki J., Szyjewski Z. (2010) *Przedsiębiorstwo przyszłości w warunkach nowej ekonomii*. Available: http://www.zti.com.pl/instytut/pp/referaty/ref13_full.html (28.03.2011).

Komańda M. (2005) Struktura sieciowa a dyfuzja wiedzy. Stabryła A. (ed.) *Innowacyjność we współczesnych organizacjach*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Krawiec F. (2009) *Nowa gospodarka i wizja lidera firmy XXI wieku*. Warszawa: Difin.

Lebiecki M. (2010) *Co to jest Nowa Ekonomia?* Available: <http://www.modernmarketing.pl/index.php?pg=en> (accessed 28.03.2011).

Łoboda M. (2005) Przedsiębiorczość internetowa – anatomia zjawiska. Łoboda M., Mącik R. (ed.) *Przedsiębiorczość internetowa*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.

Malara Z. (2006) *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*. Warszawa: PWN.

Novikova K. (2006) Społeczeństwo sieciowe w ujęciu Manuela Castellsa. Partycki S., (ed.) *Nowa ekonomia a społeczeństwo*. Lublin: Wydawnictwo KUL.

Oczkowska R., Śmigielska G. (2005) Powiązania sieciowe w tworzeniu trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Stabryła A. (ed.) *Innowacyjność we współczesnych organizacjach*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

- Orzechowski R. (2008) *Budowanie wartości przedsiębiorstwa z wykorzystaniem IT*. Warszawa: Szkoła Główna w Warszawie.
- Partycki S. (2006) *Spółeczeństwo Sieci a społeczne nauczanie Kościoła katolickiego*. Partycki S. (ed.) *Nowa ekonomia a społeczeństwo*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Perechuda K. (2005) *Dyfuzja wiedzy w przedsiębiorstwie sieciowym*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Robbins S.P. (2004) *Zachowania w organizacji*. Warszawa: PWN.
- Serbyńska T. (2008) Dostosowanie wymagań kompetencyjnych do pracowników w organizacji opartej na wiedzy. Available: http://www.paunik.pl/ref_ts.pdf (accessed 28.03.2011).
- Shapiro C., Varian H.R. (2007) *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce sieciowej*. Gliwice: "Helion".
- Stańczyk-Hugiet E. (2008) Kreowanie i zarządzanie wewnętrznym rynkiem wiedzy. Perechuda K., Sobińska M. (ed.) *Scenariusze, dialogi i procesy zarządzania wiedzą*. Warszawa: Difin.
- Swadźba U. (2006) *Nowa ekonomia a etos pracy*. Partycki S. (ed.) *Nowa ekonomia a społeczeństwo*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Szpringer W. (2008) *Wpływ wirtualizacji przedsiębiorstw na modele e-biznesu: ujęcie instytucjonalne*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Wielki J. (2000) *Elektroniczny marketing przez Internet*. Warszawa: PWN.
- Witkowski J. (2004) Wnioskowanie dedukcyjne i empiryzm w badaniu organizacji sieciowych. Jagoda H., Lichtarski J. (ed.) *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – między teorią a praktyką*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Zawiślak A.M. (2003) Cechy i umiejętności menedżera wobec wyzwań globalizacyjnych. Bojar E. (ed.) *Menedżer XXI wieku. Ile wiedzy, ile umiejętności*. Lublin: Politechnika Lubelska TNOiK.

Kopsavilkums

Agneška Moziro, Slavomirs Partickis

Tikla uzņēmums: jaunas tendences darba tirgū

Dotā raksta tēma ir uzņēmējdarbība, kas tiek realizēta tīklā, kā arī tās ietekme uz jauno tendenču parādīšanos darba tirgū. Interese par virtualizāciju balstās uz izmaiņām, kas notiek sociāli ekonomiskajā praksē ar ārkārtīgu ātrumu, kas sakarā ar jaunāko informācijas un komunikācijas tehnoloģiju izplatīšanos tiek saukta par jauno ekonomiku. Problēmas, kas tiek skartas pētījumā, attiecas, galvenokārt, uz dažādu tās aspektu sarežģītības un multiformāta noteikšanas, kā arī pie korporatīvā tīkla kategorijas svarīguma un aktualitātes darba tirgus kontekstā sociālajā un ekonomiskajā līmenī. Tādējādi dotā pētījuma rezultātiem ir pārskata forma, kura aptver pētāmās parādības fundamentālos teorijas un prakses jautājumus ar mērķi sistematizēt zinātniskos faktus. Izpēte balstās uz literatūras un statistisko datu par pētāmo priekšmetu kritisko analīzi, kas uzskatāmā veidā parāda mūsdienu darba tirgū notiekošās izmaiņas. Informācijas sabiedrības laikmetā kardināli izmainījās arī uzņēmējdarbības realitāte, kas paredz arī vairākuma darbinieku profesionālās darbības pārveidošanos. Pētījuma rezultāti pierādīja arī to, ka inovatīvā darbība tīkla izveides un virtualizācijas jomā ir ļoti svarīga mūsdienu uzņēmumu darbības sfērā. Mūsdienīgajos tirgus apstākļos uzņēmumu pastāvēšanu un konkurētspēju nosaka

tādi faktori, kā sakaru tīklu struktūras, spēja pielāgoties jaunās ekonomikas apstākļiem, vismaz dažu uzņēmuma darbības veidu pārvešana kibertelpā, kā arī jauno tehnoloģiju pielietošana uzņēmuma virtuālās pievienotās vērtības radīšanai. Tīkla uzņēmumu specifika maina darba tirgus vajadzības, kā arī izvirza jaunas prasības darbinieku profesionālās kvalifikācijas pilnveidošanai. Bez tradicionālajām iemaņām, kas ir saistītas ar darbību konkrēto profesiju ietvaros, rodas nepieciešamība intensīvāk izmantot arī speciālās iemaņas, kā arī attīstīt kompetences organizācijas kultūras ietvaros, konkrēti, tādas prasmes kā atvērtība, saskarsmes un radošās darbības spējas. Tādējādi jauno tehnoloģiju attīstība un izplatība, un uzņēmējdarbības virtualizācijas augsto tempu apstākļos rodas nepieciešamība izmainīt gan pašu uzņēmumu, gan arī to darbinieku funkcionēšanas veidus darba tirgū. Šajā situācijā jāsteno ne tikai nepārtraukta sociālo procesu izpēte, bet arī tekošas monitoringi ar mērķi noskaidrot vai uzņēmuma pašreizējā darbība un darbinieku kvalifikācija atbilst tīkla ekonomikas prasībām, kas balstās uz zināšanām, neradot šķēršļus uzņēmuma un tā darbinieku pašattīstībai, ar to nodrošinot darbības maksimālo efektivitāti. Dotā pētījuma rezultāti parāda arī to, ka problēmas, kas ir saistītas ar uzņēmējdarbību tīklā, ir ļoti sarežģītas un te rodas virkne jautājumu, kuru risināšana prasa kompleksu un detalizētu izpēti.

Резюме

Агнешка Мозыро, Славмир Паргыцкий

Сетевое предприятие: новые тенденции на рынке труда

Темой данной статьи является предпринимательство, реализованное в сети, а также его влияние на появление новых тенденций на рынке труда. Интерес к виртуализации объясняется изменениями, происходящими с огромной скоростью в социально-экономической практике, которая, в связи с распространением новейших информационных и коммуникационных технологий, получила название новой экономики. Проблемы, затронутые в исследовании, относятся, главным образом, к обозначению сложности и мультиформатности различных их аспектов, а также важности и актуальности категории корпоративной сети в контексте рынка труда на экономическом и социальном уровне. Таким образом, результаты представленного исследования приняли форму обзора, который охватывает фундаментальные вопросы теории и практики рассматриваемого явления с целью систематизации научных знаний. Исследование основано на критическом анализе литературы и статистических данных об изучаемом предмете, наглядным образом иллюстрирующих изменения, происходящие на современном рынке труда. В эпоху информационного общества кардинально изменилась реальность предпринимательской деятельности, что также подразумевает преобразование профессиональной деятельности большинства работников. Результатом исследования является доказательство того, что инновационная деятельность в области создания сетей и виртуализации является чрезвычайно важной сферой деятельности современных предприятий. В современных рыночных условиях существование предприятий и их конкурентоспособность определяется такими факторами как связи в сетевых структурах, способность адаптироваться к условиям новой экономики, перевод по крайней мере некоторых видов деятельности предприятия в киберпространство, а также применение новых технологий для создания виртуального добавочного продукта предприятия. Специфика сетевых предприятий меняет потребности рынка труда, а также ставит новые задачи для совершенствования профессиональной квалификации работников. Помимо традиционных навыков, связанных с деятельностью в рамках конкретных профессий, появляется необходимость более интенсивного использования специальных навыков и развития компетенций в рамках организационной культуры, в част-

ности, таких характеристик как открытость, способность к общению и творческой деятельности. Таким образом, при высоких темпах развития и распространения новых технологий и виртуализации предпринимательской деятельности стало необходимым изменить способы функционирования на рынках труда как самих предприятий, так и их сотрудников. В этой ситуации необходимо проводить не только непрерывные исследования социальных процессов, но также и мониторинг в реальном времени с целью выяснить, отвечает ли текущая деятельность предприятия и квалификация работников требованиям сетевой экономики, которая основана на знаниях, при этом не создавая препятствий на пути собственного развития предприятия и его сотрудников и тем самым обеспечивая максимальную эффективность деятельности. Результаты данного исследования также показывают, что проблематика, связанная с предпринимательской деятельностью в сети, является чрезвычайно сложной, и здесь возникает ряд вопросов, решение которых требует комплексного углубленного изучения.

Aina Čaplinska

AIZŅĒMĒJA KREDĪTSPĒJA UN TĀS IZVĒRTĒŠANAS IZPĒTE LATVIJAS KOMERCBANKĀS

Rakstā piedāvātā aizņēmēja (juridiskās personas) kredībspējas un tās izvērtēšanas izpēte ietver sevī gan kredībspējas teorētisko un metodoloģisko aspektu analīzi, gan arī Latvijas komercbanku reālās prakses empīrisko izpēti. Raksta mērķis ir atrast zinātniski pamatotu atbildi uz jautājumu: vai aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metožu pielietošana aizņēmēja darbības finansiālo rādītāju analīzei kredīta pieprasīšanas brīdī Latvijas komercbankās var paredzēt kredīta atgriešanas varbūtību nākotnē? Divu autoru realizēto empīrisko pētījumu kvantitatīvo datu analīze ar faktoranalīzes un diskriminantās analīzes metodēm ļāva noteikt tādu aizņēmēju finansiālos rādītājus, kuriem piemīt “diskriminējošās”, t.i. noteicošās īpatnības attiecībā pret to, kurā grupā – veiksmīgo vai problemātisko kredītmaksātāju – nokļūs aizņēmējs, kā arī finansiālo rādītāju prognostiskās spējas procentuālo līmeni attiecībā uz kredīta precīzas atgriešanas varbūtību un tā veido no 72% naudas plūsmas aprēķina gadījumā līdz 87% pēc formulām aprēķināto finanšu rādītāju gadījumā. Taču palikusi aizņēmēja kredībspējas daļa (attiecīgi no 13 līdz 28 procentiem) ir izskaidrojama ar citiem faktoriem, kuru vidū Latvijas komercbanku kredīta menedžeri nosauca ekonomisko situāciju nozarē, uzņēmuma vietu tajā, kā arī uzņēmuma imidžu un reputāciju (autore vēl piedāvātu pievērst uzmanību tādām faktoriem kā uzņēmuma iesaiste starptautiskajos tīklos, kas noteikti mazina tā kredītspējas risku). Pētījuma zinātnisko novitāti veido uz Latvijas reālo uzņēmumu datiem aprēķināta kredīta atmaksāšanas veiksmes varbūtība, atklājot tieši tos uzņēmuma saimnieciskās darbības finanšu rādītājus, kas visprecīzāk nosaka aizņēmēja kredībspēju kredīta pieteikšanas brīdī. Raksts izstrādāts Eiropas Sociālā Fonda līdzfinansētā projekta “Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai”, Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015 ietvaros

Atslēgas vārdi: aizņēmēja kredībspēja, kredītešana, kredībspējas izvērtēšanas metodes, finanšu rādītāji.

Ievads

Pēdējos gados kredītešanas jomā notiek plašas un intensīvas diskusijas presē un šai problēmai ir pievērsušies daudzi praktiķi un pētnieki. Vispārīgos aspektos kredīta jautājumiem ir pievērsušies V. Bikse (Bikse 2009), I. Briede (Briede 2004), I. Kālis (Kālis 2002), M. Kudinska (Kudinska 2005, 2008), R. Liepiņa (Liepiņa 1997), G. Libermanis (Libermanis 1998), S. Soksonova (Soksonova 2004, 2006), I. Solovjova (Solovjova 2009). Mērķkredītu un kredītu garantiju jautājumus analizēja G. Mazūre (Mazūre 2004), ar kredītešanas tēmu dažādos aspektos ir saistīti arī B. Rivžas (Rivža 2009), V. Strīķa un K. Špoģa (Strīķis, Špoģis 2002), I. Jakušonoka, A. Graudiņa un R. Šulcas (Jakušonoka, Graudiņa, Šulca 2007), E. Zelgalvja (Zelgalvis 2003, 2005), B. Rivžas un M. Krūzmētras (Rivža, Kruzmetra 2003), L. Litavnieces (Litavniece 2008), V. Praudes (Praude 1995), R. Šneideres (Šneidere 2009) u.c. pētījumi par kredītu un investīciju ietekmi uz nacionālo ekonomiku.

Augstāk minēto zinātnieku pētījumi lielākoties vērsti uz vispārējo uzņēmuma finanšu rezultātu novērtējumu un praktiski neanalizē to nozīmīgumu kredītešanas procesa efektivitātes paaugstināšanai, kas mazinātu banku – aizdevēju un uzņēmumu –

aizņēmēju riskus, kas ir saistīti ar kredītu neatgriešanu. Tādējādi, tādi jautājumi, kā aizņēmēja finanšu stabilitātes parametru un faktoru noteikšana, kā arī kvantitatīvā un kvalitatīvā atsevišķu faktoru ietekme uz aizņēmēja kredībspēju, praktiski maz izpētīti Latvijā.

Pašlaik Latvijā ir situācija, kad, *strādājot vienos un tādos pašos makroekonomiskajos krīzes apstākļos, dažas bankas ir daudz veiksmīgākas kredītēšanas jomā nekā citas, un dažu aizņēmēju kredībspēja tomēr ir pietiekoši laba*. Tas liek domāt, ka pastāv noteiktās likumsakarības starp banku kredītēšanas praksi un tās rezultātiem arī ekonomiskās krīzes apstākļos.

Izmantojot savas teorētiskās zināšanas un ilggadīgu praktisko pieredzi banku sektorā, autore mēģina dot savu ieguldījumu kredītēšanas procesa metodoloģisko un praktisko aspektu izpētē Latvijas komercbanku darbībā, atbildot uz galveno jautājumu šajā jomā: vai aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metožu pielietošana aizņēmēja darbības finansiālo rādītāju analīzei kredīta pieprasīšanas brīdī Latvijas komercbankās var paredzēt kredīta atgriešanas varbūtību nākotnē?

Atbildes meklēšana uz šo jautājumu ir galvenais izpētes mērķis, ko autore plānoja sasniegt, realizējot divus empīriskus pētījumus:

- 1) Latvijas komercbanku kredīta menedžeru aptauja ar mērķi noskaidrot, kādas metodes viņi pārziņa un pielieto aizņēmēja kredībspējas noteikšanas procesā un kādiem rādītājiem pievērš uzmanību, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu;
- 2) Latvijas uzņēmumu, kas saņēma kredītus, saimnieciskās darbības finansiālo rādītāju analīze ar mērķi noskaidrot, vai šie rādītāji nosaka reālo aizņēmēja kredībspēju.

Šo empīrisko pētījumu rezultātu analīzei tika izmantotas faktoranalīzes un diskriminantās analīzes metodes.

Aizņēmēja kredībspējas teorētiskie un metodoloģiskie aspekti

Viens no svarīgākajiem nosacījumiem komercbanku (arī pašu aizņēmēju) stabilai funkcionēšanai ir efektīva dažādu risku pārvaldīšana, galvenais no kuriem ir kredītrisks. Praksē tā vadišana nozīmē atrisināt aizņēmēju analīzes un klasifikācijas pēc to kredībspējas līmeņa. 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 kredībspēju.

Pirmo reizi jēdziens “kredībspēja” (creditability, creditworthiness) ekonomikas literatūrā parādījās XVIII gadsimtā. Savos zinātniskajos darbos to izmantoja Ā. Smits (Smith 1970), Dž. Keinss (Кейнс 1993), N. Bunge (Бунге 1852). Protams arī pirms tam kreditorus interesēja aizņēmēju spēja veikt kredītdarījumus, bet tāda veida mēģinājumiem novērtēt aizņēmēja spēju piemita sadrumstalots raksturs (nebija sistēmpieejas). Latvijas ekonomiskajā vidē jēdziens “kredībspēja” ienāca samērā nesen. Pēc neatkarības atgūšanas līdz ar uzņēmējdarbības un kredītēšanas attīstību radās arī aizņēmēja nespēja norēķināties ar aizdevēju. Kredībspējas jēdziens zinātniskajā literatūrā izsaka uzņēmuma spēju laikus uzņemties un pilnā apmērā izpildīt kādas noteiktas kredītsaistības.

Klienta kredībspēja pasaules banku praksē bija un ir viens no galvenajiem vērtēšanas objektiem nosakot kredītattiecību lietderīgumu un veidus. Spēja atmaksāt parādu tiek saistīta ar klienta morālajām īpašībām, tā meistarību un nodarbošanās veidu,

kapitāla ieguldījuma nekustamajā īpašumā pakāpi, spēju nopelnīt līdzekļus aizdevuma un citu saistību dzēšanai ražošanas un apgrozījuma procesa gaitā.

Saskaņā ar Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (turpmāk FKTK) definīciju dokumentā “Ieteikumi kredītpolitikas izstrādei LR kredītiestādēs”, kredītspēja ir parādnieka (debitora) spēja un griba pildīt savas saistības atbilstoši līguma noteikumiem.

Mūsdienu ekonomistu viedokļi attiecībā uz jēdziena “kredītspēja” definīciju var tikt apvienoti vairākās grupās. Vienā no grupām var apvienot autorus, kas velta īpaši lielu uzmanību klienta morālajam veidolam.

Jau XIX gs. beigās N. Bunge darbā “Kredīta teorija” min franču baņķiera Dž. Lo izteicienu: “Paužot uzticību, mēs pievēršama uzmanību viņu (klientu) godīgumam – tas mūs pārlicina, ka mēs netiksim piekrāpti; viņu meistarībai – tā mūsos vieš cerību, ka viņi nebūs maldījušies aplēsēs; nodarbošanās veidam – ar to tiek noteikta cerība uz procentiem, kurus mēs gaidām” (Бунге 1852). Arī pēc I. Adadurova domām, “pirmais un svarīgākais kredīta nosacījums ir nepieciešamība, lai persona, kas meklē pie mums kredītēšanās iespēju, pēc savām tikumiskajām īpašībām neviestu neuzticamību” (Ададуров 1914). Pie tam kredīta darījuma morālais pamats (godīgums un krietnums) tika tieši saistīts ar biznesa vadības faktoru, kompetenci, saimniecību vadītāju prasmi paredzēt ekonomiskās konjunktūras izmaiņas un izmantot tās, savlaicīgi pārkārtot ražošanu un tā tālāk. Tādējādi, kredītspējas jēdziena būtībai tiek pievienotas arī aizņēmēja morālās (personības) īpašības, kas liecina ne vien par viņa spēju, bet arī viņa vēlmi izbrīvēt no uzņēmuma apgrozījuma kapitāla aktīvus naudas veidā parāda (kredīts) saistību dzēšanai.

Tajā pat laikā, citējot vācu ekonomista V. Lekša vārdus, ka “ikdienas pieredze liecina, ka aizdevēji (kreditori) pauž attiecībā uz parādnieku maksātspēju un gatavību maksāt vairāk neuzticības nekā uzticības: tādēļ viņi pieprasa garantijas iespējami pilnīgākai savu interešu aizstāvības no zaudējumiem, kas saistīti ar kredīttiecībām, nodrošināšanai” (Лексис 1993), izdarāms secinājums, ka aizdevēja uzticēšanās aizņēmējam ir pēdējā kredītspējas būtībai nepieciešams, tomēr ne izšķirošs kritērijs.

Pie otrās grupas varētu attiecināt tos autorus, kas uzskata, ka kredītspēja visciešāk ir saistīta ar efektivitāti apgūt aizņemtos līdzekļus.

A. Bobiļevas skatījumā uzņēmuma kredītspēja ir saistīta ar uzņēmuma iespējām izmantot līdzekļus, ko tas aizņemies (Бобылева 2003). Šī denīcija parāda, ka kredītspējas nodrošināšanai svarīga ir tieši uzņēmuma spēja apgūt jaunas kredītsaistības, nevis tikai pašreizējā nanšu situācija. Līdzīgās domās arī M. Saharova: “Bankas klientu kredītspēja ir tāds uzņēmuma vai organizācijas finansiāli saimnieciskais stāvoklis, kas dod pārlicību par aizņemto līdzekļu izlietošanas efektivitāti, aizņēmēja spēju un gatavību atmaksāt kredītu atbilstoši kredīta līguma noteikumiem” (Сахарова 1989). Daudzi ekonomisti atbalsta nostāju, ka par kredītspējas pamatu jāuzskata aizņēmēja spēju nopelnīt aizdevuma dzēšanai.

Zinātniskajā literatūrā pieejamo aizņēmēja kredītspējas definīciju analīze ļāva autorei apgalvot, ka katra no piedāvātajām definīcijām akcentē 1–2 kredītspējas aspektus, neformulējot to sistēmiski: gan no kredīta saņemšanas, gan izmantošanas, gan atmaksāšanas aizņēmēja spējām. Pie tam, jāņem vērā, kā galvenais priekšnoteikums veiksmīgai kredīta atmaksāšanai ir aizņēmēja iespējas gūt ienākumus tieši no kredīta naudas. Tātad, autore piedāvā šādu mūsdienām atbilstošu *aizņēmēja kredītspējas*

definīciju: tas ir aizņēmēja tiesiskā un finansiālā spēja piesaistīt aizņēmuma līdzekļus, kā arī viņa vēlme un spēja nenoteiktības un specifisku nozares, reģiona un individuālo īpatnību apstākļos atmaksāt saņemto kredītu ar procentiem līgumā noteiktajā laikā ar priekšnosacījumu, ka tas viss tiks atmaksāts tieši no kredīta naudas pievienotās vērtības.

Jāatzīmē, ka aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas pamatā ir divas metodoloģiskās paradigmas – kredībspēja kā bankrotēšanas prombūtne un kredībspēja kā kredīta efektīvas izmantošanas spēja, no kurām tieši pēdējā paradigma, pēc autores uzskatiem, atbilst ilgtspējīgas ekonomiskās attīstības koncepcijai un uz kuru būtu jābalstās, izvēloties aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metodes mūsdienu kredīšanas praksē.

Aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metodes

Kredībspējas analīzes nepieciešamību Latvijā nosaka dažādi normatīvie dokumenti – Latvijas Republikas “Kreditīestāžu likums”, Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (FKTK) “Kreditriska pārvaldīšanas ieteikumi”, FKTK “Aktīvu un ārpusbilances saistību novērtēšanas noteikumi”, FKTK “Banku riska darījumu ierobežojumu izpildes noteikumi”. Šo normatīvo dokumentu galvenās nostādnes tieši vai netieši saistītas ar aizņēmēja kredībspējas noteikšanu.

Bankas nosaka kreditriska pārvaldīšanas stratēģiju un apstiprina tās īstenošanas politiku, kura nosaka kreditriska pārvaldīšanu kredīšanasā. Kredīta piešķiršanas jautājumos konkrētajam klientam kreditīestāde vispirms vadās pēc savas izstrādātās kredītpolitikas, kurā arī ietilpst aizņēmēja raksturojums spēja atmaksāt noteiktu naudas summu, aizdevuma mērķis, lielums, atmaksāšanas nosacījumi, nodrošinājums un kredīta procentu likmes noteikšanas principi.

Izanalizējot esošās pieejas aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanai, var secināt, ka daudz autoru piedāvātās metodikas parasti balstās uz pieņēmumu par visbūtiskāko kvantitatīvo faktoru (finanšu koeficientu) ieguldījumu kredībspējas izvērtēšanā. Pēc autores atziņām, kredīšanas prakse Latvijā liecina, ka kredībspējas kvantitatīvie faktori nespēj apmierinoši noraksturot reāla aizņēmēja kredībspēju, jo spēj parādīt saimniecīgojā subjekta finansiālo stāvokli tikai “momentānā”, retrospektīvā griezumā (tādēļ rodas nepieciešamība aplūkot finanšu rādītājus dinamikā). Autore uzskata, ka potenciālā aizņēmēja kredībspējas analīze nedrīkst aprobežoties ar aizņēmēja finansiālajiem parametriem vien, tai jābūt kompleksai. Respektīvi, aizņēmēja kredībspēju raksturojošo rādītāju kopumam ir jāaptver gan finanšu, gan nefinanšu rādītāji, gan kvantitatīvie, gan arī kvalitatīvie.

Finansiāli ekonomiskās literatūras analīze liecina, ka pastāv zināma plaisa starp esošajām teorētiskajām pieejām šo problēmu risināšanai un bankas kredīšanas praksi. Teorētiski liek uzvaru uz kvalitatīvās informācijas par kredībspējas finansiālajiem komponentiem, iesakot lietot arvien “rafinētākus” ekonomiski matemātiskos modeļus (kā piemērs var kalpot plašs uz MDA (*multiple discriminant analysis*) balstītu kredībspējas analīzes metodiku spektrs, daudzveidīgas reitinga metodikas, kredīta skoringa metodika). Savukārt, praktiķi vairāk balstās uz savu pieredzi, intuīciju un tradicionālo ekonomiski matemātisko pieeju ietvaros neformalizējamām spējām intuītīvi prognozēt notikumu attīstības scenārijus. Rezultātā objektīvi veidojas situācija, kad reālā banku

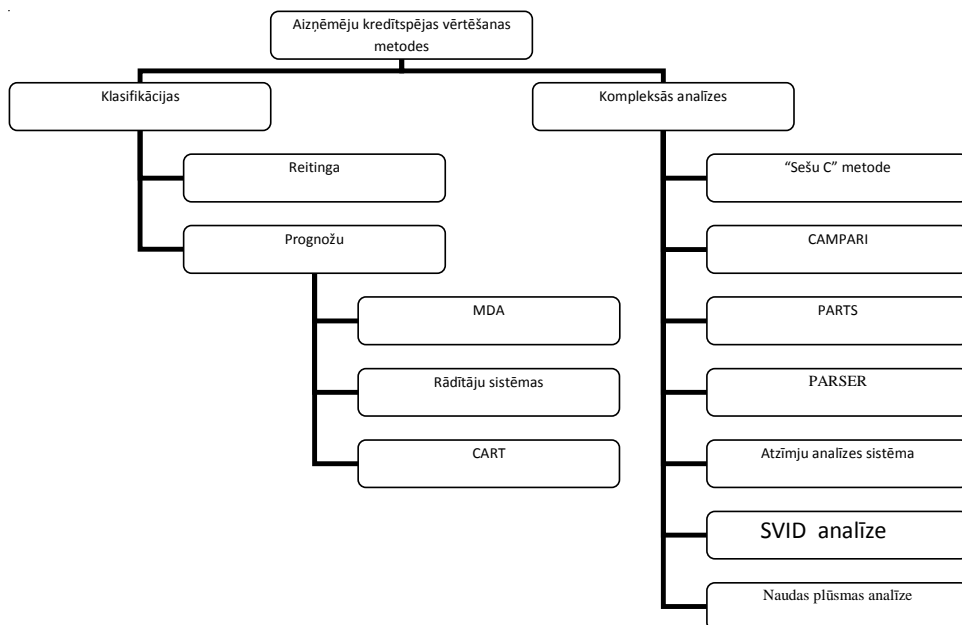
kreditēšanas prakse bieži demonstrē nespēju atrisināt aizņēmēja kredītspējas izvērtēšanas uzdevumu.

Izvērtējot uzņēmuma iespējas uzņemties kredītsaistības, bankas parasti cenšas izvēlēties optimālo attiecību starp riska pakāpi un darījuma ienesīgumu. ASV jau sen ieviesušas sodu sankcijas bankām, kas piešķir nesamērīgus kredītus, nepietiekami pārbaudot kreditora iespējas aizdevumu atmaksāt. Ņujorkas štata “Likums par krāpniecisku īpašumtiesību nodošanu” pat iet tik tālu, ka nosaka – ja aizdevējs piešķir kredītu, nezinot, kādā veidā aizņēmējs varētu to atmaksāt, tad šāds aizdevums tiek anulēts (Paiders, Urbanovičs 2010).

Aizņēmēja kredītspēja ir atkarīga no daudziem faktoriem un nebūt nav vienkārši novērtēt un aprēķināt katru no tiem. Klasiskajā kredītspējas analizē komercbankas tradicionāli izmanto tādus 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, kas mēdz tos sagrozīt. Ir sarežģīti noteikt un novērtēt dažu tādu faktoru kā, piemēram, aizņēmēja morālā seja un reputācija, skaitlisko izteiksmi. Turklāt pastāv un tiek pielietotas daudzas šī uzdevuma atrisināšanas metodes un modeļi, kas nevis izslēdz, bet gan papildina cits citu kompleksā, padarot kredītspējas novērtējumu vairāk atbilstošu īstenībai.

1. attēls

Aizņēmēju kredītspējas novērtēšanas metožu klasifikācija



Avots: autores papildināts I. Višņakova modelis (Вишняков 1998).

Klasifikācijas metodes dod iespēju iedalīt aizņēmējus klasēs, prognožu metodes tos diferencē atkarībā no bankrota iespējamības, reitinga metodes aizņēmējus iedala klasēs atkarībā no kategorijas, kas tiek noteikta ar aprēķināmo finanšu koeficientu un tiem piešķirto nozīmīguma līmeņu palīdzību. Uzņēmuma bilance ir aktuāla jebkuru aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metožu izstrādē, jo tie visi pamatā balstās uz bilances datiem.

Pašlaik Latvijā (arī pasaulē) nav vienotas, standartizētas aizņēmēja kredībspējas novērtēšanas sistēmas, komercbankas izmanto daudz dažādu kredībspējas izvērtēšanas metožu. Metožu daudzveidības galvenie iemesli ir saistīti ar dažādām pieejām – uzticības līmeni kredībspējas faktoru novērtēšanas kvantitatīvajām un kvalitatīvajām metodēm, daudzveidīgu instrumentu izmantošanu kredībspējas novērtēšanai, kā arī novērtēšanas rezultātu atspoguļošanas formu.

Komercbankas, attīstot aizņēmēju kredībspējas izvērtēšanu, sākušas pilnveidot reitingu metodes, kuras ļauj novērtēt uzņēmuma finanšu stāvokli ar noteiktu rādītāju palīdzību un iedalīt uzņēmumu noteiktā kredītriska grupā.

Pasaules komercbanku praksē iekšējo reitingu aprēķiniem izmanto vairākas atšķirīgas metodes un modeļus. Vienota metodika nav izstrādāta, atšķirīgs ir izmantojamo rādītāju skaits, sastāvs, kvantitatīvo un kvalitatīvo rādītāju izmantošana. Autore uzskata, ka tā ir normāla situācija, jo katrā valstī jāņem vērā arī savas specifiskās, nacionālās ekonomikas, reģiona attīstības, nozares attīstības tendenču īpatnības, un katrā valstī tiem ir dažāds nozīmības svars kopējā integrālajā aizņēmēja kredībspējas rādītājā.

Aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metožu un rādītāju empiriskā izpēte

Autore savos empiriskajos pētījumos kā objektu izmantoja tieši Latvijas komercbankas un Latvijas uzņēmumus, sākot ar aizņēmēju kredībspējas noteikšanas metožu izpēti, ko izmanto Latvijas komercbankās.

Aizņēmēja kredībspējas noteikšanas metodes tika izvēlētas, balstoties uz reālajā pasaules komercbanku kredīvērtēšanas praksē izmantojamajām un autores analizējamajām metodēm. Aptaujātajiem Latvijas komercbanku menedžeriem tika piedāvāts novērtēt augstākminētās aizņēmēja kredībspējas noteikšanas metodes no diviem aspektiem: “pārzinu” un “izmantoju”, kas ļauj secināt gan par menedžeru zināšanām, gan par reālo praksi.

1. tabulā apkopotie dati parāda, ka absolūtais aptaujāto menedžeru skaits pārzina un izmanto divas aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metodes – kredīta scoringu un naudas plūsmas analīzi, pēc tam seko SVID analīze. Trešdaļa aptaujāto menedžeru pārzina atzīmju analīzes metodi, taču reāli izmanto to tikai 12,5% respondentu. Vēl Latvijas komercbanku kredīta menedžeru zināšanu bagāžā ir tādas reāli neizmantotas aizņēmēja kredībspējas izvērtēšanas metodes kā bankrotu prognozēšanas Altmana metode, “sešu C” metode, bankrotu prognozēšanas Čessera metode, CAMPARI metode, CART metode un citas metodes, taču pārējās metodes – bankrotu prognozēšanas Fedotovas metode, bankrotu prognozēšanas Šaifuļina-Kadikova metode, PARTS metode, PARSER metode – palika nepārzinātās Latvijas komercbanku menedžeru vidū.

1. tabula

Latvijas komercbanku kredīta menedžeru atbilžu sadalījums uz jautājumu:
Kādas uzņēmuma kredībspējas izvērtēšanas metodes Jūs pārzināt un kādas metodes izmantojat, novērtējot uzņēmuma kredībspēju?,
 n = 64 eksperti, 2011. gads

Uzņēmuma kredībspējas izvērtēšanas metodes	Pārzinu		Izmantoju	
	Pārzinātāju īpatsvars	Rangs	Izmantotāju īpatsvars	Rangs
Kredīta skorings	87,5	1–2	93,8	1–2
Naudas plūsmas analīze	87,5	1–2	93,8	1–2
SVID analīze	68,8	3	56,3	3
Atzīmju analīzes metode	31,3	4–5	12,5	4
Bankrotu prognozēšanas Altmana metode	31,3	4–5	0,0	
“Sešu C” metode	18,8	6	0,0	–
Bankrotu prognozēšanas Čessera metode	12,5	7–8	0,0	
CAMPARI metode	12,5	7–8	0,0	–
CART metode	6,3	9–10	0,0	–
Citas metodes	6,3	9–10	6,3	5
Bankrotu prognozēšanas Fedotovas metode	0,0	–	0,0	–
Bankrotu prognozēšanas Šaifuļina-Kadikova metode	0,0	–	0,0	–
PARTS metode	0,0	–	0,0	–
PARSER metode	0,0	–	0,0	–

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas biežumu analīzes veikšanas rezultātā.

Līdz ar to var konstatēt, ka Latvijas komercbanku kredīta menedžeri pārsvarā pievērš uzmanību aizņēmēja finansiālās darbības rādītājiem, taču tomēr izmanto dažas formalizētās metodes to izvērtēšanai, nevis paļaujas uz savu profesionālo pieredzi un intuīciju. Vai šie kredītešanas praksē izmantojamie uzņēmumu finansiālie rādītāji tiešām var pietiekoši precīzi raksturot aizņēmēja kredībspēju un kredīta atmaksāšanas precizitāti – to ļāva noskaidrot autores nākamā empiriskā pētījuma rezultāti.

Pētījumā iegūto rezultātu analīze turpinājās ar aptaujāto Latvijas komercbanku kredīta menedžeru atbilžu par aizņēmēja kredībspējas faktoranalīzi (Lasmanis, Kangro 2004), kas ļauj noteikt to aizņēmēja kredībspējas faktoru grupas, kas liekas kredīta menedžeriem par svarīgākajiem lēmuma pieņemšanai par kredīta piešķiršanu.

Latvijas komercbanku 64 kredīta menedžeru ar vidēji 10-gadīgo darba stāžu kredītešanas jomā atbilžu uz jautājumu *Cik lielā mērā Jūs praksē pievēršat uzmanību šādiem kritērijiem, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu uzņēmumam?* faktoranalīze parādīja, ka 17 atbilžu varianti apvienojās četros faktoros, pirmais no kuriem nodrošina lēmuma pieņemšanu par kredīta piešķiršanu uz 48%, otrs – vēl uz 17%, trešais – uz 12% un ceturtais – uz 8%, kopā nodrošinot lēmuma pieņemšanu uz 85% (skat. 2. tabulu).

2. tabula

Latvijas komercbanku kredīta menedžeru atbilžu uz jautājumu:
*Cik lielā mērā Jūs praksē pievērsāt uzmanību šādiem kritērijiem,
 pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu uzņēmumam?*
 faktoranalīzes rezultāts – iegūto faktoru skaits un izskaidrotās
 dispersijas daļa, n = 64 eksperti, 2011. gads

Uzņēmuma kredīspējas kritēriji – faktoru elementi	Faktoru īpašvērtības			Slodžu kvadrātu apgrieztās summas		
	Kopā	Izskaidrotās dispersijas %	Uzkrātie %	Kopā	Izskaidrotās dispersijas %	Uzkrātie %
1.	8.222	48.367	48.367	6.878	40.461	40.461
2.	2.911	17.125	65.491	3.310	19.471	59.932
3.	2.062	12.127	77.618	2.279	13.408	73.340
4.	1.345	7.913	85.531	2.073	12.191	85.531
5.	0.864	5.085	90.616	–	–	–
6.	0.578	3.400	94.015	–	–	–
7.	0.336	1.978	95.993	–	–	–
8.	0.326	1.917	97.910	–	–	–
9.	0.153	0.899	98.810	–	–	–
10.	0.088	0.520	99.330	–	–	–
11.	0.057	0.338	99.668	–	–	–
12.	0.026	0.152	99.820	–	–	–
13.	0.020	0.116	99.936	–	–	–
14.	0.009	0.050	99.986	–	–	–
15.	0.002	0.014	100.00	–	–	–
16.	9.057E-16	5.327E-15	100.00	–	–	–
17.	9.128E-17	5.370E-16	100.00	–	–	–

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas faktoranalīzes veikšanas rezultātā.

Savukārt, izdalītajos faktoros ietilpstošie elementi, pēc kuriem var izdomāt faktoru nosaukumus un spriest par to saturu, tiek parādīti nākamajā tabulā.

Kā redzams 3. tabulā, pirmajā faktorā, kas ietekmē lēmuma pieņemšanu par kredīta piešķiršanu, ietilpst šādi astoņi elementi:

- uzņēmuma naudas plūsmas rādītāji;
- uzņēmuma peļņas/zaudējumu rādītāji;
- uzņēmuma saistību rādītāji;
- uzņēmuma likviditātes rādītāji;
- uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji;
- kredīta nodrošinājums;
- ekonomiskā situācija nozarē;
- uzņēmuma reputācija.

Šo faktoru, kurā pārsvarā ietilpst tie elementi, kuri atspoguļo paša uzņēmuma finansiālos rādītājus, var arī nosaukt “uzņēmuma finansiālie rādītāji un situācija nozarē”.

3. tabula

Latvijas komercbanku kredīta menedžeru atbilžu uz jautājumu:
*Cik lielā mērā Jūs praksē pievēršat uzmanību šādiem kritērijiem,
 pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu uzņēmumam?*
 faktoranalīzes rezultāts – iegūto faktoru saturs, n = 64 eksperti, 2011. gads

Uzņēmuma kredīspējas kritēriji – faktoru elementi	Faktori			
	1.	2.	3.	4.
Uzņēmuma naudas plūsmas rādītāji	0.879	–	–	–
Uzņēmuma peļņas/zaudējumu rādītāji	0.948	–	–	–
Uzņēmuma saistību rādītāji	0.915	–	–	–
Uzņēmuma likviditātes rādītāji	0.919	–	–	–
Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji	0.845	–	–	–
Kredīta nodrošinājums	0.720	–	–	–
Politiskā situācija valstī	–	–	0.746	–
Ekonomiskā situācija nozarē	0.783	–	–	–
Uzņēmuma reputācija	0.733	–	–	–
Uzņēmuma vadības un personāla kompetences līmenis	–	–	–	0.702
Uzņēmuma politika, finansiāli saimnieciskās darbības attīstība	–	–	–	–
Uzņēmuma vieta nozarē un attiecīgajā tirgus segment	–	0.826	–	–
Preču ražošanas, darbu, pakalpojumu specifika	–	0.717	–	–
Uzņēmuma organizatoriskās struktūras īpatnības	–	–	0.895	–
Aizņēmēja ekonomiski psiholoģiskais stāvoklis, ieskaitot spēju pelnīt naudas līdzekļus kredīta atmaksai mainīgajos tirgus apstākļos	–	0.817	–	–
Tieksme saglabāt uzņēmuma imidžu un reputāciju	–	0.855	–	–
Toleranta attieksme pret dažiem lietīšķās vides faktoriem, gatavība iet uz risku, lai saglabātu savu biznesu	–	–	0.790	–

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas faktoranalīzes veikšanas rezultātā.

Nākamajā, mazāk svarīgajā faktorā lēmuma pieņemšanai par kredīta piešķiršanu, ietilpst šādi četri elementi:

- uzņēmuma vieta nozarē un attiecīgajā tirgus segmentā;
- preču ražošanas, darbu, pakalpojumu specifika;
- aizņēmēja ekonomiski psiholoģiskais stāvoklis, ieskaitot spēju pelnīt naudas līdzekļus kredīta atmaksai mainīgajos tirgus apstākļos;
- tieksme saglabāt uzņēmuma imidžu un reputāciju.

Šo faktoru, kurā ietilpst tie elementi, kas raksturo uzņēmuma specifiku, pozīciju nozarē, imidžu un reputāciju, varētu nosaukt par “uzņēmuma pozīcija, specifika un imidžs”.

Nākamajā, vēl mazāk svarīgajā faktorā lēmuma pieņemšanai par kredīta piešķiršanu, ietilpst šādi trīs elementi:

- politiskā situācija valstī;

- uzņēmuma organizatoriskās struktūras īpatnības;
- toleranta attieksme pret dažiem lietišķās vides faktoriem, gatavība iet uz risku, lai saglabātu savu biznesu.

Šo faktoru, kurā ietilpst tie elementi, kas raksturo biznesa vidi un uzņēmuma spēju tai pielāgoties, varētu arī tā nosaukt – “biznesa vide un uzņēmuma spēja tai pielāgoties”.

Nākamajā, vismazāk svarīgajā faktorā lēmuma pieņemšanai par kredīta piešķiršanu, ietilpst šāds viens elements:

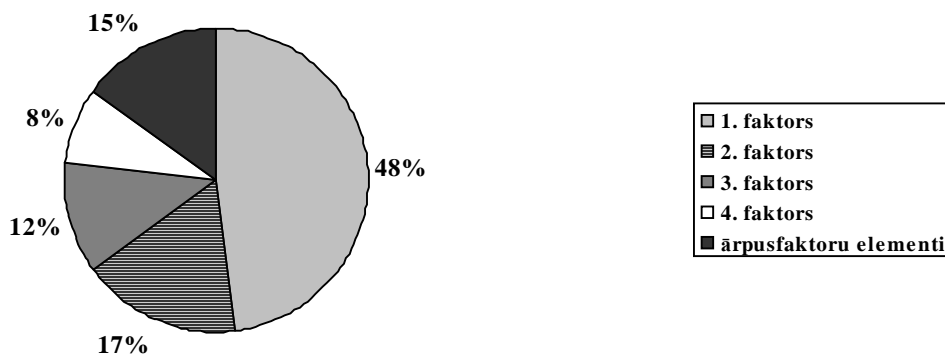
- uzņēmuma vadības un personāla kompetences līmenis.

Šo pēdējo faktoru varētu nosaukt par “uzņēmuma cilvēkresursu kompetences līmeni”.

Visu četru faktoranalīzes rezultātā iegūto faktoru nozīmības īpatsvars Latvijas komercbanku kredīta menedžeru lēmumu pieņemšanas praksē par kredīta piešķiršanu, ir atspoguļots nākamajā attēlā.

2. attēls

**Faktoranalīzes rezultātā iegūto faktoru nozīmības īpatsvars
Latvijas komercbanku kredīta menedžeru lēmumu pieņemšanas praksē
par kredīta piešķiršanu, n = 64 eksperti, 2011. gads**



Avots: autore izveidots attēls pēc 2. un 3. tabulas datiem.

Piezīme:

1. faktors – “uzņēmuma finansiālie rādītāji un situācija nozarē”
2. faktors – “uzņēmuma pozīcija, specifika un imidžs”
3. faktors – “biznesa vide un uzņēmuma spēja tai pielāgoties”
4. faktors – “uzņēmuma cilvēkresursu kompetences līmenis”

Tātad, Latvijas komercbanku kredīta menedžeru praksē izmantojamo kritēriju, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu uzņēmumam, faktoranalīzes rezultāti parādīja, ka gandrīz uz pusi (48%) šī lēmuma pieņemšanu nodrošina uzņēmuma finansiālo rādītāju un situācijas analīze nozarē.

Ir zināma kredītriska atkarība no daudziem faktoriem, tostarp no aizņēmēja ekonomiski finansiālās darbības rezultātiem, kas nosaka nepieciešamību pētīt tā finansiālo

stāvokli, atspoguļojot uzņēmuma darbības galīgos rezultātus. Tāpēc, pirms aizdevumu izsniegšanas, banka izvēlas un analizē rādītājus vai rādītāju sistēmu, kas raksturo potenciālā aizņēmēja finansiālo stāvokli un saimnieciskās darbības efektivitāti.

Ar šiem parametriem tiek vērtēta aizņēmēja kredītspēja un saistību neizpildes varbūtība, risku pakāpe un kreditēšanas (summa, termiņi, nosacījumi) iespējamie ierobežojumi un parametri. Ļoti svarīgi ir izvēlēties optimālus rādītājus, lai novērtētu aizņēmēja kredītspēju, jo tas ļauj bankai efektīvi pārvaldīt kredītresursus un saņemt peļņu.

Par autores nākamā empīriskā pētījuma objektu kļuva 159 reālie Latvijas uzņēmumi, kas bija pieteikušies kredīta saņemšanai periodā no 2004. līdz 2010. gadam. Pētījuma priekšmets ir šo uzņēmumu finansiālais stāvoklis iepriekšējā (pirms kredīta pieprasīšanas) gadā. Tā kā autores rīcībā uz pētījuma veikšanas momentu bija informācija par to, cik kredītspējīgs realitātē bija katrs no pētāmajiem uzņēmumiem, empīriskā pētījuma mērķis bija noteikt kvantitatīvas likumsakarības starp aizņēmēja finanšu rādītājiem un viņa reālo kredītspēju, kas ļaus atbildēt uz jautājumu: vai varēja praksē paredzēt precīzu kredīta atmaksāšanu, balstoties uz kredīta pieprasīšanas etapā iesniegtajiem aizņēmēja finansiālajiem rādītājiem?

Informācijas par aizņēmēju saimnieciskās darbības finansiālajiem rādītājiem tika ņemta no četriem aizņēmēju dokumentiem: bilancēm, peļņas un zaudējumu pārskatiem, naudas plūsmas aprēķiniem un pēc formulām aprēķinātajiem finanšu rādītājiem.

4. tabula

Autores empīriskā pētījuma priekšmeta – aizņēmēju finansiālā stāvokļa – struktūra

Finansiālo rādītāju avots	Finansiālo rādītāju grupa	Grupā ietilpstošie rādītāji	
1	2	3	
Balance	Apgrozāmie līdzekļi	Naudas līdzekļi	
		Pircēju un pasūtītāju parādi	
		Citi debitori	
	Īltermiņa ieguldījumi	Krājumi	Īltermiņa finanšu ieguldījumi
			Pamatlīdzekļi
			Nemateriālie ieguldījumi
	Īstermiņa saistības	Īstermiņa saistības	Īstermiņa finanšu parādi
			Parādi piegādātājiem
			Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi
	Īltermiņa saistības	Īltermiņa saistības	Citas īstermiņa saistības
			Īltermiņa finanšu saistības
			Īltermiņa finanšu saistību īpatsvars
			Īpašnieku aizdevumi
		Citas īltermiņa saistības	

4. tabulas turpinājumu skat. 53. lpp.

4. tabulas turpinājums

1	2	3
	Pašu kapitāls	Pamatkapitāls
		Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa
		Pārskata gada nesadalītā peļņa
		Rezerves
Peļņas un zaudējumu pārskats	Neto apgrozījums	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas
		Bruto peļņa (pievienotā vērtība)
	Pārējie ekspluatācijas izdevumi	-
	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi/izdevumi	-
	EBITDA	Amortizācija
		EBIT
		Finanšu rezultāti
		Procentu maksājumi
	Saimnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi	-
	Ārkārtas ieņēmumi/zaudējumi	-
	Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu	-
	Pārskata perioda tīrie ieņēmumi	-
Naudas plūsmas aprēķins	Naudas plūsma no saimnieciskās darbības	-
	Naudas plūsma no investīcijām	-
	Investīcijas	-
	Izmaiņas pašu kapitālā	-
	Izmaiņas finanšu līdzekļos	-
	Izmaiņas naudas līdzekļos	-
Finanšu rādītāji	Finanšu izmaksu segums	Finanšu saistību segums
		Debt/EBITDA
		EBITDA/finanšu saistības
		Procentu segums
		Aizņēmumu kopējais segums (no naudas plūsmas)
	Rentabilitāte	Aktīvu rentabilitāte (ROA)
		Pašu kapitāla rentabilitāte (ROE)
		Aizņemtā un pašu kapitāla rentabilitāte (ROCE)
		Mēneša vidējais apgrozījums

4. tabulas turpinājumu skat. 54. lpp.

4. tabulas turpinājums

1	2	3
Struktūra		Finanšu saistības/Aktīvi kopā
		Finanšu saistības/Pašu kapitāls
		Kopējais likviditātes rādītājs
		Tekošās likviditātes rādītājs
Aprīte		Krājumu aprīte (dienas)
		Debitoru aprīte (dienas)
		Kreditoru aprīte (dienas)
		Finansējuma nepieciešamība (dienas)

Avots: autores sastādītā tabula.

Tā kā visi analizējamie uzņēmumi var piederēt vai nu pie “veiksmīgajiem” – tiem, kam nav problēmu ar precīzu kredīta atmaksāšanu, un “problemātiskajiem” – tiem, kam ir problēmas ar kredīta atmaksāšanu, pētījuma mērķa sasniegšanai autore izmantoja diskriminanto analīzi (Буюль, Цёфель 2002). Šo kvantitatīvo datu analīzes veidu izmanto, lai pamatojoties uz dažiem rādītājiem attiecinātu pētāmos objektus pie vienas no divām iespējamām grupām, t.i. pamatojoties uz aizņēmēju finansiālajiem rādītājiem attiecināt šos aizņēmējus vai nu pie “diskriminantā analīze dos atbildi: vai tādi aizņēmēju finansiālie rādītāji, pēc kuriem var noteikt un pēc tām praktiski prognozēt aizņēmēja iekļaušanu vienā vai otrajā grupā, vispār eksistē?”

5. tabulas pēdējās ailes dati – nozīmīguma koeficienti – parāda bilanču rādītāju grupu vidējo lielumu atšķirību starp grupām statistisko nozīmību, t.i. ļauj noskaidrot, vai tiem piemīt “diskriminējošas” īpatnības, pēc kurām aizņēmēju var attiecināt vai nu pie “veiksmīgo”, vai pie “problēmatisko” kredītmaksātāju grupas.

5. tabula

Bilanču rādītāju grupu vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no aizņēmēja kredītspējas, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads

Bilanču rādītāju grupas	Uilksa Lambda	F	Df1	Df2	Statistiskās nozīmības koeficients
Apgrozamie līdzekļi, tūkst. Ls	1.00	0.01	1	157	0.94
Apgrozamie līdzekļi, %	0.92	13.28	1	157	0.00
Īlgtērmiņa ieguldījumi, tūkst. Ls	0.85	28.38	1	157	0.00
Īstermiņa saistības, tūkst. Ls	1.00	1.19	1	157	0.28
Īlgtērmiņa saistības, tūkst. Ls	0.82	35.04	1	157	0.00
Pašu kapitāls kopā, tūkst. Ls	1.00	0.03	1	157	0.87
Pašu kapitāls kopā, tūkst. Ls	1.00	0.04	1	157	0.84

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

Kā var redzēt no tabulas datiem, tādas “diskriminējošas” īpatnības piemīt aizņēmēju bilanču rādītāju grupām, kur nozīmības koeficienta p-vērtība nav lielākā par

0,05. Tās ir trīs rādītāju grupas – apgrozāmo līdzekļu īpatsvars procentos, ilgtermiņa ieguldījumi un ilgtermiņa saistības. Savukārt, īstermiņa saistību vidējo lielumu atšķirības tomēr nav statistiski nozīmīgas.

Diskriminantā analīze turpinājās ar aizņēmēju peļņas un zaudējumu pārskatu astoņām finansiālo rādītāju grupām: neto apgrozījums, pārējie ekspluatācijas izdevumi, pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi/izdevumi, EBITDA, saimnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi, ārkārtas ieņēmumi/zaudējumi, uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu, pārskata perioda tīrie ieņēmumi.

6. tabulas pēdējās ailes dati – nozīmīguma koeficienti – parāda peļņas un zaudējumu pārskatu rādītāju grupu vidējo lielumu atšķirību starp grupām statistisko nozīmību, t.i. ļauj noskaidrot, vai tiem piemīt “diskriminējošas” īpatnības, pēc kurām aizņēmēju var attiecināt vai nu pie “veiksmīgo”, vai pie “problēmatisko” kredītmaksātāju grupas.

6. tabula

**Peļņas un zaudējumu pārskatu rādītāju grupu
vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no aizņēmēja kredīspējas,
n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads**

Peļņas un zaudējumu rādītāju grupas	Uilksa Ļambda	F	Df1	Df2	Statistiskās nozīmības koeficients
Neto apgrozījums, tūkst. Ls	0.95	4.37	1	82	0.04
Neto apgrozījuma izmaiņas, tūkst. Ls	0.98	1.62	1	82	0.21
Pārējie ekspluatācijas izdevumi, tūkst. Ls	0.99	0.89	1	82	0.35
Pārējie ekspluatācijas izdevumi, %	0.98	1.84	1	82	0.18
Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi/izdevumi, tūkst. Ls	0.97	2.35	1	82	0.13
EBITDA, tūkst. Ls	0.99	1.19	1	82	0.28
EBITDA, %	0.96	3.51	1	82	0.06
Saimnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi, tūkst. Ls	0.94	5.65	1	82	0.02
Saimnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi, %	0.94	4.88	1	82	0.03
Ārkārtas ieņēmumi/zaudējumi, tūkst. Ls	0.98	1.44	1	82	0.23
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu, tūkst. Ls	0.96	3.21	1	82	0.08
Pārskata perioda tīrie ieņēmumi, tūkst. Ls	0.92	6.92	1	82	0.01

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

Kā var redzēt no tabulas datiem, “diskriminējošās” īpatnības piemīt aizņēmēju peļņas un zaudējumu pārskatu rādītāju grupām, kur nozīmības koeficienta p-vērtība nav lielākā par 0,05. Tās ir četras rādītāju grupas –neto apgrozījums, siamnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi, saimnieciskās darbības peļņas vai zaudējumu īpatsvars un pārskata perioda tirie ieņēmumi.

Šo grupu vidējo lielumu atšķirību statistisko nozīmību parāda nākamais diskriminantās analīzes rezultāts, kas ir atspoguļots 7. tabulā.

7. tabula

**Naudas plūsmas aprēķina rādītāju grupu
vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no aizņēmēja kredītspējas,
n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads**

Naudas plūsmas rādītāju grupas	Uilksa Ļambda	F	Df1	Df2	Statistikās nozīmības koeficients
Naudas plūsma no saimnieciskās darbības, tūkst. Ls	0.99	0.66	1	101	0.42
Naudas plūsma no investīcijām, tūkst. Ls	0.78	29.01	1	101	0.00
Investīcijas, tūkst. Ls	0.93	6.86	1	101	0.01
Izmaiņas pašu kapitālā, tūkst. Ls	0.99	1.00	1	101	0.32
Izmaiņas finanšu līdzekļos, tūkst. Ls	0.95	5.07	1	101	0.03
Izmaiņas naudas līdzekļos, tūkst. Ls	1.00	0.07	1	101	0.80

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

Kā var redzēt no tabulas datiem, “diskriminējošās” īpatnības piemīt aizņēmēju naudas plūsmas aprēķinu rādītāju grupām, kur nozīmības koeficienta p-vērtība nav lielāka par 0,05. Tās ir trīs rādītāju grupas – naudas plūsma no investīcijām, investīcijas un izmaiņas finanšu līdzekļos. Savukārt, naudas plūsmas no saimnieciskās darbības un izmaiņu pašu kapitālā vidējo lielumu atšķirības tomēr nav statistiski nozīmīgas.

8. tabulas pēdējās ailes dati – nozīmīguma koeficienti – parāda pēc formulām aprēķināto finanšu rādītāju grupu vidējo lielumu atšķirību starp grupām statistisko nozīmību.

Statistiski nozīmīgas “diskriminējošās” īpatnības piemīt šādiem pieciem aizņēmēju aprēķinātajiem finanšu rādītājiem: finanšu saistības (viens no finanšu izmaksu seguma rādītājiem), finanšu saistības/aktīvi kopā (viens no struktūras rādītājiem) un trīs aprites rādītāji – krājumu aprīte, debitoru aprīte un kreditoru aprīte. Savukārt, pārējo aprēķināto finanšu rādītāju vidējo lielumu atšķirības tomēr nav statistiski nozīmīgas.

Tālāk diskriminantā analīze turpinājās tikai attiecībā pret dažu aizņēmēja kredītspēju “diskriminējošo”, iepriekšējā diskriminantajā analīzē noteikto rādītāju grupu sastāvdaļām, lai attiecīgi noteiktu šo sastāvdaļu “diskriminējošās” īpatnības. Pirmā no šīm grupām ir bilanču grupa – ilgtermiņa ieguldījumi, kurā ietilpst trīs sastāvdaļas – finanšu ieguldījumi, pamatlīdzekļi un nemateriālie ieguldījumi.

Šo ilgtermiņa ieguldījumu grupas sastāvdaļu vidējo lielumu atšķirību statistisko nozīmību parāda nākamais diskriminantās analīzes rezultāts, kas ir atspoguļots 9. tabulā.

8. tabula

**Finanšu rādītāju vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no
aizņēmēja kredīspējas, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads**

Finanšu rādītāju grupas	Uilksa Ļambda	F	Df1	Df2	Statistikās nozīmības koeficients
Finanšu izmaksu segums – finanšu saistību segums	0.93	6.12	1	76	0.02
Finanšu izmaksu segums – debt/EBITDA	0.99	0.45	1	76	0.51
Finanšu izmaksu segums – EBITDA/finanšu saistības	0.99	1.14	1	76	0.29
Finanšu izmaksu segums – procentu segums	0.97	2.33	1	76	0.13
Finanšu izmaksu segums – aizņēmumu kopējais segums (no naudas plūsmas)	0.99	1.08	1	76	0.30
Rentabilitāte – aktīvu rentabilitāte (ROA), %	1.00	0.37	1	76	0.55
Rentabilitāte – pašu kapitāla rentabilitāte (ROE), %	1.00	0.02	1	76	0.90
Rentabilitāte – aizņemtā un pašu kapitāla rentabilitāte (ROE), %	0.99	0.90	1	76	0.35
Rentabilitāte – mēneša vidējais apgrozījums	0.96	2.81	1	76	0.10
Struktūra – finanšu saistības/aktīvi kopā	0.80	19.37	1	76	0.00
Struktūra – finanšu saistības/pašu kapitāls	0.99	0.67	1	76	0.41
Struktūra – kopējais likviditātes rādītājs	0.99	0.79	1	76	0.38
Struktūra – tekošās likviditātes rādītājs	0.99	1.09	1	76	0.30
Aprite – krājumu aprite (dienas)	0.90	8.27	1	76	0.01
Aprite – debitoru aprite (dienas)	0.94	4.77	1	76	0.03
Aprite – kreditoru aprite (dienas)	0.93	5.46	1	76	0.02
Aprite – finansējuma nepieciešamība (dienas)	1.00	0.15	1	76	0.70

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

9. tabula

Ilgtermiņa ieguldījumu rādītāju vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no aizņēmēja kredīspējas, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads

Bilanču rādītāju grupas sastāvdaļas	Uilksa Ļambda	F	Df1	Df2	Statistiskās nozīmības koeficients
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi, tūkst. Ls	0.99	1.08	1	157	0.30
Pamatlīdzekļi, tūkst. Ls	0.85	28.88	1	157	0.00
Nemateriālie ieguldījumi, tūkst. Ls	0.99	1.30	1	157	0.26

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

9. tabulas pēdējās ailes dati – nozīmīguma koeficienti – parāda, ka statistiski nozīmīgas “diskriminējošās” īpatnības piemīt aizņēmēju ilgtermiņa ieguldījumu grupas sastāvdaļām, kur nozīmības koeficienta p-vērtība nav lielāka par 0,05. Tās attiecas tikai pret pamatlīdzekļiem. Savukārt, pārējo ilgtermiņa ieguldījumu grupas sastāvdaļu vidējo lielumu atšķirības tomēr nav statistiski nozīmīgas.

Tālāk diskriminantā analīze turpinājās attiecībā pret vēl vienas aizņēmēja kredīspēju “diskriminējošās”, iepriekšējā diskriminantās analīzē noteiktās rādītāju grupas sastāvdaļām, lai attiecīgi noteiktu šo sastāvdaļu “diskriminējošās” īpatnības. Šī grupā arī ir bilanču grupa – ilgtermiņa saistības, kurā ietilpst četras sastāvdaļas – ilgtermiņa finanšu saistības naudas izteiksmē, ilgtermiņa finanšu saistību īpatsvars, īpašnieku aizdevumi un citas ilgtermiņa saistības.

Šo ilgtermiņa saistību grupas sastāvdaļu vidējo lielumu atšķirību statistisko nozīmību parāda nākamais diskriminantās analīzes rezultāts, kas ir atspoguļots 10. tabulā.

10. tabula

Ilgtermiņa saistību rādītāju vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no aizņēmēja kredīspējas, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads

Bilanču rādītāju grupas sastāvdaļas	Uilksa Ļambda	F	Df1	Df2	Statistiskās nozīmības koeficients
Ilgtermiņa finanšu saistības, tūkst. Ls	0.83	31.52	1	157	0.00
Ilgtermiņa finanšu saistības, %	0.76	49.00	1	157	0.00
Īpašnieku aizdevumi, tūkst. Ls	0.99	2.12	1	157	0.15
Citas ilgtermiņa saistības, tūkst. Ls	0.98	3.74	1	157	0.06

Avots: autores iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

Kā var redzēt no tabulas datiem, statistiski nozīmīgas “diskriminējošās” īpatnības piemīt aizņēmēju ilgtermiņa saistību grupas sastāvdaļām, kur nozīmības koeficienta

p-vērtība nav lielākā par 0,05. Tās attiecas pret divām sastāvdaļām – ilgtermiņa finanšu saistībām naudas izteiksmē un ilgtermiņa finanšu saistību īpatsvaru. Savukārt, pārējo ilgtermiņa saistību grupas sastāvdaļu vidējo lielumu atšķirības tomēr nav statistiski nozīmīgas.

Tālāk diskriminantā analīze turpinājās attiecībā pret pēdējās aizņēmēja kredītpēju “diskriminējošās”, iepriekšējā diskriminantajā analīzē noteiktās rādītāju grupas sastāvdaļām, lai attiecīgi noteiktu šo sastāvdaļu “diskriminējošās” īpatnības. Šī grupā ir jau nevis bilanču, bet peļņas un zaudējumu pārskatu grupa – neto apgrozījums, kurā ietilpst divas sastāvdaļas – pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas un bruto peļņa (pievienotā vērtība).

Šo neto apgrozījuma grupas sastāvdaļu vidējo lielumu atšķirību statistisko nozīmību parāda nākamais diskriminantās analīzes rezultāts, kas ir atspoguļots 11. tabulā.

11. tabula

Neto apgrozījuma rādītāju vidējo lielumu vienādības tests atkarībā no aizņēmēja kredītpējas, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads

Peļņas un zaudējumu rādītāju grupas	Uilksa Ļambda	F	Df1	Df2	Statistiskās nozīmības koeficients
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas, tūkst. Ls	0.97	4.70	1	157	0.03
Bruto peļņa (pievienotā vērtība), tūkst. Ls	1.00	0.37	1	157	0.55

Avots: autore iegūta tabula no SPSS programmas diskriminantās analīzes veikšanas rezultātā.

Kā var redzēt no 11. tabulas datiem, statistiski nozīmīgas “diskriminējošās” īpatnības piemīt aizņēmēju neto apgrozījuma grupas sastāvdaļām, kur nozīmības koeficienta p-vērtība nav lielākā par 0,05. Tās attiecas tikai pret pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām. Savukārt, bruto peļņas (pievienotās vērtības) vidējo lielumu atšķirības tomēr nav statistiski nozīmīgas.

Lai uzskatāmi un praksei lietderīgi interpretēt diskriminantās analīzes rezultātus, autore izmantoja Dž. Halperna un J. Mozesa pieeju (Halpern, Moses 1990), pēc kuras dažiem aģentiem, ja viņiem ir dažāds rezultāts jebkurā procesā, piemīt kaut kas kopīgs un arī atšķirīgais, kas tieši nosaka arī atšķirību rezultātā.

$$r = \varphi + \Delta\beta_r$$

kur mūsu gadījumā:

r – aizņēmēja rezultāts saistībā ar kredīta atmaksāšanu,

φ – tie aizņēmēju saimnieciskās darbības finansiālie rādītāji, kas neatšķiras statistiski nozīmīgi gan veiksmīgajiem, gan problemātiskajiem kredīta atmaksātājiem, t.i. “kopējais”,

$\Delta\beta$ – tie aizņēmēju saimnieciskās darbības finansiālie rādītāji, kas atšķiras statistiski nozīmīgi gan veiksmīgajiem, gan problemātiskajiem kredīta atmaksātājiem, t.i. “atšķirīgais”.

Pielāgojot šo pieeju autores veiktās aizņēmēja kredībspējas diskriminantās analīzes rezultātiem, var uzskatāmi parādīt, kas ir kopējais visiem aizņēmējiem un kas ir atšķirīgais, kas nosaka kredītmaksāšanas rezultātu nākotnē un kam komercbanku kredīta menedžeriem jāpievērš īpaša uzmanība, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu.

12. tabula

Diskriminantās analīzes rezultātu apkopojums – “kopējais” un “atšķirīgais” veiksmīgajiem un problemātiskajiem kredīta atmaksātājiem, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads

Aizņēmēja finansālo rādītāju avots	“Kopīgais” – rādītāju grupas, pēc kuriem <u>nevar</u> prognozēt aizņēmēja kredītpēju	“Atšķirīgais” – “diskriminējošās” rādītāju grupas, pēc kuriem <u>var</u> prognozēt aizņēmēja kredītpēju
1	2	3
Balance	Apdrošinātie līdzekļi absolūtajā izteiksmē	Apdrošināto līdzekļu īpatsvars
	Īstermiņa saistības	Ilgtermiņa ieguldījumi, it īpaši pamatlīdzekļi
	Pašu kapitāls	Ilgtermiņa saistības, it īpaši ilgtermiņa finanšu saistības absolūtajā izteiksmē un %
Peļņas un zaudējumu pārskats	Pārējie ekspluatācijas izdevumi	Neto apgrozījums, it īpaši pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas
	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi/izdevumi	Saimnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi absolūtajā izteiksmē un %
	EBITDA	Pārskata perioda tīrie ieņēmumi
	Ārkārtas ieņēmumi/zaudējumi	–
	Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu	–
Naudas plūsmas aprēķins	Naudas plūsma no saimnieciskās darbības	Naudas plūsma no investīcijām
	Izmaiņas pašu kapitālā	Investīcijas
	Izmaiņas naudas līdzekļos	Izmaiņas finanšu līdzekļos
Pēc formulām aprēķinātie finanšu rādītāji	Debt/EBITDA	Finanšu saistību segums
	EBITDA/finanšu saistības	Finanšu saistības/aktīvi kopā
	Procentu segums	Krājumu aprītes ātrums
	Aizņēmumu kopējais segums (no naudas plūsmas)	Debitoru un kreditoru aprītes ātrums
	Aktīvu rentabilitāte (ROA)	–
	Pašu kapitāla rentabilitāte (ROE)	–
	Aizņemtā un pašu kapitāla rentabilitāte (ROCE)	–

12. tabulas turpinājumu skat. 61. lpp.

12. tabulas turpinājums

1	2	3
	Mēneša vidējais apgrozījums	–
	Finanšu saistības/Pašu kapitāls	–
	Kopējais likviditātes rādītājs	–
	Tekošas likviditātes rādītājs	–
	Finansējuma nepieciešamība (dienas)	–

Avots: autore sastādītā tabula pēc diskriminantās analīzes rezultātiem.

Visu diskriminantās analīzes gaitā analizēto rādītāju grupu un to sastāvdaļu prognoziskās spējas procentuālie rādītāji tiek apkopoti nākamajā tabulā, kura dod kopējo priekšstatu par aizņēmēju saimnieciskās darbības finansiālo rādītāju spēju noteikt to kredīspēju un prognozēt veiksmi vai problēmas kredīta atmaksāšanas procesā.

13. tabula

Diskriminantās analīzes kopējie rezultāti attiecībā uz aizņēmēju finansiālo rādītāju grupām, n = 159 Latvijas uzņēmumi, 2011. gads

Aizņēmēja finansiālo rādītāju avots	"Diskriminējošās" rādītāju grupas, pēc kuriem var prognozēt aizņēmēja kredīspēju	Diskriminantās analīzes modeļa prognoziskā spēja		
		Attiecībā uz veiksmi	Attiecībā uz neveiksmi	Kopējā prognoziskā spēja
Bilance kopumā	Apgrozāmo līdzekļu īpatsvars, ilgtermiņa ieguldījumi un ilgtermiņa saistības	82%	60%	72%
t.sk.				
Ilgtermiņa ieguldījumi	Pamatlīdzekļi	84%	56%	70%
Ilgtermiņa saistības	Ilgtermiņa finanšu saistības, ilgtermiņa finanšu saistību īpatsvars,	89%	71%	80%
Peļņas un zaudējumu pārskats	Neto apgrozījums, saimnieciskās darbības peļņa vai zaudējumi, saimnieciskās darbības peļņas vai zaudējumu īpatsvars, pārskata perioda tīrie ieņēmumi	90%	67%	77%
t.sk.				
Neto apgrozījums	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	43%	74%	58%
Naudas plūsmas aprēķins	Naudas plūsma no investīcijām, investīcijas, izmaiņas finanšu līdzekļos	89%	56%	72%
Finanšu rādītāji	Finanšu saistību segums, finanšu saistības/aktīvi kopā, krājumu aprites ātrums, debitoru un kreditoru aprites ātrums	95%	80%	87%

Avots: autore sastādītā tabula pēc diskriminantās analīzes rezultātiem.

Pēdējā tabulā apkopotie vispārīgie aizņēmēju finansiālo rādītāju (neatkarīgie mainīgie) un viņu kredībspējas (rezultatīvais mainīgais) diskriminantās analīzes rezultāti parādīja, ka katrs no analizējamajiem uzņēmuma darbības finansiālo rādītāju avotiem – bilance, peļņas un zaudējumu pārskats, naudas plūsmas aprēķins un finanšu rādītāji – ir pietiekoši precīzi nosaka aizņēmēja kredībspēju un kredīta atmaksāšanas precizitāti nākotnē, pie tam vislabāk – ar 87%-go prognozēšanas spēju to dara sintētiski aprēķinātie finanšu rādītāji un visvairāk “diskriminējošie” no tiem ir finanšu saistības, finanšu saistības/aktīvi kopā, kā arī krājumu, debitoru un kreditoru aprites ātruma rādītāji.

Savukārt, naudas plūsmas rādītājiem, kurus analizē absolūtais vairākums aptaujāto menedžeru (skat. 1. tabulu), reāli ir vizuālākā kopējā prognostiskā spēja (72%) un gandrīz nekādas prognostiskās spējas attiecībā uz neveiksmes prognozi (56%).

Līdz ar to empīrisko pētījumu rezultāti ļauj rekomendēt Latvijas komercbanku kredīta menedžeriem pievērst īpašu uzmanību tieši finanšu rādītājiem, kas ir aprēķināti no citiem uzņēmuma darbības finansiālajiem rādītājiem un var pietiekoši precīzi prognozēt gan aizņēmēja veiksmi, gan neveiksmi kredīta precīzas atmaksāšanas ziņā. Un, tā kā finansiālajiem rādītājiem nav 100%-gās prognostiskās spējas attiecībā uz aizņēmēja kredībspēju, būtu lietderīgi pievērst uzmanību arī tādiem aspektiem, kā ekonomiskā situācija nozarē un paša uzņēmuma imidžs un reputācija.

Kā tika minēts iepriekš, aizņēmēja kredībspēja ir atkarīga no daudziem faktoriem, no kuriem katrs ir jāizvērtē un jāizpēta. Nozīmīga un visai sarežģīta problēma analītiķiem ir *visu* faktoru, cēloņu un apstākļu, kas ietekmēs kredībspēju perspektīvā, izmaiņu noteikšana. Vadoties no tā, aizņēmēja kredībspējas analīzes mērķis ir viņa darbības kompleksā izpēte ar nolūku sniegt pamatotu vērtējumu iespējai atdot viņam piešķirtos resursus. Autores skatījumā, aizņēmēja kredībspējas analīze paredz šādu uzdevumu risināšanu:

- kreditora piešķiramo finansiālo resursu optimālā apmēra un to dzēšanas veidu pamatošana;
- aizņēmēja saņemto kredītresursu izlietošanas efektivitātes noteikšana;
- aizņēmēja finansiālā stāvokļa tekošā vērtējuma sniegšana un tā izmaiņu pēc kredītresursu piešķiršanas prognozēšana; tekošās kontroles (monitoringa) par to, kā aizņēmējs ievēro prasības attiecībā uz sava finansiālā stāvokļa rādītājiem, nodrošināšana no kreditora puses;
- menedžmenta pieņemto lēmumu attiecībā uz aizņēmējsabiedrības kredībspējas sasniegšanu un uzturēšanu pieņemamā līmenī lietderīguma un rezultatīvātes analīze;
- kredītriska faktoru noteikšana un to ietekmes uz lēmumu par kredīta izsniegšanu aizņēmējam novērtēšana;
- aizņēmēja piešķirtā nodrošinājuma pietiekamības un drošības analīze.

Ticamu, pilnīgu un objektīvu aizņēmēja kredībspējas analīzes rezultātu iegūšana ir iespējama gadījumā, ja tiek īstenota sistēmiska un kompleksa pieeja konkrēta saimniekojoša subjekta izpētei. Kompleksās analīzes procesā īpaša uzmanība ir jāvelta visu uzņēmuma darbības jomu izpētei un atsevišķu analīzes sadaļu, kā arī ražošanas

rādītāju un faktoru mijiedarbības detalizētām novērtējumiem. Pirmajā posmā ir jānosaka aizņēmēja kredībspējas analīzes vieta kompleksās ekonomiskās analīzes sistēmā.

Secinājumi

Pētot aizņēmēja kredībspēju un tās izvērtēšanas metodes, autore veikusi divus empīriskos pētījumus, par kuru objektiem kļuva Latvijas komercbanku kredīta menedžeri (64 cilvēki) ar vidējo darba stāžu kredītešanas jomā 10 gadi un Latvijas uzņēmumi – kredītu pieprasītāji (159 uzņēmumi).

Pirmais empīriskās izpētes objekts – Latvijas komercbanku menedžeri – tika aptaujāti ar mērķi noskaidrot, kam viņi pievērš uzmanību, izvērtējot aizņēmēja kredībspēju, un kādas metodes pārzina un izmanto lēmuma pieņemšanas procesā par kredīta piešķiršanu. Hipotētiski tika pieņemts, ka menedžeri pārāk maz izmanto aizņēmēja kredītešanas izvērtēšanas metodes, paļaujoties uz savu profesionālo pieredzi un intuīciju, un akcentu liek uz uzņēmuma darbības finansiālajiem rādītājiem.

Pētījuma rezultāti daļēji pierādīja šo pieņēmumu, jo izrādās, ka absolūtais aptaujāto menedžeru skaits – vairāk nekā 85% – izmanto savā praksē vismaz divas standartizētās aizņēmēja kredītešanas noteikšanas metodes – kredīta skoringu un finanšu plūsmas analīzi. Savukārt, uzņēmuma darbības finansiālie rādītāji tiešām ir izšķirošie kredītešanas procesā, uz 48% nosakot lēmuma pieņemšanu par kredīta piešķiršanu.

Nākamais empīriskais pētījums, kura objekts bija Latvijas reālie uzņēmumi – kredīta pieprasītāji (159 uzņēmumi) un priekšmets – to finansiālās darbības rādītāji gadu pirms kredīta pieprasīšanas momenta. Pētījuma īpatnību veidoja tas, ka autorei uz izpētes realizēšanas brīdi bija zināms arī, vai šie uzņēmumi reāli bija veiksmīgi vai ar problēmām piešķirto kredītu atmaksāšanas ziņā. Tātad, šī pētījuma mērķis bija noskaidrot, vai uz uzņēmuma darbības finansiālo rādītāju pamata var precīzi noteikt aizņēmēja kredītešanu nākotnē? Šis mērķis tika sasniegts, pielietojot autores rīcībā esošo diskrimināto analīzi.

Vispārīgie aizņēmēju finansiālo rādītāju (neatkarīgie mainīgie) un viņu kredītešanas (rezultatīvais mainīgais) diskrimināto analīzes rezultāti ļāva secināt, ka:

- “diskriminējošās” īpatnības piemīt noteiktai daļai no aizņēmēju finansiālajiem rādītājiem, taču pārējiem rādītājiem nav īpašas nozīmes aizņēmēja kredītešanas noteikšanā;
- gandrīz visos gadījumos, izņemot situāciju ar produkcijas ražošanas izmaksām, sekmīga kredīta atmaksāšana ir ievērojami labāk prognozējama nekā problēmas;
- ņemot vērā to, ka nejaušas prognozes rezultāts attiecībā uz divām rezultatīvajām grupām ir 50%, diskrimināto analīzes rezultātā iegūto modeļu prognostiskās spējas līmenis – 72–87% – ir pietiekoši augsts, bet nav absolūti precīzs;
- vislabākās prognostiskās spējas piemīt aizņēmēju peļņas un zaudējumu pārskata analīzei (77%) un īpaši sintētiskajiem finanšu rādītājiem, kas tiek aprēķināti, balstoties uz aizņēmēja finansiālo dokumentu rādītājiem (87%).

Bibliogrāfija

- Bikse V. (2009) *Ekonomika un bankas*. Rīga: Latvijas komercbanku asociācija.
- Briede I. (2004) *Banku finanšu pakalpojumi*. Rīga: Biznesa augstskola Turība.
- Jakušonoka I., Graudiņa A., Šulca R. (2007) Finanšu risku vadīšana lauksaimniecības uzņēmumos un uzņēmējdarbības. *Lauksaimniecības un pārtikas risku vadīšana*, 3. nodaļa, 129.–185. lpp. Jelgava: LLU.
- Halpern J.Y., Moses Y. (1990) Knowledge and Common Knowledge in a Distributed Environment. *Journal of the ACM*, Vol. 37, pp. 549-587.
- Kālis I. (2002) Finanšu vadība. Rīga: Latvijas Universitātes akadēmiskais apgāds.
- Kudinska M. (2005) *Komercbanku riski un to atbilstība pašu kapitālam*. Rīga: Datorzinību centrs.
- Kudinska M. (2008) *Kreditēšana*. Rīga: Latvijas komercbanku asociācija.
- Lasmanis A., Kangro I. (2004) *Faktoru analīze*. Rīga: Izglītības solī.
- Libermanis G. (1998) *Makroekonomika II*. Rīga: Kamene.
- Liepiņa R. (1997) *Bankas noguldījumi un aizdevumi, to raksturojums un kontrole*. Rīga: Turības mācību centrs.
- Litavniece L. (2008) *Kreditēšana Latgales reģiona attīstībā*. Promocijas darba kopsavilkums. LLU: Jelgava.
- Mazure G. (2004) Kredītu, kredītu garantiju un investīciju lomu lauku uzņēmējdarbības veicināšanā. Promocijas darba kopsavilkums. Jelgava: LLU.
- Soksonova S. (2004) Komerčķīlas ietekme uz kreditēšanas procesu un ar to saistīto risku samazinājumu Latvijas komercbankās. *Latvijas Universitātes raksti. 671. sējums. Ekonomika, III*. Rīga: LU akadēmiskais apgāds, 317.–326. lpp.
- Soksonova S. (2006) *Banku darbība..* Rīga: Latvijas komercbanku asociācija.
- Solovjova I. (2009) Makroekonomisko faktoru ietekme uz Latvijas komercbanku sistēmas stabilitāti. *Latvijas Universitātes raksti. 743. sējums. Ekonomika un vadības zinātne*. Rīga: LU akadēmiskais apgāds, 201.–212. lpp.
- Paiders J., Urbanovičs J. (2010) *Latvijas attīstības prioritātes*. Rīga: Izdevējs Baltijas forums.
- Praude V. (1995) *Monetary and Banking Reforms – Links with Industrial Restructuring*. Rīga: LZA Ekonomikas institūts.
- Rivza B., Kruzmetra M. (2003) *Microcredit Movement in Latvia—Outcome of Nordic–Baltic Collaboration*. NJF's 22nd Congress, Nordic Agriculture in Global Perspective. July 1–4, Turku, Finland.
- Rivza B. (2009) *FEM Sieviešu uzņēmējdarbības attīstība*. Jelgava: LLU.
- Smith A. (1970) *The Wealth of Nations*. Vol. 1. London: Dent, New York: Dutton.
- Strīķis V., Špoģis K. (2002) *Privātās investīcijas lauku rajonos*. LLU Raksti, Nr. 7, 13.–20. lpp.
- Šneidere R. (2009) *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests.
- Zelgalvis E. (2003) Monetary System of Europe and the National Central Bank. *Scientific Papers "Organizāciju vadyba: sisteminiai tyrimai"*, Nr. 28., 155–164. lpp. Kaunas: LUA.
- Zelgalvis E. (2005) Bank of Latvia's Integration into the System of European Central Bank. *Integration of Financial sectors of Baltic States into the European Union*, pp. 27-54. Tartu: Tartu University.

- Ададуrow И.Е. (1914) *Основы кредитоспособности*. Киев.
- Бобылева А. З. (2003) *Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика*. Москва: Дело.
- Бунге Н. Х. (1852) *Теория кредита*. Киев.
- Бююль А., Цёфель П. (2002) *SPSS: искусство обработки информации*. СПб.: DiaSoft.
- Кейнс Дж. М. (1993) *Избранные произведения*. Москва: Экономика.
- Лексис В. (1993) *Кредит и банки*. Москва.
- Сахарова М. О. (1989) К вопросу о кредитоспособности предприятия. *Деньги и Кредит*. №3, стр. 20–33.

Summary

Aina Čaplinska

Borrowers Credit Worthiness and Study of Its Evaluation in the Latvian Commercial Banks

Examining the borrower's credit quality and its evaluation methods, the author has performed two empirical studies; credit managers of Latvian commercial banks (64 people) with average record of service in the crediting field – 10 years, and the Latvian companies – credit applicants (159 companies) became their objects. The first object of empirical study – managers of the Latvian commercial banks – were questioned with the aim of finding out, what they pay attention to, when evaluating the borrower's credit quality, and which methods they know and use during the course of decision-making regarding credit granting. Hypothetically it was assumed that managers use the methods of evaluation of borrower's credit quality too less relying on their own professional experience and intuition, and they lay stress on the financial performance measures of the company. The results of the study have partially proved this assumption, because it is provided to be that absolute number of questioned managers – more than 85% – uses in their practice, at least, two standardized methods of determination of borrower's credit quality – credit scoring and analysis of flow of funds. In their turn, the financial performance measures of the company are really the determinative ones during the course of crediting, determining decision-making on credit granting for 48%. The next empirical study implies its object – the real Latvian companies – credit applicants (159 companies) and its subject – their financial performance measures a year before the credit request. The peculiar thing of the study was that the author knew at the moment of study implementation also whether these companies were really successful or they had difficulties in terms of returning of granted credits. Thus, the aim of this study was to find out whether it is possible to precisely determine the credit quality of the borrower in the future on the basis of financial performance measures of the company. This aim was reached by using the discriminant analysis at the disposal of the author.

The general results of discriminant analysis of borrowers' financial ratios (independent variables) and their credit quality (resultant variable) allowed making a conclusion that: 1) "discriminating" features are typical for specific part of borrowers' financial ratios, however, other ratios have no special significance in determination of borrowers' credit quality; 2) almost in all cases, except situation with costs of output of products, luck in credit return is much more better predictable than failure; 3) taking into consideration that the result of random projection in relation to two resultant groups is 50%, the level of prognostic ability of models obtained as a result of discriminant analysis – 72–87% (see the Table) – is rather high, but it is not absolutely precise; 4) the best prognostic abilities are peculiar to the analysis of borrowers' profit and loss statement (77%) and especially to the synthetic financial ratios, which are

calculated basing on the showing of the borrower's financial documents (87%). The paper was carried out with the support of European Social Fund's co-financed project "Daugavpils University Doctoral Studies' Supporting", Agreement No. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.

Резюме

Айна Чаплинская

Изучение кредитоспособности заёмщика и её оценки в коммерческих банках Латвии

Представленное в статье исследование кредитоспособности заёмщика (юридического лица) и методов его оценки включает в себя теоретические и методологические аспекты анализа кредитоспособности, а также эмпирическое исследование реальной практики латвийских коммерческих банков. Цель исследования состоит в попытке найти научно-обоснованный ответ на вопрос: способно ли использование методов оценки финансового состояния заемщика в момент запроса кредита предсказать вероятность возврата кредита в будущем применительно к Латвии? Количественный анализ полученных автором эмпирических данных методами факторного и дискриминантного анализа позволил, во-первых, выявить такие финансовые показатели хозяйственной деятельности заемщиков, которые обладают "дискриминационными" способностями, т.е. определяют, в какую группу — успешных или проблематичных кредитоплательщиков — попадет в будущем тот или иной заёмщик. Определена также прогностическая способность отдельных финансовых показателей определять вероятность точного возврата кредита и, как показали результаты дискриминантного анализа, она составляет от 72% у такого источника финансовой информации о заёмщике, как расчёт денежных потоков, до 87% у синтетических финансовых показателей хозяйственной деятельности заёмщика, рассчитанных по специальным формулам. В свою очередь, оставшая часть кредитоспособности заемщика (от 13 до 28 процентов) определяется другими факторами, среди которых опрошенные менеджеры по кредитам из латвийских коммерческих банков называют экономическую ситуацию в отрасли, место компании в ней, а также образ компании и ее репутацию (автор предлагает обратить внимание ещё и на такой фактор, как участие компании в международных сетях, что, безусловно, снижает риск кредитонеспособности). Научная новизна исследования состоит в том, что на основе реальных финансовых данных латвийских предприятий рассчитана вероятность успеха погашения кредита, выявив таким образом те финансовые показатели хозяйственной деятельности предприятия, которые наиболее точно определяют кредитоспособность заемщика на момент запроса кредита. Статья подготовлена в рамках софинансируемого Европейским Социальным Фондом проекта "Поддержка реализации докторской программы Даугавпилсского Университета", Соглашение № 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.

SOCIOLOGIJA

Marzena Piotrowska-Trybull, Stanisław Sirko

THE INFLUENCE OF A MILITARY UNIT ON MUNICIPAL DEVELOPMENT IN THE INHABITANTS OPINION

Since 1989 quantitative and qualitative restructuring of the Polish army is a fact. It affects, among others, the change of locations within the territory of Poland, decreasing amount of soldiers and increasing investment in army equipment. Decisions connected with the changing of localizations are made by the central authority but their consequences are noticed by the local society in a municipality or district. On the one hand, liquidation of a military unit generates financial liabilities for local society and for the budget. On the other hand, there are benefits – like increasing the possibility to use municipal territories for housing, tourism and services. It is not easy to estimate the balance of advantages and disadvantages for a particular municipality. It results from the fact that every municipality is characterized by a different set of factors that determine its socio-economic development. In one group we can observe that military units contribute to the development, in others, however, they act to the detriment of the area. The aim of the article is to identify relations between military units and municipalities where military units are located and to define areas of potential influence of army on municipalities. Identification of relations will be the first step to define what tenant the army is, how it affects the development of a municipality and also to determine how inhabitants perceive the army's presence on their territory. The article presents the results of an opinion poll which was carried out on the sample of 527 respondents from several Polish municipalities, where the army was stationed. The research is being carried out within the framework of scientific work financed with the resources for educational purposes in 2010–2013 as a research project of the Ministry of Academic Education No. O N115 311238 “Local and regional conditions for the functioning of military units situated within the territory of the country”. The research identifies areas in which – in the opinion of respondents – military units exert influence and also the areas where this influence is minimal. Opinion polls, correspondence and quality analyses based on social and economic indicators were used in the research.

Key words: local development, municipality, military units, influence, Poland.

Introduction

Local development is a complex category. A. Jewtuchowicz claims that it is a process of diversifying and supporting economic and social activity with the use of mobilisation and coordination of resources and energy in the particular area (Jewtuchowicz 2005, p. 58). It can be considered at four levels: economic, social, infrastructural and environmental. These areas are identified by the factors illustrating local changes.

Development on a local scale is determined by different factors, out of which the following should be taken into consideration:

- social infrastructure;
- technical infrastructure;
- diverse economic structures;
- business area institutions;
- activity of the local authorities;
- investments, including financial resources from the EU;
- education and activity of citizens.

All these factors facilitate the realisation of the key tasks of the local authorities, namely improving standards of living resulting from the better access to social and technical infrastructure, improving environmental conditions and creating the favourable conditions for economic activity. These tasks are carried out by the local governments in cooperation with non-governmental organizations, entrepreneurs and residents.

Development of the particular municipalities and districts is determined internally and externally. The internal conditions include: geographical and natural as well as material and social ones. The external conditions include: processes of globalization, integration, metropolization, structural and institutional solutions at state and regional level and socioeconomic development of the country. Both types of conditions change over time. The difference between them stems from the opportunity of the local subjects to exert an impact on the conditions as well as the intensity of this impact. The impact as regards the internal conditions may be characterised by a higher level of intensity and is oriented to expansion of the existing resources through applying appropriate local policy. When it comes to the external conditions, municipalities and districts have to adapt to some objective processes. The adaptation process means not only the higher prevalence of external forces with reference to smaller units but also the opportunity to contribute to those processes without losing identity of a local municipality and using specific features of a territory as the elements distinguishing it from other units.

The internal conditions determine the functioning of various organisations situated in a municipality, including military units. The military units, which are the elements of the organisational structure of the Armed Forces of the Republic of Poland, are stationed in various municipalities. Those units are situated in the natural areas abundant in beautiful landscapes and rare flora and fauna. Other units are situated in industrial areas and in big agglomerations. Their location in particular municipalities is determined by a number of relations to local surroundings. These relations are of mutual nature. Units obtain resources from surroundings (human, financial, material and informational) which enable them to accomplish particular tasks, whereas surroundings are supposed to be provided with the public benefit in the form of citizens' security. Units also give rise to the effects resulting from exploiting resources, which surroundings can benefit from. These are the main factors that have induced the authors to take up the research to define the influence of a military unit on the socio-economic situation in a municipality. It has been assumed that geographical location of a municipality and its character (urban and rural municipality) influence the residents' opinions concerning the impact of a military unit on local development.

Research organisation

The research has begun with identifying the municipalities where military units are stationed. Out of them, ten municipalities have been drawn and the survey has been carried out in these regions. According to the research objectives, in each of those municipalities which included both rural and urban municipalities (with ratio 50%), at least fifty people needed to be surveyed. In the course of the study, due to insufficient number of interviews, two municipalities – Żywiec and Czeladź – had to be replaced with the municipality of Będzin with the same parameters as the replaced municipalities.

The research was carried out with use of the Computer Assisted Telephone Interview method – CATI, which is also used in market research and public opinion polls. In this method an interviewer notes the answers to his questions using a special script. It allows for the questionnaire automation, for example by drawing the sequence of particular questions presented to the respondent. The respondents are either drawn from databases or selected using randomly-generated telephone numbers (Szreder, 2010, p. 162-163). The interviews with the residents of the municipalities in Poland in which military units are stationed were carried out in December 2010 by Millward-Brown SMG/KRC company with its seat in Warsaw, on commission of the authors of the article. The authors participated in the preparation of the questions.

The research involved 527 people, however, only the answers of the respondents of municipalities where the full-scale research was carried out were subject to the analysis. It included only the results obtained from 506 questionnaires. Sampling was performed with a quota-random method. While dividing the respondents in terms of age (18–34, 35–54, 55–75) and sex (females, males), the inhabitants' proportion was taken into consideration. Drawing of the telephone numbers was carried out with the assumption of the same probability for each number (E. Kolipińska, 2011).

The personal analyses carried out on the basis of the provided data (Excel file) with the use of the computer programme Statistica, are presented in the article. Also, some results presented in the report were used. The results of the carried-out analyses are the numerical characteristics of the surveyed communities and the conclusions on the correlations between particular phenomena (Góralski, 1987). Intensity of the correlations between particular variables is as follows: $r = 0$ – lack; $0 < r < 0.1$ – minor, $0.1 \leq r < 0.3$ – low, $0.3 \leq r < 0.5$ – average; $0.5 \leq r < 0.7$ – high; $0.7 \leq r < 0.9$ – very high; $0.9 \leq r < 1$ – almost full; $r = 1$ – full. The results of the analyses (the correspondence analyses and the concentration analyses) have been depicted using suitable diagrams. The results of the correspondence analyses presented in the diagrams are interpreted according to the point's location. The location of the points near the coordinate system indicates the significant similarity with the averages results (low value of inertia). In such a situation it is hard to define important connections between the variables, because of the insignificant differences between them. The points which are far from the centre have the biggest impact as regards the rejection the variables' independence hypothesis. If two points belonging to the same variable are located close to each other, it indicates the significant similarity between them. If two points are located close to each other, but do not belong to the same variable, it indicates

some links between them. If the results are located within the whole area of the diagram, it indicates the significant inertia. Therefore, we can observe that some elements are connected, whereas the other differ.

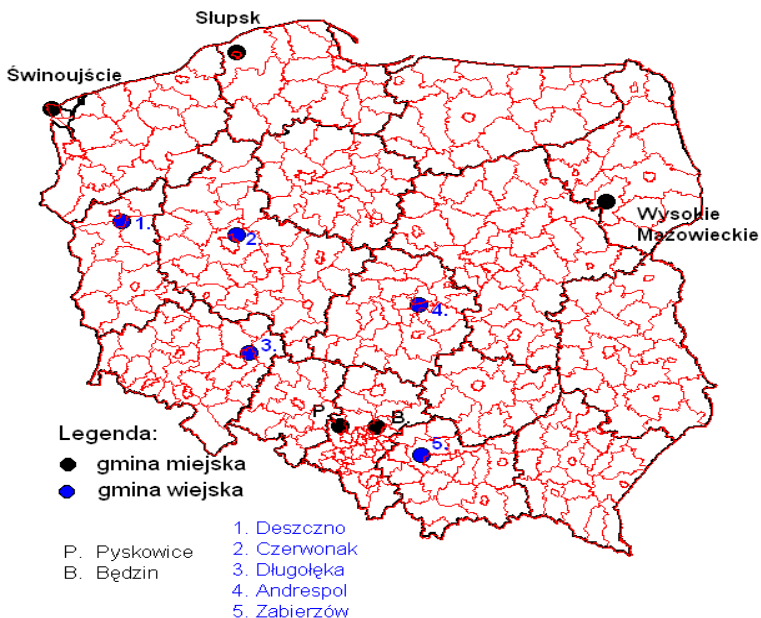
The municipality characteristics have been based on the data presented in the statistical yearbooks available on the website of the Central Statistical Office.

Characteristics of the municipalities' socioeconomic situation

The municipalities, in which the research was carried out, were selected from the set of municipalities taken from the Ordinance of the Minister of Defence from 24 November 2009 on *the Establishment of Garrisons and Designation of their Tasks, Geographical Locations, Territorial Range of Competences and Commanders* (Journal of Laws No 206, item 1592). Five of the drawn municipalities were urban and five were rural. In order to obtain the better image of the socioeconomic situation of the analysed municipalities, the statistical indicators available in the Portrait of a Territory in the Central Statistical Office for the years 2003–2009 have been compared. The two antithetic years, for which the dates of statistics were provided, were taken from the database for comparison.

Figure 1

Geographical location of the municipalities where the research was carried out



Legend: 1, 2, 3, 4, 5 – rural municipality, the others – urban municipality.

Source: personal elaboration.

Table 1

Municipalities participating in the research, as at XII. 2003 and 2009

Municipalities	Total area of municipality in 2009 [ha]	Population, state on the end of XII. [inhabitants]		Sort of municipality	Province
		2003	2009		
Andrespol	2334	11287	12317	Rural	Łódzkie
Będzin	3737	58760	58706	Urban	Śląskie
Czerwonak	8248	22583	25455	Rural	Wielkopolskie
Deszczno	16831	7175	7994	Rural	Lubuskie
Długołęka	21284	19692	22854	Rural	Dolnośląskie
Pyskowice	3089	19418	19048	Urban	Śląskie
Słupsk*	4315	99247	97087	Urban	Pomorskie
Świnoujście*	19723	41188	40756	Urban	Zachodnio-pomorskie
Wysokie Mazowieckie	1524	9236	9303	Urban	Podlaskie
Zabierzów	9942	21846	23412	Rural	Małopolskie

*) town with district rights.

Source: <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

Among the researched municipalities, the municipality of Długołęka has the largest area, whereas the municipality of Wysokie Mazowieckie has the smallest one. The municipality of Słupsk is inhabited by the greatest number of people, whereas the municipality of Deszczno has the smallest number of people. Between 2003 and 2009 the number of inhabitants increased in six municipalities. The most significant increase was observed in: Długołęka (about 14%), Czerwonak (11%), Deszczno (10%) Andrespol (over 9%), Zabierzów (6%). With reference to these municipalities, we can assume that the increase in the number of inhabitants could have been caused, among other factors, by a close geographical proximity to the big city. It is likely that some inhabitants do not want to live in a big city, but rather in adjacent places, because of the arduous living conditions and relatively high flat prices. They choose adjacent places to improve their standard of living but at the same time still have an access to the services available in the city. The distances for the municipalities mentioned are following: Długołęka – 13 km from Wrocław, Czerwonak – 10 km from Poznań, Deszczno – 10 km from Gorzów Wielkopolski, Andrespol – 18 km from Łódź, Zabierzów – 16 km from Cracow. A decrease in the number of inhabitants number was reported in the following municipalities: Będzin, Pyskowice, Słupsk, Świnoujście. The decrease rate fluctuated between 1 and 2%. It is difficult to estimate its causes. It can only be assumed that municipalities such as Będzin and Pyskowice are losing their inhabitants for the benefit of more developed towns of Silesia. The situation of Słupsk and Świnoujście seems to be similar. Residents of Słupsk migrate probably to Trójmiasto, whereas residents of Świnoujście go to Germany – our western neighbour.

Table 2

Situation on the labour market, as at XII. 2003 and 2009

Municipalities	Workers*		Registered unemployed		The share of registered unemployed in the population of working age, in %		Registered economic subjects	
	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009
Andrespol	931	1631	1004	413	13.9	5.1	1128	1217
Będzin	12911	13382	5554	2748	14.1	7.1	6444	6584
Czerwonak	5041	6082	851	407	5.5	2.3	2480	2980
Deszczno	627	554	766	286	16.8	5.4	593	750
Długołęka	2470	3985	1158	507	9.2	3.3	1672	2272
Pyskowice	2407	3342	1420	705	11.6	5.7	1319	1459
Słupsk	25863	28013	10921	4688	16.7	7.3	14384	13682
Świnoujście	7742	7754	3345	1485	12.1	5.5	6576	6895
Wysokie Mazowieckie	2575	3667	704	424	12.2	6.9	1010	1004
Zabierzów	4015	7725	995	632	7.3	4.2	1834	2291

*) in units employing more than 9 persons, including individual farms.

Source: <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

Relatively great changes on the labour market were reported during the research. In the analysed municipalities the number of people working for the entity employing more than 9 persons (also in individual households) increased in 9 municipalities. The exception was the municipality of Deszczno. In this municipality the decrease in employment rate amounted to 12%. Whereas the most significant increase of this number was reported in the municipalities: Zabierzów – 92%, Andrespol – 75%, Długołęka – 61% and Wysokie Mazowieckie – 42%. It is worth mentioning that the number of unemployed decreased between 2003 and 2009 in all municipalities, however, this number fluctuated over particular years. The most considerable decrease reflected in absolute values was reported in Słupsk, amounting to 6,000 people, and in Będzin, amounting to 2,800 people. Comparison of the numbers of unemployed citizens in 2003 and 2009 shows that in 8 municipalities the number of unemployed people decreased at least twice. What is worth underlining, the most significant decrease was reported in the municipality of Deszczno. These statistics indicate that the number of people working for entities employing more than 9 persons decreased, whereas the level of entrepreneurship, measured with the number of entities per 10,000 inhabitants, increased causing the decrease in the unemployment rate. Less significant decrease in the number of unemployed was reported in the municipalities: Wysokie Mazowieckie and Zabierzów (approximately 40%).

Table 3

**Level of entrepreneurship of the researched municipalities,
as at XII. 2003 and 2009**

Municipalities	Number of enterprises per 10,000 inhabitants in 2003	Number of enterprises per 10,000 inhabitants in 2009
Andrespol	999	988
Będzin1096	1121	
Czerwonak	1098	1170
Deszczno	826	938
Długołęka	849	994
Pyskowice	679	765
Słupsk1449	1409	
Świnoujście	1596	1691
Wysokie Mazowieckie	1093	1079
Zabierzów	839	978

Source: personal calculations on the basis of <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

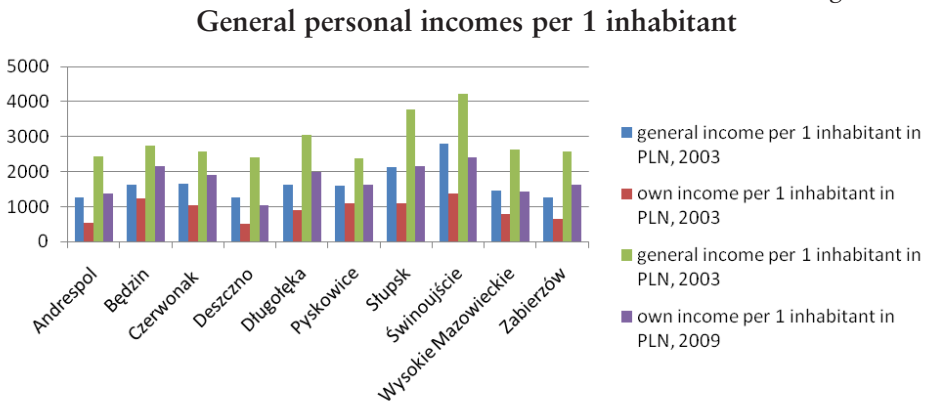
Comparison of the numbers of the business entities in the analysed municipalities shows that these numbers increased within the analysed years. The exceptions are the municipalities of Słupsk and Wysokie Mazowieckie. Taking into consideration the level of economic activity, which is measured with the number of economic subjects per 10,000 inhabitants, the upward tendency was reported in a majority of municipalities (see table 3). The only exceptions were: Andrespol, Słupsk and Wysokie Mazowieckie. However, if we supplement the above information with the data on the tendencies as regards the population number in particular municipalities, we can see that only in the municipality of Słupsk the simultaneous decrease in the number of people and in the entrepreneurship level were reported. However, the fact that in Słupsk, between 2003 and 2009, the rate of unemployment dropped from 16.7% to 7.3% cannot be ignored. Andrespol and Wysokie Mazowieckie belong to the group of municipalities in which the number of people has been increasing in recent years. Andrespol, which is situated near Łódź (the third Polish city in terms of the number of residents), performs the function of the housing base and can have lower indicators in the municipality because of the fact that many people commute to the city.

Finances of the local government

According to Article. 3 of the Act on *the Income of Local Government Units* from 13 November 2003 (Journal of Laws of 2010, No 80, item 526), the municipality income consists of personal incomes, general subvention, subsidies, funds from abroad not being subject to repayment and funds from the European Union's budget. The rate of personal income reflects the potential of the municipality and the level of its financial independence. However, the general incomes include also the incomes

obtained from the state, which indicates some correlation between these two entities. In the municipalities where inhabitants participated in the research, the highest income per capita was achieved by Świnoujście and Słupsk municipalities in 2009. It is connected with their statuses and the tasks performed pursuant to the Act on District Governments (Journal of Laws of 2001, No 142, item 1592). Długoleka and Będzin municipalities took subsequent places. The highest rates were reported in the same municipal units, also in terms of personal incomes.

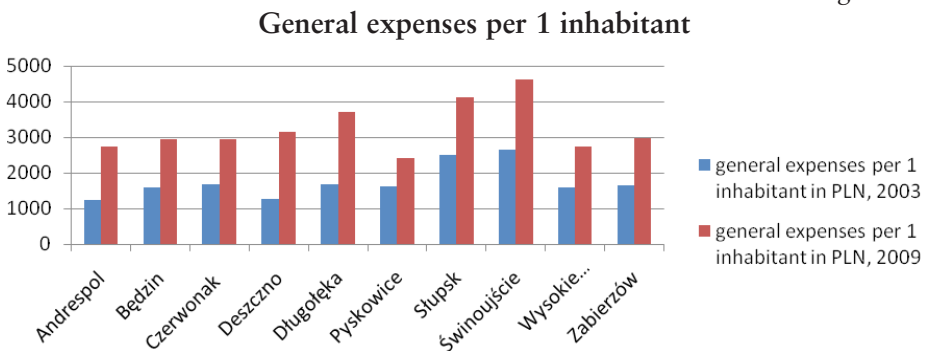
Figure 1



Source: <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

The most significant increase in the rate of general income per inhabitant between 2003 and 2009 was reported in: Zabierzów (by over 100%), Andrespol (by nearly 94%), Deszczno (by 88%) and Długoleka (by 86%). The smallest increase over the analysed years was reported in Świnoujście and Pyskowice (by about 50%). The most significant increase in terms of personal income per 1 inhabitant was reported in the municipality of Andrespol – 147%, Zabierzów – 144%, Długoleka – 117%, and Deszczno – 105%. The smallest increase was reported in the municipality of Pyskowice – by 47%.

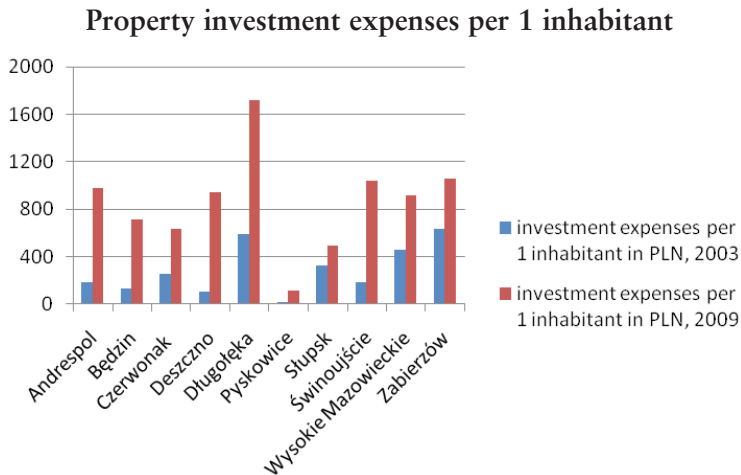
Figure 2



Source: <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

When comparing the general expenses per 1 inhabitant in the analysed municipalities between 2003 and 2009 the dominance of Świnoujście and Słupsk is evident (figure 2). In 2003 the subsequent places were taken by Długoleka and Czerwonak, and in 2009 Długoleka and Deszczno municipalities. The biggest increase in expenses between 2003 and 2009 was reported in Deszczno (by nearly 146%), Andrespol (123%) and Długoleka (121%) municipalities.

Figure 3



Source: personal calculations on the basis of data obtained from: <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

Investments are of significant importance in terms of improving the standards of living. They support economic, social and infrastructural potential of a municipality. In 2003 the highest property investment expenses were reported in: Zabierzów – PLN 637, Długoleka – PLN 585 and Wysokie Mazowieckie – PLN 457; the lowest in Pyskowice – merely PLN 19 per 1 inhabitant. In 2009 the investment expenses exceeding PLN 900 per 1 inhabitant were reported in six municipalities. The leader in this group was Długoleka with expenses amounting to PLN 1719 per 1 inhabitant. Comparing the expenses in 2003 and 2009, it should be emphasised that the increase was reported in all municipalities. In some cases, for example in Deszczno, it was nearly 8 times higher, and in Andrespol, Będzin and Świnoujście 5 times higher.

In 2003 the greatest rate of general investment expenses was reported in: Zabierzów – 38%, Długoleka – 35% and Wysokie Mazowieckie – over 28%. In 2009 also Andrespol joined this group with 35%. Długoleka, whose rate increased to 46% (see table 4), maintained the top rank.

Table 4
Property investment expenses in general expenses for 1 inhabitant, in %

Municipalities	Investment expenses in general expenses in %, 2003	Investment expenses in general expenses in %, 2009
Andrespol	14.97	35.50
Będzin	8.36	24.07
Czerwonak	15.06	21.69
Deszczno	8.27	29.94
Długołęka	35.09	46.47
Pyskowice	1.18	4.87
Słupsk	13.17	12.04
Świnoujście	6.94	22.52
Wysokie Mazowieckie	28.77	33.67
Zabierzów	38.92	35.45

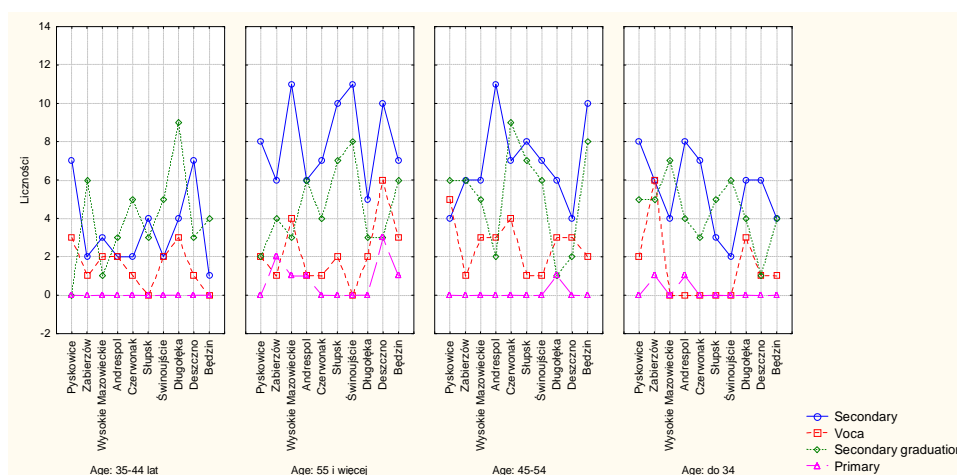
Source: calculations on the basis of <http://www.stat.gov.pl/bdl/app/portret.dims> (13.02.2011).

Characteristics of the respondents

The research included male and female participants of different ages and educational levels. A proportion of the respondents according to these factors is illustrated in figure 4.

Figure 4

Characteristic of the respondents



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

The number of the researched women was slightly higher than the number of the researched men in each municipality. The majority of women and men had the secondary degree of education. The occupational situation of the respondents was typical as regards particular municipalities (statistically relevant correlation with medium intensity of dependencies at $p < 0,05$; all dependences presented in the article are at the same level of relevance). In six municipalities (Zabierzów, Czerwonak, Długołęka, Andrespol, Pyskowice, Będzin) the majority of the respondents worked at the managerial posts. In Słupsk and Świnoujście white-collar workers prevailed, whereas in Wysokie Mazowieckie and Deszczno blue-collar workers were more numerous. The number of the pensioners was also significant, especially in the seaside municipalities. The residents' income was higher in those municipalities, where the pollees worked at managerial posts or were white-collar workers (relevant correlation with medium dependency intensity). Also blue-collar workers recorded high incomes, every fifth earned more than PLN 4,000.

The respondents came from families differing in the number of members. Half of the families consisted of 1 or 2 persons, in 3 municipalities families mainly consisted of 4 persons, in 2 municipalities – 5 or more family members (relevant correlation with medium dependency intensity).

A small group of respondents (11.7%, mainly from Świnoujście, Słupsk, Deszczno, Wysokie Mazowieckie) pointed out that they had or had previously had a professional soldier in the family who worked or had worked in the military unit stationed in the municipality. A significant majority of them (82.4%) replied that it was or it had been 1 person in the family, whereas 13% replied that there were or had been 2. In other cases the answers indicated 1 person. Even less respondents (5.9%), mainly from Świnoujście and Słupsk, answered that they had or had had a military worker in the family, who was or had been employed by the military unit located in the municipality. Every third respondent (34.8%) ran a company or was employed in a company functioning on the local market. They were mostly middle-aged people from the rural municipalities of Zabierzów and Długołęka in southern Poland. They worked as managers, white-collar workers and blue-collar workers (according to the figures). The fact that some respondents had a soldier or a military worker employed in the military operating in the municipality, and some did not have such persons in the family, provides a better image of the influence of the military units on local development.

Respondents' opinion on the influence of the military units on municipal development

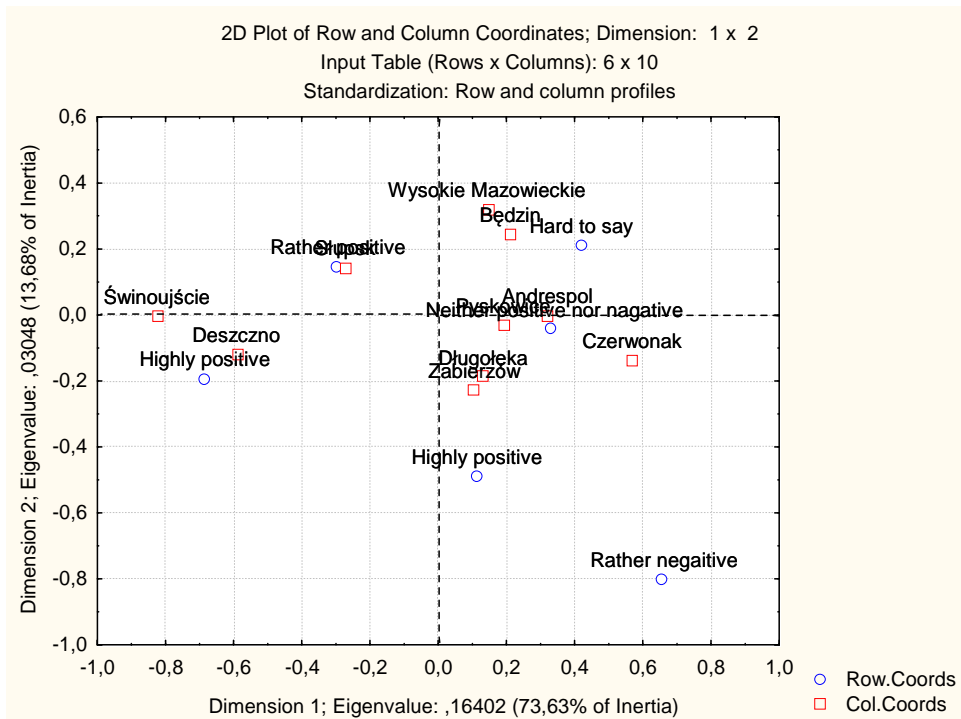
The presented results of the research indicate a low level of integration between the military units and the local society. On the one hand we have a significant percentage of neutral answers, but on the other hand we have the inhabitants' belief that the military units influence different areas of the municipal life to rather insignificant degree. The fact that there were only few negative answers might be encouraging.

Nearly half of the respondents (44.6%) evaluated the military unit's presence in a municipality positively or rather positively. The prevalence of a neutral attitude con-

cerning this issue was similar (42.3%). The rest did not take a clear position or they evaluated the military unit's presence in the municipality in a negative way (figure 5). The results provided correspond to the results from the research carried out by the Public Opinion Research Centre. This research concerned the societal perception of the Polish armed forces. The results of research showed that the Polish Army is perceived positively by the majority of the society (Feliksiak 2010).

Figure 5

Respondents opinions on the presence of the military unit in their municipality



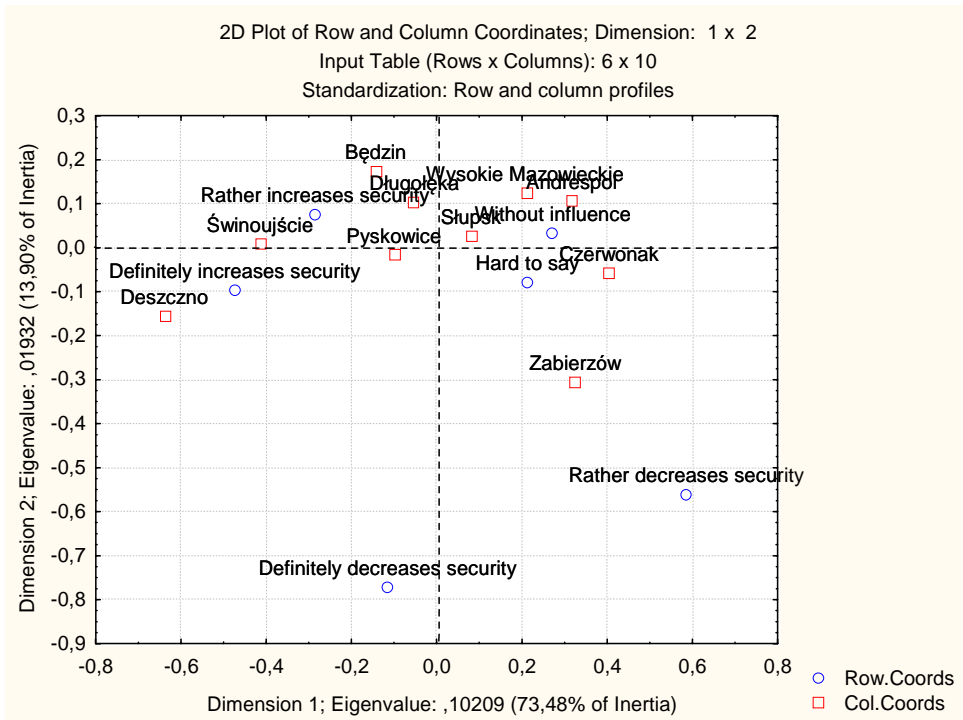
Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

The opinions concerning the military units in the municipalities were characteristic of the inhabitants in particular municipalities and municipal characteristics (rural, urban). The municipalities in north-western Poland recorded the greatest percentage of the positive answers: Świnoujście (84.0%), Deszczno (70.0%), Słupsk (60.0%) – (relevant correlation with medium dependency intensity), whereas the greatest number of people who answered negatively was recorded in the municipalities of south-western Poland: Czerwonak (8.0%), Długoleka (6.0%) and Zabierzów (5.7%). The military units were evaluated positively by the inhabitants of urban municipalities, rather than rural municipalities.

Further analyses showed that the respondents' opinions on the military units in their municipalities were influenced depending on whether they had or had had in a family a soldier working in the military unit (relevant correlation with medium dependency intensity). The majority of respondents (83.1%) who had such a person in the family evaluated the presence of the military unit in their place of living positively, whereas the respondents who were not personally related with the military units evaluated their presence in their municipality as positive less frequently (39.6% of this group). The fact that 46.5% of respondents did not take the position as regards the military units was also characteristic. There was no statistically relevant dependency between the answers and the respondents' income, occupational situation, age and educational level.

Figure 6

Evaluation of the influence of the military unit on the sense of security



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

Security, in the literature concerning this topic, is perceived as a situation when particular subjects see no threats to their development. Following the idea that security is a valid factor of development, respondents did not distinguish any currently important dependencies between the military unit in their municipality and the sense of security. The majority of the respondents (51.2%) were of the opinion that the military

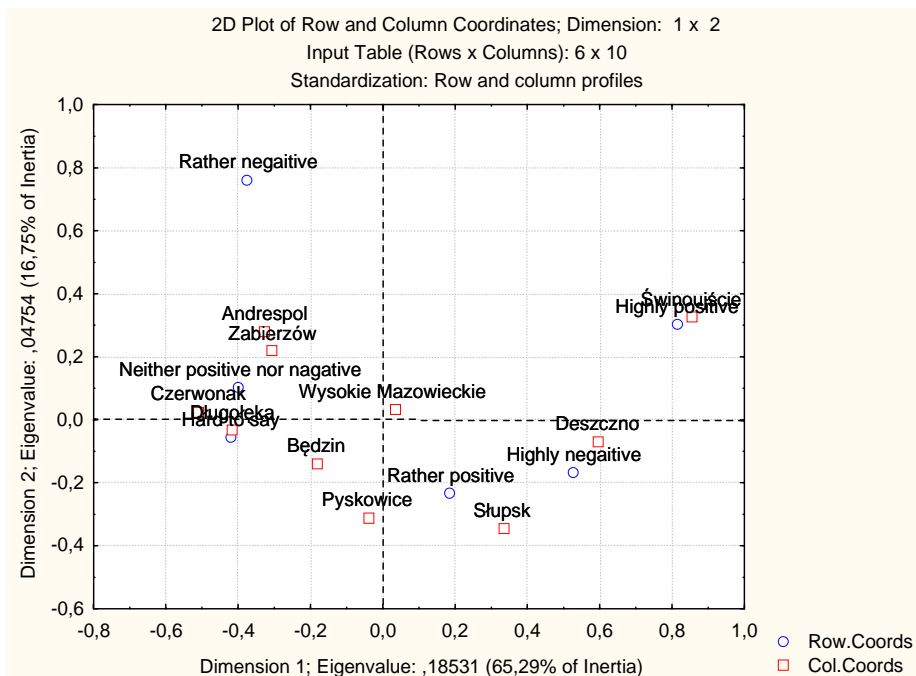
unit present in the municipality does not influence the sense of security of the local population. Regardless of the municipality's character, such opinions were typical of the respondents living near the country centre: municipalities of Czerwonak (68.0%), Andrespol (68.0%) and Wysokie Mazowieckie (62.0%). 43.3% of the residents from the municipalities of Deszczno (72.0%), Świnoujście (64.0%), Będzin (51.0%) held a different view (figure 6). The inhabitants with lower incomes were answering more frequently that the military unit has an influence on their sense of security. They were mainly elderly people, pensioners and unemployed people.

Nearly half of the respondents (47.0%) evaluated the army's help for the civil population in cases of threat as positive (significant relevant correlation with medium dependency intensity). These were mainly people from the municipalities of Deszczno (78.0% of the respondents from this municipality) and, Długołęka (74.0%).

People who expressed this dependency evaluated the army's help for the civil population as positive more frequently. Their opinions are of great importance, because 100% of the respondents who evaluated the army's help positively witnessed how this help was offered. These respondents came mainly from western and northern Poland, from the municipalities: Deszczno (84% of the respondents from this municipality), Długołęka (74.0%), Pyskowice (63.5%), Słupsk (52.0%), Świnoujście (52.0%).

Figure 7

Evaluation of the military unit's relationship with the surroundings



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

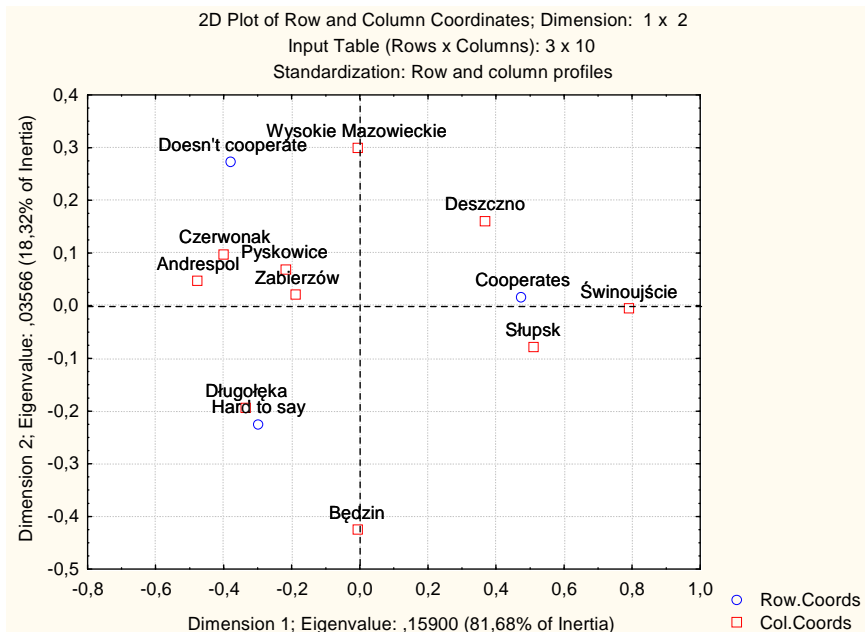
There is also a significant dependency between the respondents' opinions on the military unit's presence in their municipality and their opinions on the relationship between the military unit and the surroundings. People from north-western Poland evaluated it positively most frequently: Świnoujście (88.0%), Deszczno (76.0%), Słupsk (76.0%). Most of the negative answers were reported in central and southern Poland: Andrespol (6.0%), Czerwonak (4.0%) i Zabierzów (5.7%) (figure 7).

Opinions concerning the relationship between the army and the society depended on whether there were or had been soldiers in the respondents' families. However, the presence of the army workers in their families had no influence on the opinions (relevant correlation with poor dependency intensity).

The respondents who had a soldier working in the military unit evaluated this relationship as positive more frequently than the others (83.1%). The relationship was perceived positively by the respondents regardless of their educational level. Over half of the respondents (63.6% from urban municipalities and 41.5% from rural municipalities) perceived the relationship between the army and the municipality positively. Respondents from rural municipalities did not take a position concerning this relationship more frequently (46.3%) than the rest of the respondents and they also provided the most common negative answers. The respondents with lower incomes, as well as the elderly people, had a positive opinion on the relationship between the army and society.

Figure 8

Cooperation of the military unit with the schools in the municipality



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

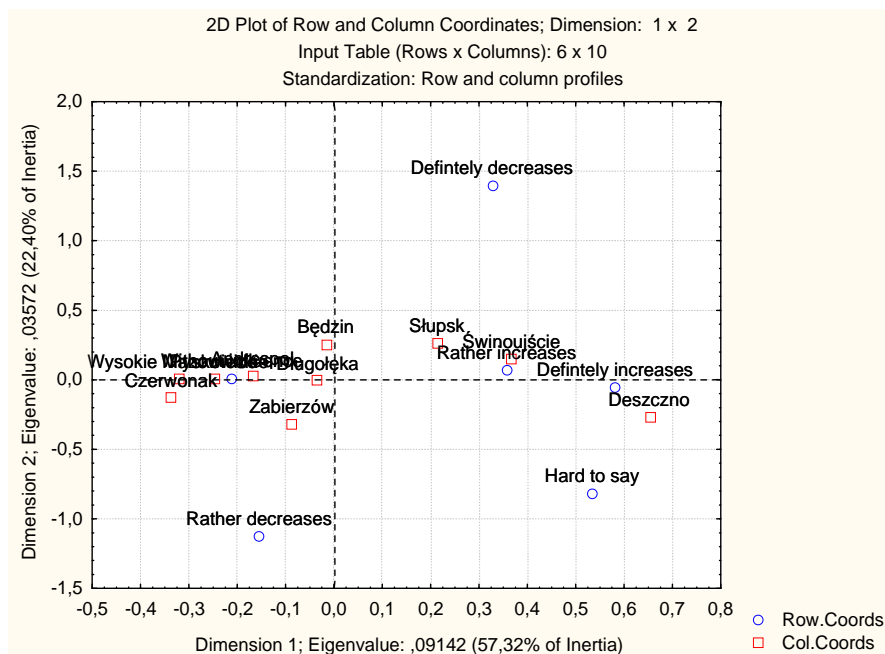
A significant percentage (41.3%) was of the opinion that the military units cooperated with the local schools. Every fourth person surveyed did not notice such a cooperation (24.9%) and the rest did not take a clear position in this case. While analysing the research results (figure 8) we can see (relevant correlation with medium dependency intensity) that this cooperation is more discernible in north-western Poland, including Świnoujście (80.0%), Słupsk (66.0%), Deszczno (60.0%), than in the other municipalities in the country.

This factor was taken into consideration to the same extent, regardless of the educational level. It was more frequently noticed by the elderly respondents. However, every fourth respondent from each age group implied the presence of this cooperation. These were pensioners (64.6%), unemployed individuals (47.8%), as well as white-collar workers (45.6%) (relevant correlation with poor dependency intensity). This cooperation is carried out through the means of conversations and meetings in schools. Soldiers participate in organizing the pupils' free time or perform various duties for schools as well.

The respondents also presented their opinions on the military unit's influence on the quality of living in the municipality. Every third respondent (31.6%) claimed that there was such a dependency. The rest did not experience it (65.2%), evaluated this influence as negative or did not take a position in this case.

Figure 9

Evaluation of the influence of the military unit on the quality of life



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

The influence of the military units on the improvement of the quality of life in the municipalities was mostly visible in north-western Poland: Deszczno (56.0%), Świnoujście (52.0%) and Słupsk (42.0%). Single answers indicating the decrease in the quality of life caused by the presence of the army were reported in the following municipalities: Zabierzów (5.7%), Czerwonak (4.0%), Długołęka (2.0%) and Deszczno (2.0%) (figure 9). Lack of influence was reported in: Wysokie Mazowieckie (82.0%), Pyskowice (78.8%), Czerwonak (78.0%), Andrespol (74.0%), Będzin (66.7%), Długołęka and Zabierzów (66.0%) – (relevant correlation with medium dependency intensity). The character of the municipality had no influence on the opinions of the pollees.

The positive influence of the military units on the quality of life was observed mainly by elderly individuals who were over the age of 55 (44.6% of the respondents from this group). The respondents working at managerial posts answered that there is no such impact (relevant correlation with medium dependency intensity). The character of the municipality, the respondents' incomes and possession of an own company or employment in a company functioning on the local market, did not affect the respondents' opinions.

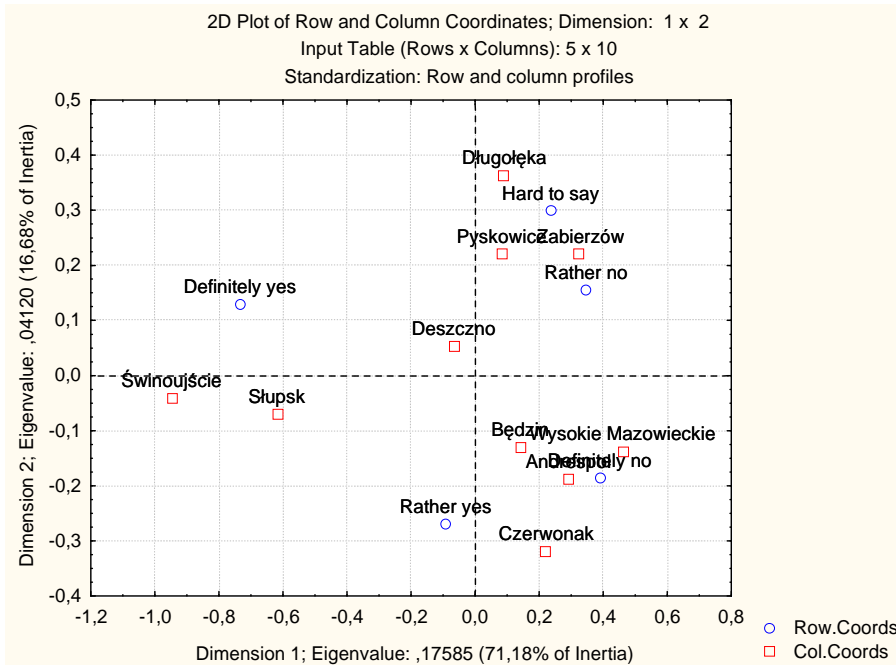
In the opinion of the majority (57.0%) the military unit contributed to the development of the local companies providing the army with goods. The majority of such answers came from urban municipalities, mainly from people with lower income. A significant percentage of the respondents (55.0%) believed that the presence of the military unit stabilised a demand in the municipality, because of the regular incomes which were obtained by the army workers. Moreover, real estate taxes regularly supply the local budget, which was noticed by the 50.0% of the respondents. The respondents also noticed the fact that the military unit contributes to the generation of new employment opportunities (46.0% of the respondents), improvement of the educational system (30.0%) and influx of people (29.0%). 15.0% of the pollees were of the opinion that the military unit was the main or one of the main employers in the given municipality. According to the respondents, mainly groceries (20.0% of the respondents), bakeries (10.0%), transport companies (7.0%), construction companies (5.0%), clothing producers (5.0%) and others benefited from the presence of the military unit in the municipality.

The liquidation of the military unit caused the situation to change, and many people working within the military lost their jobs (mainly the army workers, but also soldiers). On the one hand it contributes to the higher rate of unemployment in the municipalities, and on the other hand it may cause problems to the companies which cooperated with the military units and were providing services to them. The respondents' opinions concerning this issue were divided. 48.0% believed that the liquidation contributed to the problems on the local labour market, whereas 46.0% stated that it did not affect the labour market. Mainly the people believing that finding a job is difficult or very difficult were of the opinion that there will be some problems on the labour market connected with the liquidation of the military unit. Such opinions were reported mainly in: Świnoujście (88.0% respondents from this municipality), Słupsk (76.0%) and Deszczno (52.0%) (figure 10). The opinions concerning the influence of such liquidation on the rate of unemployment, to some extent, depended on the

character of the given municipality (relevant correlation with poor dependency intensity). The inhabitants of the urban municipalities shared the opinion that problems on the labour market may appear.

Figure 10

Influence of the military unit's liquidation on the worsening of the situation on the local labour market



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

From the analysis carried out, neither the respondents' education nor their incomes affected the conclusions of the pollees (there are no reasons for rejecting the hypothesis on the lack of dependence between these factors). Mainly the elderly and middle-aged people were of the opinion that some problems with finding employment may appear.

Mainly the people who did not define their occupational status (75.0% from this group), pensioners (60.0%), white-collar workers (55.4%) and blue-collar workers (50.3%) believed that the situation on the labour market will get worse. However, workers occupying managerial posts and people in the course of education did not see such a risk (relevant correlation with medium dependency intensity).

Only a small percentage of the respondents (similar proportion in urban and rural municipalities) took into consideration the fact that the military unit is stationed in their municipality while making business decisions. These were mainly people occupying managerial positions (11.8% of the respondents from this group) and blue-collar workers (8.9%) (relevant correlation with medium dependency intensity).

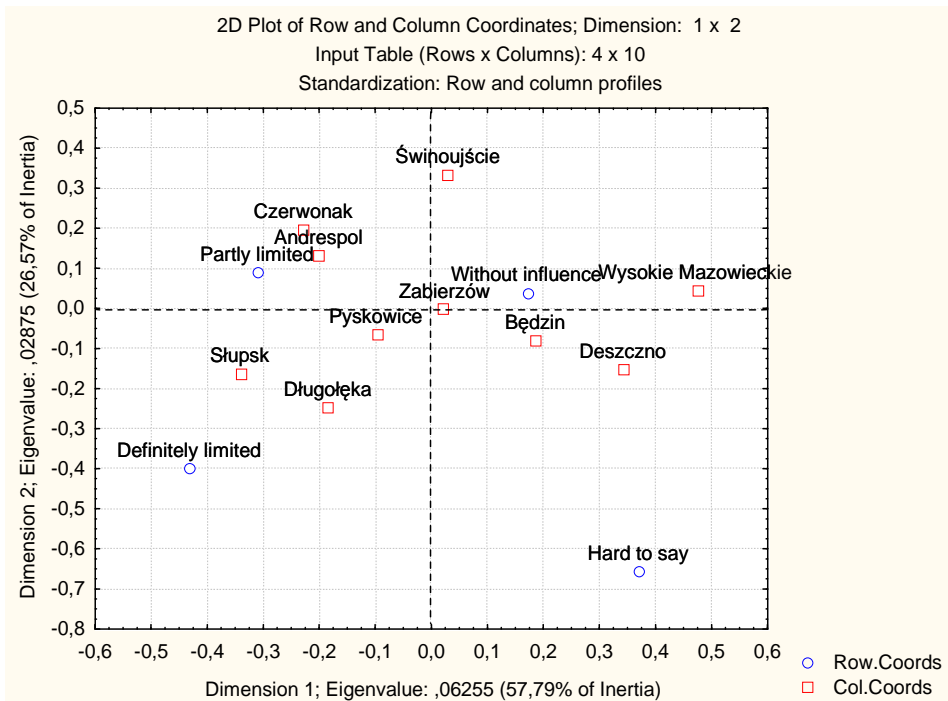
A significant percentage of the respondents (61.5%) were of the opinion that the military unit has an insignificant impact, or has no impact, on using the municipal territories for tourism purposes. The majority of such answers were reported in the following municipalities: Wysokie Mazowieckie (84.0%), Deszczno (72.0%), Będzin (70.6%). Every third respondent, mainly from Słupsk (50.0%), Czerwonak (46.0%), Długoleka (46.0%), noticed such an influence (relevant correlation with medium dependency intensity) (figure 11). The percentage of the answers concerning this issue was similar in rural and urban municipalities.

This problem was perceived in a similar way by all respondents, regardless of their age, education, occupational situation and incomes (there were no reasons for rejecting the hypothesis on the lack of dependency between these factors). The presence of a family member employed by the military unit did not affect their opinions either.

Over half of the respondents (51.2%) was of the opinion that the military unit has no influence on the adjacent areas. Some limitations in this field were marked by the owners of the companies and people with the secondary or academic degree of education, mainly from the rural municipalities: Zabierzów, Długoleka and Czerwonak.

Figure 11

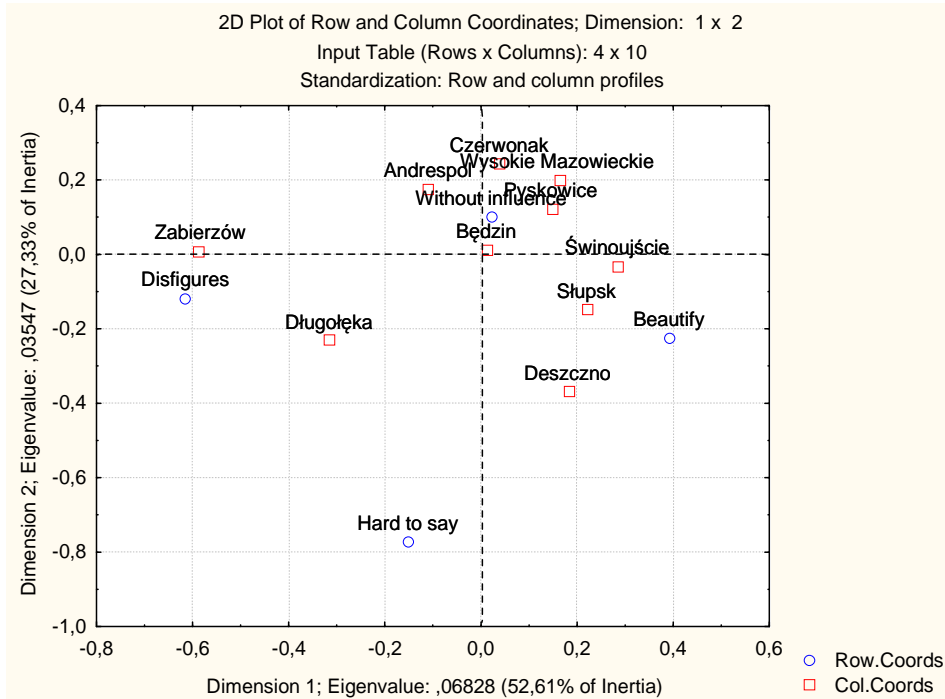
Influence of the military unit on the tourism



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

Figure 12

Influence of the military unit's buildings on the local landscape



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

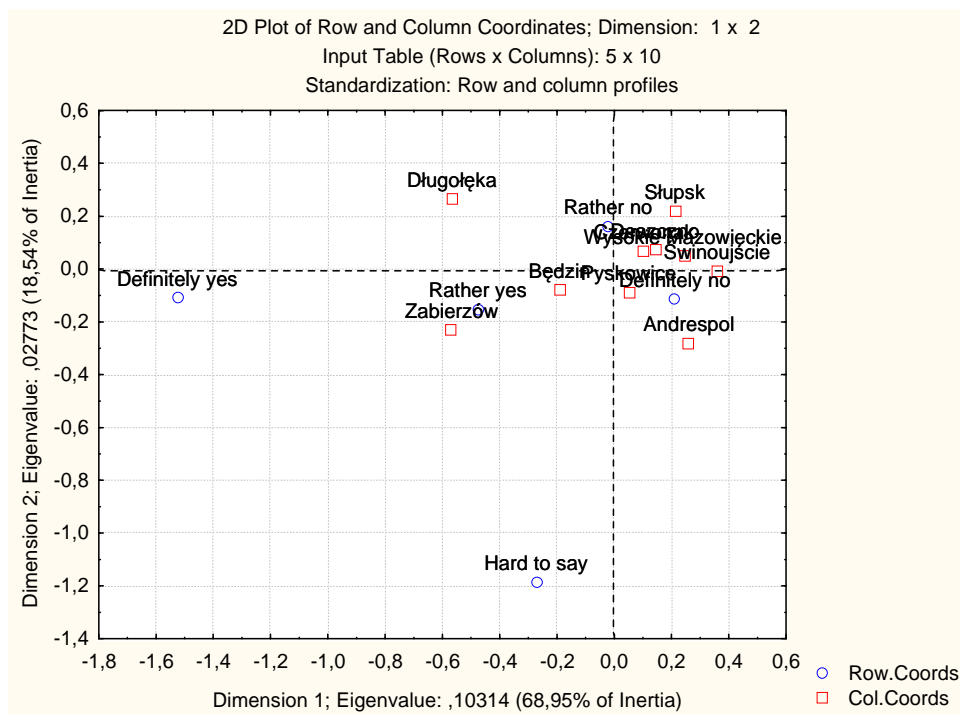
67.6% of the respondents were of the opinion that the presence of the military unit had no influence on the development of housing in the municipality. Mainly the residents of Długołęka, Słupsk and Zabierzów pointed out some limitations of this development. Even more people surveyed – 74.1% – did not notice any influence on the development of services. The residents from the municipalities of Długołęka, Czerwonak, Pyskowice and Zabierzów noticed some impediments in this field. The respondents, mainly the managerial staff, were also of the opinion that the army budget was used improperly.

The presence of a military unit a municipality not only may exert a socioeconomic influence on the municipality's functioning, but it can also affect some other areas of local development. Positive aspects involve cooperation with schools, whereas bothersome noise in vicinity of airports and military training fields is an example of a negative influence.

The significant majority of the people surveyed were of the opinion that the military unit stationed in their municipality, did not cause bothersome noise (figure 13). Such inconveniences were noticed by 10.8% of the respondents, mainly from the rural municipalities of Zabierzów (26.3% respondents from this municipality) and Długołęka (22.0%).

Figure 13

Generating by the military unit the bothersome noise

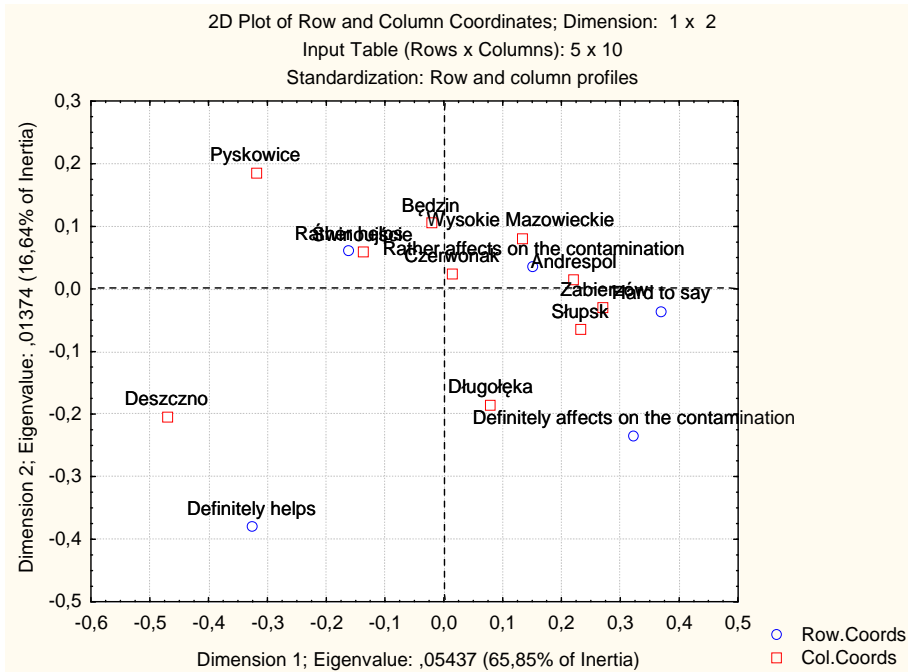


Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

Age, education or professional activity of the respondents had no influence on their opinions. The majority of the respondents (59.3%) noticed the positive influence of the military unit on the protection of the local environment. However, every fifth respondent, both from the rural and urban municipalities, pointed out the disadvantageous impact the military unit had on the local flora and fauna. These were the people mainly from: Czerwonak (30.0%), Andrespol (24.0%), Wysokie Mazowieckie (22.0%) (figure 14). The positive answers concerning the influence on the local environment were not affected by educational and occupational situation. The greatest percentage of the answers confirming this fact were reported among managerial staff running their own company or working for some other company located on the municipality's area. However, the disadvantages of this impact were pointed out mainly by people with the secondary degree of education (relevant correlation with poor dependency intensity).

Figure 14

Influence of the military unit on the nature in the municipality



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

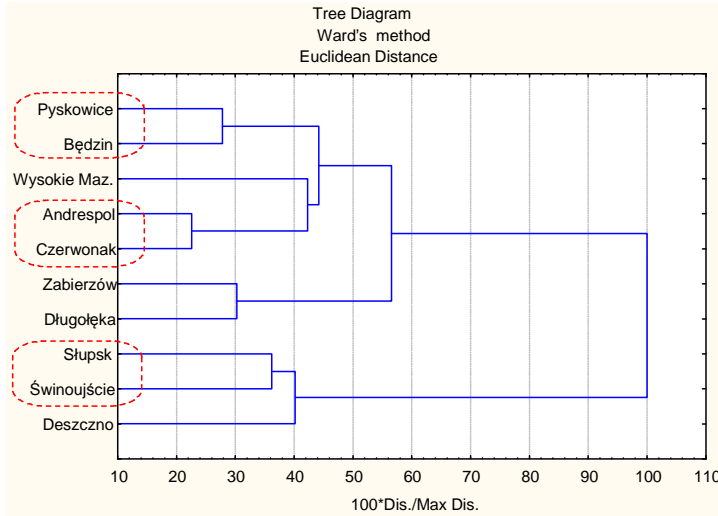
The military units are stationed in modern barracks or in old, sometimes historic, buildings. Therefore, it can influence the local landscape in a positive or negative way. The majority of the respondents (70.0%) were of the opinion that these buildings have no influence on the local landscape. Most of such answers were reported in Czerwonak, Andrespol. A relatively small group of the respondents (15.4%) answered that they make the landscape more attractive. These were the respondents mostly from the urban municipalities of Słupsk, Świnoujście. 11.5% replied that the military buildings are detrimental to the image of the landscape (respondents from Zabierzów and Długołęka). The respondents' choices were not influenced by their education, income, age or occupational situation.

As a consequence of the concentration analysis it was stated that the influence of the military unit on the municipality's functioning was evaluated by the inhabitants various regions of the country in the similar way (figure 15). The most comparable similarity was reported between the municipalities of Andrespol, Czerwonak (central Poland), Pyskowice, Będzin (the southern Poland) and Słupsk, Świnoujście (north-western Poland).

Judging from the analysis of the parameters concerning different areas of the municipalities' socioeconomic activity, there are some similarities between them, which were noticed while analysing the respondents' answers (figure 16).

Figure 15

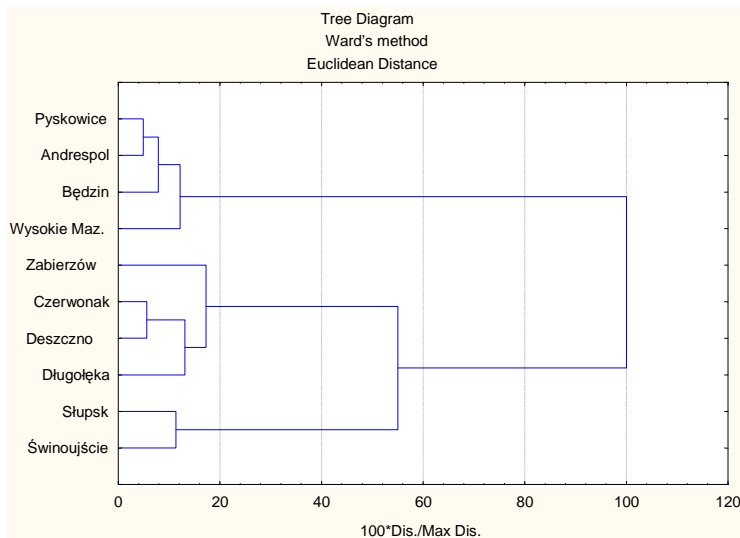
Dendrogram for the municipalities concerning the influence of the military unit on their development



Source: personal elaboration on the basis of the data provided by MillwardBrown SMG/KRC company.

Figure 16

Dendrogram for the municipalities concerning the socioeconomic factors



Source: personal elaboration on the basis of the data presented on the Public Opinion Research Centre website (www.gus.gov.pl – state from 08.02.2011).

What is characteristic is that the average income and expenses per one inhabitant, the percentage of the social help beneficiaries, the percentage of unemployed among the people at productive age, the percentage of people at unproductive age per 100 people at productive age, the number of people working (per 1,000 people) and the number of enterprises per 10,000 inhabitants were higher in the urban municipalities than in the rural municipalities.

The highest income and expenses per inhabitant were reported in north-western and western Poland. The greatest percentage of unemployed people in the number of people at productive age was reported in different regions of Poland (Pomerania, Silesia and Podlasie).

Conclusions

Summing up the results of the research we can draw the following conclusion: presence of the military units in the municipalities is accepted by their residents. However, the level of integration between the military units and the local communities is low. Furthermore, a significant amount of the answers was neutral. In the respondents' opinion, a military unit does not influence municipal development in a significant way, but on the other hand, it also does not limit its functioning.

In the opinion of the interviewees, the military units do not influence the security of citizens; it was underlined especially by the inhabitants of central Poland (municipality – Czerwonak and Andrespol). Interesting is that, a different point of view can be observed among the respondents who had the possibility to observe military actions and experience help from the army. Positive evaluation of the army presence was underlined in most cases among respondents with a family member working in the military units.

Elderly respondents from north-western municipalities underline that the military units cooperate with the schools and it is important for developing patriotic attitudes.

Respondents pay attention to the role of the army in the economic development. They pointed out that due to the presence of the military units, local companies can develop, incomes of soldiers stabilise local demand and they influence the creation of new jobs. Moreover, we can attempt explaining the neutral answer of the respondents concerning the presence of the army within their territory. In most cases, the military units do not limit development of housing, services and tourism and they also do not generate a lot of noise; therefore, they are evaluated by the respondents as a friendly neighbours.

The results of the survey that we presented in this article are the first step in identifying and analysing areas in which military units can influence on the local development and check if the influence depends on different type of military units. We want to know more about relations between army, local society and local authority. Process of changing location for army is its natural way of functioning but it causes consequences – positive or negative in particular territories (territories of municipalities) and affect on their socio-economic situation.

Bibliography

- Dolnicki B. (2009) *Samorząd terytorialny*. Warsaw: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Feliksiak M. (2010) *Oceny instytucji publicznych*. Warsaw: CBOS.
- Góralski A. (1987) *Metody opisu i wnioskowania statystycznego w psychologii i pedagogice*. Warsaw.
- Ignasiak-Szulc A., Piotrowska-Trybull M. (2009) *Przedsiębiorczość w rozwoju regionów*. Warsaw: Wyd. AON.
- Jewtuchowicz A. (2005) *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*. Łódź: UŁ.
- Kolipińska E. (2011) *Opinie mieszkańców na temat obecności jednostek wojskowych w gminach*. Warsaw: MillwardBrown SMG/KRC.
- Kołaczkowski B., Ratajczak M. (2010) *Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*. Warsaw: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Panek T. (2007) *Statystyka społeczna*. Warsaw: PWE.
- Piotrowska-Trybull M. (2010) Factors of Local and Regional Development in the context of Globalization and Integration. Doucek P. (ed.) *Schriftenreihe Informatik*, Vol. 32.
- Piotrowska-Trybull M., Strzoda M. (2010) Influence of Professionalization Process of Polish Armed on the Regional Development. Ignasiak-Szulc A. (ed.) *The Role of Human Capital in the Development of the Countries and Regions of Central and Eastern Europe*. Toruń: Wyd. Dom Organizatora TNOiK.
- Regional and Local Studies. Special Issue 2009. Cities and Metropolises*, Warsaw: Scholar.
- Sirko S. (2010) Przepływ pracowników organizacji hierarchicznych do ich otoczenia. *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny, Miscellanea Oeconomicae*. Kielce: Wyd. UJK.
- Sirko S. (2010) Zarządzanie procesami jako propozycja usprawnień w układzie jednostka wojskowa – otoczenie. *Zeszyty Naukowe AON*, No. 4 (81), Warsaw.
- Szreder M. (2010) *Metody i techniki sondażowych badań opinii*. Warsaw: PWE.

Kopsavilkums

Mažena Piotrovskā-Tribeļe, Staņislavs Sirko

Militārās vienības ietekme uz teritorijas attīstību iedzīvotāju vērtējumos

Sākot ar 1989. gadu notika Polijas armijas kvalitatīvā un kvantitatīvā restrukturizācija. Tās rezultātā tika veikta militāro vienību lokalizēšanas vietu maiņa Polijas teritorijas robežās, samazinot karavīru skaitu un palielinot investīcijas kara iekārtām. Lēmumi par militāro vienību lokalizēšanas vietu maiņu tika pieņemti augstākajā līmenī, taču šo lēmumu sekas izjuta tieši vietējās kopienas un pašvaldības. No vienas puses, militāro vienību likvidācija rada papildus finansiālo slogu gan vietējai kopienai, gan budžetam, bet no citas puses, ir arī priekšrocības tādas kā iespēju palielināšanās viesnīcu, tūrisma un citu pakalpojumu sfērā municipālajā teritorijā. Ir sarežģīti novērtēt priekšrocību līdzsvaru un slodzi katrai konkrētajai pašvaldībai. Iemesls tam ir tas, ka katrai teritorijai ir savs specifiskais faktoru kopums, kas nosaka tās sociāli ekonomisko attīstību. Vienā pašvaldību grupā militārās vienības veic ieguldījumus šīs teritorijas attīstībā, bet citā grupā militārās vienības rada zaudējumus pašvaldībai un vietējai sabiedrībai. Dotā raksta mērķis ir savstarpējo saišu identificēšana starp militārajām vienībām un pašvaldībām, kur šīs militārās vienības lokalizējās, kā arī noteikt potenciālās sfēras pašvaldībās, kurās armija atstāja savu ietekmi. Savstarpējo attiecību identificēšana ir pirmais solis uz

to, lai noskaidrotu, kas ir armija konkrētajai teritorijai, kā tā ietekmē pašvaldības un vietējās kopienas attīstību, kā arī lai noskaidrotu, kā vietējie iedzīvotāji uztver militārās vienības pastāvēšanu savā teritorijā. Rakstā tiek prezentēti aptaujas rezultāti, kas tika realizēta 527 respondentu apjomā uz izlases pamata no dažādām Polijas pašvaldībām, kurās tika lokalizētas armijas militārās vienības. Pētījums tika realizēts zinātniskās programmas 2010.–2013. gadam ietvaros, kas ir finansētā no izglītības sfēras resursiem, kā Akadēmiskās izglītības ministrijas pētnieciskais projekts Nr. O N115 311238 “Valsts teritorijā lokalizēto militāro vienību funkcionēšana vietējos un reģionālajos apstākļos”. Pētījuma rezultātā tika identificētas tās sfēras, kurās, pēc iedzīvotāju domām, militāro vienību ietekme uz teritoriju ir pārāk liela un kurās tā ir minimāla. Pētījuma mērķa sasniegšanai tika izmantota aptaujas metode, korespondences un kvalitatīvā analīze, kas balstās uz teritorijas attīstības sociāli ekonomiskajiem rādītājiem.

Резюме

Мажена Пиотровска-Трибуль, Станислав Сирко

Влияние воинской части на муниципальное развитие в оценках жителей

Начиная с 1989 года происходила качественная и количественная реструктуризация польской армии, одним из результатов которой, помимо всего прочего, было изменение локализации воинских частей на территории Польши при уменьшении количества солдат и увеличении инвестиций в военную технику. Решения относительно смены мест локализации воинских частей принимались на высшем уровне, но последствия этих решений ощутили на себе местные сообщества и муниципалитеты. С одной стороны, ликвидация воинской части на территории муниципалитета увеличивает финансовую нагрузку на местное сообщество и бюджет. С другой стороны, появляются и преимущества в виде увеличения возможностей муниципальной территории в сфере гостиниц, туризма и других услуг. Достаточно сложно оценить этот баланс преимуществ и нагрузки для конкретного муниципалитета. Это является следствием того факта, что каждый муниципалитет характеризуется различным набором факторов, определяющих его социально-экономическое развитие. В одной группе местных муниципалитетов воинские части вносят вклад в развитие территории, в других, наоборот, присутствие воинской части приносит ущерб окружающей территории. Целью данной статьи является определение характера взаимодействия между местным сообществом и воинской частью, находящейся на территории муниципалитета, а также выявление потенциальных сфер влияния воинской части на развитие муниципалитета. Идентификация взаимосвязей является первым шагом к определению того, чем является воинская часть для местного сообщества, как она влияет на развитие муниципалитета и как жители воспринимают присутствие воинской части на своей территории. В статье представлены результаты изучения общественного мнения, проведенного на выборке количеством 527 респондентов из различных муниципалитетов Польши, на территории которых расположены воинские части. Исследование было проведено в рамках научной программы 2010–2013 года, финансируемой ресурсами сферы образования, как исследовательский проект Министерства академического образования № O N115 311238 “Местные и региональные условия функционирования воинских частей, расположенных на территории страны”. В рамках исследования определены сферы, в которых, по мнению респондентов, влияние воинской части на территорию является слишком большим, и сферы, в которых это влияние минимально. Для достижения цели исследования был использован метод опроса, а также метод анализа корреспонденций и качественный анализ показателей социального и экономического развития территории.

Антон Слонимский, Марина Слонимская, Анна Поболь

ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОЦЕНКАХ ЕГО УЧАСТНИКОВ

В статье излагаются результаты эмпирического исследования трансграничного предпринимательского сотрудничества в регионах Республики Беларусь, граничащих с Литовской Республикой. Целью исследования, проведенного в 2009–2010 годах в приграничных к Литве районах Витебской и Гродненской областей, являлось выявление характера, форм и масштабов трансграничного предпринимательского сотрудничества в оценках его участников. Основным методом исследования – проведение углубленных интервью с отобранными респондентами по стандартизированному для трех опрошенных групп схемам. В статье анализируются материалы интервью, проведенных с респондентами из институциональных структур (местных администраций и организаций поддержки предпринимательства), домашних хозяйств, руководителей или менеджеров малых и средних предприятий. Описываются формальные и неформальные формы трансграничного сотрудничества, функции взаимодействующих партнеров, полезные эффекты и пути преодоления административных барьеров. Результатом исследования является выдвижение гипотезы о возможности стимулирования трансграничного сотрудничества через некоторое «экономическое размывание границы». Конечной задачей исследования была разработка предложений по усилению устойчивости развития приграничных территорий путем улучшения условий для трансграничного сотрудничества в сфере предпринимательской деятельности. При подготовке предложений оценивались как потенциальные вклады в региональное развитие, так и возможные угрозы его устойчивости. Подчеркнута особая роль в развитии предпринимательского сотрудничества специальных институциональных образований – свободных экономических зон и еврорегионов. Именно они сегодня могут стать опытными полигонами для модернизации прежних приграничных экономических систем в направлении создания механизмов развития трансграничного предпринимательского партнерства и формирования «точек роста» для совместных действий.

Ключевые слова: приграничное сотрудничество, предпринимательство, устойчивое развитие.

Введение

Научный интерес к проблематике трансграничного сотрудничества в последние десятилетия в значительной степени возрос в связи с развитием процессов глобализации и регионализации экономического сотрудничества, изменениями, произошедшими на политической карте мира и Европы, поступательным движением Евросоюза на восток. Следует отметить, что однозначного определения термина «приграничного» или как рекомендует ЕВРОСТАТ «трансграничного» сотрудничества не существует, как и определения понятия «трансграничная (приграничная)» торговля и т.п. (Краткий ... 1999). Однако, в любом случае приграничное сотрудничество для нашей республики означает сотрудничество, осуществляемое на её территории резидентами и нерезидентами Республики Беларусь для удовлетворения социально-экономических и культурных потребностей в пределах соответствующей приграничной территории (О государственном ... 2004).

Основная цель и сфера влияния такого сотрудничества определены в Европейской карте приграничных и трансграничных регионов. В ней указано, что целью деятельности в граничных регионах и трансграничного сотрудничества является преодоление препятствий и избежание причин, могущих разделить эти регионы, а в результате, преодоление границ, сведение их значения к чисто административному. Кроме того, трансграничное сотрудничество, представляющее по своему целевому назначению многоплановое явление, выступает в качестве важнейшего фактора устойчивого социально-экономического развития и укрепление конкурентоспособности приграничных территорий, интеграции в межрегиональные структуры, решение проблем повышения уровня занятости и доходов местного населения (Литвинюк 2009).

После вступления в Европейский Союз западных соседей Республики Беларусь Литвы, Латвии и Польши перед нашей республикой и этими государствами восточного пограничья ЕС возникли сложные проблемы переформулировки на новых принципах и одновременно значительного углубления своих трансграничных отношений. Эта задача требует ведения взвешенной и рациональной политики в интересах устойчивого развития приграничных территорий – как государственной, так и региональной, в том числе и на местном уровне. К сожалению, этому препятствуют некоторые несовершенства законодательства, а иногда даже укоренившиеся предубеждения и мифы. Вместе с тем, не хватает объективных исследований и оценок нынешнего состояния и возможных перспектив развития международных региональных и трансграничных отношений между соседствующими территориями сопредельных с Беларусью на ее западной границе стран и граничащими с ними белорусскими областями.

Научное исследование «Использование ресурсов предпринимательства для обеспечения устойчивого развития приграничных территорий (на примере граничащих регионов Беларуси и Литвы)», выполненное в 2009–2010 гг. при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований (грант Г09МС-025), предполагает в некоторой степени заполнение этого пробела в части трансграничных экономических отношений. Ведущей идеей научно-практической реализации проекта был очевидный тезис, что трансграничное сотрудничество, ведущееся вдоль восточной границы Евросоюза (и, соответственно, западной границы Республики Беларусь), является важным фактором углубляющейся европейской интеграции. Оно может способствовать в преодолении отрицательных последствий периферийного положения и изоляции регионов, размещенных по обеим сторонам этой границы. Такое сотрудничество является важным, но слабо используемым фактором развития и конкурентоспособности этих регионов, а также улучшения уровня жизни их жителей.

Выбранные для исследования государства и их граничащие регионы, несмотря на всю специфику, во многом схожи: по аналогичным условиям окружающей среды, общей истории, подобному менталитету населения. В современном мире им приходится играть роль своеобразной буферной зоны или моста между Россией и Западной Европой. Трансграничное предпринимательское сотрудничество может стать для них дополнительной возможностью к обеспечению более устойчивого развития и роста конкурентоспособности. К сожалению, даже само

осознание этого факта еще недостаточно распространено, тем не менее потребности в знаниях об условиях и возможностях совместного сотрудничества с находящимися по соседству заграничными партнерами быстро растут.

Методика исследований и выбор респондентов

Методические подходы разработчиков проекта в отношении выбора различных респондентов для интервью среди институтов (организаций), домашних хозяйств (населения), малых и средних предприятий (МСП) определялись необходимостью выявления и оценки их различных форм приграничного сотрудничества и вклада в региональное развитие (в особенности в развитие предпринимательского сектора местного хозяйства).

Использованные интервьюерами методические приемы выбора респондентов были направлены на реализацию основной цели проекта – исследование характера, форм и масштабов трансграничного сотрудничества предпринимательского сектора экономики в граничащих регионах Беларуси и Литвы для получения предложений по усилению устойчивости развития приграничных территорий на основе дополнительных возможностей, предоставляемым приграничным предпринимательским сотрудничеством в двух выбранных для исследования областях Беларуси – Гродненской и Витебской. Выбор конкретных респондентов для детальных интервью основывался на их ролевых функциях в приграничном сотрудничестве и в развитии предпринимательства в каждом из регионов с учетом специфики трех исследуемых групп – институтов, домашних хозяйств и предприятий. При этом выбор респондентов был ориентирован также и на изучение интересующих проблем в рамках еврорегионов. В каждом из регионов было проведено по 10 интервью с представителями разных институциональных организаций, целевой функцией деятельности которых были вопросы трансграничного сотрудничества и/или развития предпринимательства в регионе. Первую группу таких респондентов составили представители местных административных органов, курирующих вопросы внешнеэкономической деятельности и развития предпринимательства. Вторую группу организаций-респондентов представляли общественные и деловые организации поддержки предпринимательства и международного сотрудничества. Третью – неправительственные (негосударственные) организации (НГО) из так называемого третьего сектора. Респондентами являлись руководители соответствующих организаций или высококомпетентные функциональные сотрудники-менеджеры.

Выбор респондентов для интервью с населением был обусловлен характером внешнеэкономических связей домашних хозяйств приграничных к Литовской республике районов Гродненской и Витебской областей. В каждой из областей было проведено по 10 интервью с “челноками”, осуществляющими сотрудничество с литовской стороной. Основным методом поиска необходимых респондентов было использование родственных и дружеских связей интервьюеров в исследуемых районах, а также некоторых других видов “наводки”, что позволило обеспечить атмосферу доверия при проведении интервью.

Поиск и отбор предприятий-респондентов для обследования их приграничного сотрудничества осуществлялся на основе Интернет-поиска в размещенных онлайн-базах органов поддержки предпринимательства, рекомендаций респондентов из ранее опрошенных организаций и предприятий, личных знакомств интервьюеров или их родственников и друзей, а также на специализированных выставках, ярмарках и других подобного рода мероприятиях. Всего было опрошено по 20 руководителей предприятий или их функциональных менеджеров в каждой из областей. Проинтервьюированные предприятия представляют местное разнообразие отраслей и видов экономической деятельности, размеров и действующих организационно-правовых форм субъектов предпринимательского хозяйствования.

Развитие и природа приграничного сотрудничества администраций, бизнес-ассоциаций и других организаций региональной инфраструктуры предпринимательства

Приграничное сотрудничество на границе Беларуси и Литвы имеет давние корни ввиду сложившихся форм специализации и кооперации со времен бывшего Советского Союза. Более того опыт добрососедских отношений проживающих здесь людей исчисляется веками. Опыт совместной реализации многих теперешних предпринимательских инициатив служит хорошей базой для укрепления доверия друг к другу и содействует устойчивому развитию местных территорий по обеим сторонам границы. Расширение Европейского Союза в 2004 г. способствовало появлению новых форм приграничного сотрудничества предпринимательского сектора экономики западнобелорусских регионов с Литовской республикой. Появились совместные проекты, финансируемые специальными фондами Евросоюза. Однако, при их реализации выявились и новые барьеры в виде отсутствия по ряду направлений международных соглашений, которые осложняют процедуры взаимодействия предпринимателей.

Каноническими инструментами приграничного сотрудничества на белорусско-литовской границе стали: обмен официальными делегациями местных администраций с участием представителей регионального бизнеса, организация выставок и ярмарок, создание совместных предприятий, экспортно-импортные приграничные операции предприятий и др.

Приграничное сотрудничество приграничных субъектов носит характер как формальных, так и неформальных партнерств. Формальные партнерства, реализуемые через местные администрации и другие организации обычно значительно шире воздействуют на развитие приграничного сотрудничества, т.к. реализация их мероприятий вовлекает в международное сотрудничество и другие организации и предприятия. Так, ОО «Витебский областной совет промышленников и предпринимателей» имеет подобное партнерство с союзами работодателей в Вильнюсе и Шауляе. Формальные партнерства поддерживают свои связи, как правило, регулярно и достаточно активно.

Исследование показало, что неформальные трансграничные партнерства могут привести к созданию и развитию уже формальных партнерств. Так, результатом многолетних контактов местных администраций и бизнес-структур Беларуси, Литвы и Латвии стало создание еврорегиона «Озерный край». Первоначально он возник как Совет по трансграничному сотрудничеству районов трех государств – Беларуси, Литвы и Латвии, затем Совету придали статус еврорегиона. Позднее он был принят в Ассоциацию европейских приграничных еврорегионов. Его цели – выработка совместной стратегии приграничного сотрудничества; достижение экономического и социального прогресса, развитие трех культур, охрана окружающей среды; совершенствование инфраструктуры и услуг, оказываемых жителями приграничных регионов, оказание взаимопомощи в чрезвычайных ситуациях.

Среди опрошенных организаций поддержки бизнеса можно выделить следующие типы приграничного сотрудничества:

- инфраструктурная трансграничная поддержка бизнеса;
- предоставление информации по бизнесу;
- организация бизнес-встреч с участием потенциальных партнеров из разных стран;
- помощь бизнесу в поиске и получении финансирования и инвесторам в поиске перспективных проектов;
- маркетинговые исследования рынков, на которые стремятся выйти предприятия;
- юридическое консультирование;
- лоббирование интересов предпринимателей в органах власти, внесение предложений по улучшению условий существования бизнеса;
- организация обучающих семинаров, тренингов, поездок предпринимателей;
- взаимодействие с организацией поддержки бизнеса другой страны;
- туристическое и экологическое взаимодействие.

К сожалению, как показал опрос, случаи трансграничного поддерживающего бизнес-взаимодействия сотрудничества с использованием возможностей финансирования, предоставляемого международными организациями и Евросоюзом, всё же крайне редки, в тоже время польза от приграничного сотрудничества для белорусских предпринимателей, по оценке институциональных респондентов, состоит в том, что предприниматели:

- преодолевают робость, возникшую за годы некоторой изолированности;
- учатся контактировать и находить консенсус в другой стране, в других условиях;
- учатся разрешать форс-мажорные обстоятельства;
- накапливают опыт эффективной организации производства, знания о рынке.

Оценка приграничного предпринимательского сотрудничества домашних хозяйств

Как показали результаты интервью, приграничное сотрудничество играет значительную роль в увеличении благосостояния домашних хозяйств, обеспечении их самозанятости, а также снижении социальной напряженности в регионе в целом. Респонденты указывали на наличие взаимной выгоды у них и у их зарубежных партнеров.

Челночная торговля была порождена особыми условиями функционирования переходных экономик в постсоветских государствах. Экономический эффект этой модели приграничного предпринимательского сотрудничества связан с расширением рынка сбыта для одних и получением более дешевых товаров и услуг для других. И то и другое лежит в основе получаемых по обе стороны границ доходов и осуществляемых сбережений и накоплений. При значительных объемах приграничной торговли и транзитных товаропотоков возникают предпосылки для экономического подъема приграничных районов, позволяя решать проблемы безработицы, личных доходов и снабжения рынка сравнительно дешевыми товарами, решается проблема товарного дефицита, бюджет пополняется доходами от ввозных пошлин, развивается конкуренция.

Важность приграничной торговли для большинства респондентов-домохозяиств является очень большой, т.к. вовлечение в цепочки этой деятельности родственников и друзей позволяет им получать доход для обеспечения более достойной жизни. В некоторых случаях он может быть значительным, что позволяет даже открыть свою фирму. Но, обычно, он лишь «палочка-выручалочка» для многих семей, а для лиц постоянно занятых в таком бизнесе (пенсионеры и безработные по статусу) это еще и нелегкий повседневный труд и непредсказуемость ситуации на будущий день.

Для изучавшихся регионов челночный бизнес — это форма занятости людей в условиях ограниченности рабочих мест, а также шанс для возникновения новых малых фирм. При всем том, респондентами-«челноками» отмечается, что при взаимодействии с местными властями они сталкивались обычно лишь с безразлично-отрицательным отношением к их проблемам со стороны чиновников. Бизнес-ассоциации могут оказывать поддержку и помощь только своим членам, а для этого надо быть, по крайней мере, индивидуальным предпринимателем. В тоже время периодическое ужесточение таможенных и других условий по пересечению границы превращает челноков в источник дополнительного дохода для местных властей, вводящих для этой категории предпринимательских субъектов экологические и другие местные сборы.

Таким образом, современное приграничное бизнес-сотрудничество домашних хозяйств в виде челночничества представляет собой альтернативную и доступную форму занятости населения, которая была создана исключительно за счет личной инициативы граждан. Можно утверждать, что в условиях снижения уровня жизни челночная миграция — эффективное средство борьбы с бедностью и обнищанием различных слоев населения.

Для простых жителей (домашних хозяйств) западных районов Гродненщины и Витебщины участие в трансграничном сотрудничестве (в виде туризма, посещения родственников, поездок за покупками и т.п.) — это и возможность получения объективной информации о том, что происходит в Литве после вступления в ЕС и как развивается бизнес в этой стране, возможность сделать выводы для себя о приоритетах в жизни, о возможностях существующих в мире. Литовский опыт предпринимательства очень важен для белорусов — он переносится в человеческие головы и рано или поздно эти механизмы новой организации жизни срываются. Это касается не только предпринимательства, но и, например, местного самоуправления.

В числе отрицательных для этих районов последствий такого рода приграничного бизнеса респондентами наиболее часто упоминаются: утечка капиталов за рубеж, спад местного производства, бесконтрольный ввоз товаров, уход от налогов, утечка квалифицированных кадров из различных сфер профессиональной занятости и, достаточно часто, сломанные судьбы людей, вынужденных полужалко торговать, вместо того чтобы работать по специальности.

Оценка приграничного сотрудничества малых и средних предприятий

Результаты исследования показали, что основным видом трансграничного сотрудничества малых и средних предприятий изучаемого приграничного региона является тип «фирма-фирма». Имеют место и другие типы взаимодействия: «фирма-организация (учреждение)», «фирма-индивидуум», «фирма-индивидуальный предприниматель», «индивидуальный предприниматель-индивидуальный предприниматель».

Сотрудничество приграничных предприятий стран-соседей заключалось чаще всего в организации совместных производств, осуществлении закупок материалов и оборудования, дистрибьюции товаров, поставок товаров собственного производства, оказании транспортных услуг, научно-техническом сотрудничестве, оказании туристических и других услуг. Сотрудничество местных предприятий с организациями (учреждениями) Литвы заключалось в содействии в получении грантов из европейских фондов, методической и организационной помощи для ведения бизнеса, содействии в установлении контактов с литовскими предприятиями. Всем видам трансграничного сотрудничества сопутствует информационный обмен, а в случае взаимодействия с иностранным индивидуумом (физическим лицом) получение информации довольно часто являлось основной целью сотрудничества.

Деловые отношения между предприятиями практически всегда оформлены официальными договорами (контрактами), устные соглашения используются обычно при сотрудничестве с физическими лицами и индивидуальными предпринимателями. С зарубежными партнерами большинство респондентов часто связывает, как правило, не только деловое сотрудничество, но и дружеские человеческие отношения. Многие респонденты указывали на большую роль доверия между партнерами, которая может появиться только в случае проверенных дол-

говременных связей, либо в случае рекомендации партнера третьей компетентной стороной. Кроме того, литовские предприятия стараются строить отношения на четко оговоренных в контрактах условиях сделок, все риски сводят к минимуму, используют страхование сделок и т.п.

С другой стороны, трансграничное сотрудничество имеет риски, связанные с возможными ошибками при таможенном оформлении грузов, что влечет за собой различные финансовые санкции вплоть до конфискации товара, при таможенном оформлении которого обнаруживались нарушения. Кроме того, отмечались риски, связанные с нестабильностью белорусского законодательства (особенно налогового) и достаточно жесткой политики государства в отношении частного бизнеса. Однако никто из респондентов не обозначил в своей деятельности нелегального компонента, хотя некоторые и жаловались, что в условиях постоянно меняющегося законодательства, иногда попадали в ситуации, которые как оказывалось, шли в разрез с недавно появившимся новым нормативным актом. Такого рода административные барьеры в трансграничном сотрудничестве, к сожалению, осложняют белорусско-литовское предпринимательское сотрудничество.

Некоторые функции зарубежных партнеров, как показал опрос, состоят в:

- предоставлении стартового капитала для учреждения нового предприятия в виде вклада в уставный фонд;
- поддержке партнера в сложных ситуациях, в том числе выступлении в качестве гаранта для получения партнером банковского кредита;
- поиске контрактов для белорусского партнера;
- обучении персонала предприятия-партнера;
- обеспечение доступа к более дешёвым ресурсам (сырью, оборудованию) за счет связей партнера и экономии на масштабе;
- организации некоторых операций партнера на внешнем рынке и т.п.

Наиболее распространенным результатом положительного действия от трансграничного взаимодействия для белорусских партнеров является возможность научиться многим новым экономическим моделям поведения на рынке. Другим полезным эффектом стало приобщение к сетям контактов и сотрудничества предприятия-партнера. Это оказалось чрезвычайно важным для позиционирования белорусских предприятий на внешнем рынке и, наконец, апробирование своих технологий и продуктов на внешнем рынке под чужой торговой маркой позволило снизить соответствующие риски до минимума.

Среди проведенных интервью с предприятиями Гродненской и Витебской областей встречаются три базовых типа целей трансграничного белорусско-литовского бизнес-сотрудничества, обусловленных специфическими факторами:

- a) производство в Беларуси с целью экономии затрат на рабочую силу для последующего реэкспорта в страны ЕС.

Факторы:

- дешевая и достаточно квалифицированная рабочая сила в Беларуси при географической близости рынка, облегчающей контроль и делающей возможными более быстрые и надежные поставки;

- льготный режим для предприятий, работающих в белорусских свободных экономических зонах (речь идет здесь о СЭЗ «Гродноинвест»);
- наличие экономических ниш с пока что мало востребованным производством некоторых продуктов.

б) обслуживание белорусского рынка, вытесняя более дорогих западных конкурентов.

Факторы:

- потеря способности некоторых государственных белорусских предприятий быстро реагировать на изменения рынка и заниматься инновациями;
 - отсутствие специалистов в данной области в Беларуси до основания фирмы;
 - расширение спроса и усложнение потребностей населения Беларуси;
 - при медленном росте платежеспособности населения удовлетворение его потребностей в качественных товарах по доступным ценам;
 - отсутствие в Беларуси мелкооптовых посредников по многим группам промышленных товаров и товаров промежуточного потребления.
- в) использование белорусской экономики как безопасного плацдарма для выхода на обширные рынки России и других стран СНГ.

Факторы:

- ограниченность спроса на внутреннем рынке;
- возможность конкурировать на рынках России и других стран СНГ как с иностранными производителями по цене и близости гарантийного обслуживания, так и с местными производителями по качеству и технологиям.

Характерно, что инициаторами и движущими силами организации совместного предприятия в случае цели (а) выступали не только зарубежные партнеры, но и белорусские предприниматели. Задачи такого уровня могли решаться только при наличии тесного партнерства. Важно отметить, что и идея расширения бизнеса на рынки СНГ и России (цель (в)) часто принадлежала белорусскому партнеру, а реализация цели (б) в большинстве случаев была инициирована именно отечественным партнером.

В обследованном регионе отмечается довольно сильная тенденция кластеризации трансграничного сотрудничества малых и средних предприятий в определенных отраслях: деревообработка и легкая промышленность. Предприятия, оказывающие транспортные услуги, оказались старейшими из респондентов (некоторые были основаны еще в 90-ые годы прошлого века). По мнению респондентов, трансграничное белорусско-литовское сотрудничество также достаточно сильно представлено в области строительства, особенно отделочных стройматериалов. В то же время в этой отрасли оно чаще всего выступает в форме простой перепродажи европейских материалов. С ростом компетенций эта отрасль, однако, может по мнению экспертов стать следующей «точкой роста» в трансграничном белорусско-литовском сотрудничестве.

Возможности трансграничного сотрудничества предпринимательства приграничных территорий в контексте устойчивого развития изучавшихся регионов

Аналитические и эмпирические исследования по проекту позволяют сделать вывод о перспективности активизации участия вовлеченных в трансграничное предпринимательское сотрудничество организаций (институты местной власти, деловые ассоциации и т. п.), домашних хозяйств и малых и средних предприятий в устойчивом развитии территорий изучавшегося региона. При этом следует подчеркнуть особую роль двух специально созданных в приграничье институциональных образований – свободных экономических зон и еврорегионов.

Расположенные на приграничных с Литвой территориях СЭЗ “Гродноинвест” и еврорегионы “Неман” и “Озерный край” могут стать опытными полигонами для реструктуризации и модернизации прежних экономических систем, быстрого изменения традиционных социально-экономических ориентиров развития, привлечений иностранных инвесторов и формирования “точек” роста конкурентоспособности приграничных территорий в целом. Правда, несмотря на то, что большинство еврорегионов значительно старше по времени деятельности западно-белорусских СЭЗ, их роль в развитии приграничного сотрудничества значительно менее заметна. Примером же появления новых ориентиров развития может стать формирование агроэкотуристического предпринимательского сектора на основе активного (в том числе и трансграничного) сотрудничества домашних хозяйств, предприятий (в том числе фермерских и других сельских МСП) и организаций поддержки бизнеса.

На привлекательность Литовской республики для трансграничного сотрудничества влияет много факторов – географических, этнических, исторических. Но, пожалуй, главный фактор для этого – экономический. Можно с большой долей уверенности предположить, что экономическая эффективность белорусского приграничного сотрудничества с соседствующими территориями Литвы можно представить в виде качественного ряда “предприятия” > “институты” > “домашние хозяйства”. Это характерно для всех изучавшихся районов Гродненской и Витебской областей.

Обращает на себя внимание постепенное угасание в последние годы активности белорусских домашних хозяйств в приграничном сотрудничестве с Литвой. Это связано как с открывшимися для них новыми возможностями в России, растущей привлекательностью для местных “челноков” Турции и Китая, так и со снижением возможности сотрудничества в этом секторе с западной соседкой (особенно после установления с ней жестких визовых правил). Сложившаяся на белорусско-литовской границе ситуация сегодня говорит о том, что вступление Литвы в ЕС принесло в сферу приграничных отношений с Беларусью не только новые потенциальные возможности, но и неотделимые от них по обобщенному мнению респондентов новые проблемы и даже угрозы (см. таблицу 1), что надо учитывать при разработке регуляторной политики приграничного предпринимательского сотрудничества на ближне-, средне- и долгосрочную перспективу.

Сложившаяся ситуация особенно важна для предпринимательского сектора экономики приграничных регионов как одного из важнейших факторов роста их конкурентоспособности. В связи с этим представляется, что именно предпринимательские союзы и ассоциации с обеих сторон границы должны инициировать разработки, принятие и реализацию двусторонних мер по обеспечению благоприятного климата для движения товаров, услуг, финансовых и человеческих ресурсов в приграничных зонах в новых для бизнеса, местных властей и населения условиях. Однако, как показало наше исследование, они часто оказываются в хвосте, а не в голове инициаторов создания и развития новых активных механизмов приграничного сотрудничества, предпочитая ждать решения такого типа проблем структурами государственной власти.

Таблица 1

Потенциальные результаты приграничного предпринимательского сотрудничества в будущем развитии приграничных регионов

Субъекты трансграничного сотрудничества	Положительные выгоды / вклады в региональное развитие	Угрозы / отрицательные воздействия на устойчивость регионального развития
1	2	3
Домашние хозяйства	Развитие интегрированного в международный рынок предпринимательства в регионе за счет накопления капитала и опыта международного сотрудничества. Повышение конкурентоспособности приграничных районов за счет приобретения населением навыков идентификации предпринимательских ниш, гибкой реакции на рынок и производство новой продукции. Восстановление искусственно разрушенных связей и сетей сотрудничества с соседними странами.	«Издержки упущенных возможностей» долгосрочного экономического развития от неиспользования квалификации людей, ушедших в «челночный» бизнес. «Провал» в передаче ноу-хау из-за разрыва связей преемственности работников в сфере науки, образования, технологически сложных производств. Эмиграция инициативных и предприимчивых людей при нахождении ими более эффективного варианта трудоустройства за границей.
Малые и средние предприятия, индивидуальные предприниматели	Использование стартового этапа производства под торговыми марками иностранного партнера для апробации собственных производств и продуктов с целью уменьшения потерь, оплачиваемых из бюджета предприятия. Использование выгодного положения Беларуси как плацдарма для выхода на обширные рынки стран СНГ.	Угроза поглощения белорусских предприятий в разработанных ими в ходе сотрудничества нишах на рынке ЕС, развитых ими сетях контактов и репутаций иностранным капиталом. Угроза смещения стратегических приоритетов отраслевой структуры региона в результате вливания капиталов в отрасли, приносящие от-

Продолжение таблицы 1 см. на с. 104

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Институты (местные власти, деловые ассоциации и т.п.)	Содействие росту стратегической региональной конкурентоспособности; обеспечение устойчивого регионального развития, включая решение экологических проблем.	дачу в краткосрочном периоде, из-за опасений иностранных инвесторов перед возможными изменениями белорусского законодательства.
	Формирование правового и информационного поля для трансграничного сотрудничества предприятий. Налаживание «мостов» между органами местной власти соседних стран, служащих основой для будущей организации совместных инициатив, поддерживающих развитие предпринимательства и его трансграничное сотрудничество.	Слишком высокий уровень принятия решений о трансграничных проектах, жесткая регламентация видов трансграничной деятельности и условий ее осуществления с возможным игнорированием интересов и опыта местных органов власти может привести к издержкам упущенных возможностей, высоким транзакционным издержкам и субоптимальному территориальному развитию.

Источник: составлена авторами.

Респонденты обследованных секторов (институты, домашние хозяйства, МСП) считают, что с одной стороны, Европейская комиссия декларирует создание приграничной полосы добрососедства, а с другой – на практике ситуация ухудшается. Понятно, что страны ЕС хотят защититься от терроризма, наркомании и других проблем. Но может следует подумать и об упрощении процедур обеспечения сотрудничества для жителей, предприятий и организаций добрососедских территорий? Что касается визовых аспектов этой проблемы, то как показывает взаимодействие властей Беларуси и Литвы есть все шансы для жителей 30-километровых приграничных зон уже в 2011 году получить возможности упрощенного трансграничного перемещения.

Некоторые предприниматели высказывают мнение о целесообразности создания на территориях, непосредственно прилегающих с обеих сторон к границам с ЕС, своеобразной «буферной зоны» для упрощенных торговых операций и других видов сотрудничества. То есть предпринимательские структуры, нацеливаясь на освоение бизнесом приграничных территорий, считают целесообразным, для стимулирования трансграничного сотрудничества получить некоторое «экономическое размывание границы».

В нашей стране разработана Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2025 гг. (НСУР-2025), в которой определены направления эффективного использования демографического, социального, природного, производственного и инновационного потенциалов страны, а также комплекс мер по развитию экономики и социальной сферы с учетом состояния окружающей среды и макроэкономических тенденций мировой экономической системы. В НСУР-2025 обосновываются цели, задачи и модель устойчивого развития страны, определяются пути и механизмы их

достижения с учетом решения ключевых проблем, содержащихся в документах ООН по обеспечению устойчивого развития («Повестка дня на XXI век», Декларация тысячелетия, Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию), к которым относятся: улучшение демографической ситуации, повышение уровня жизни, изменение структур производства и потребления, охрана и укрепление здоровья населения, сохранение и рациональное использование ресурсов в целях развития.

Стратегической целью устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь является приближение благосостояния белорусского народа к уровню экономически развитых европейских государств на основе инновационно-структурного технологического обновления и повышения конкурентоспособности национальной экономики при сохранении окружающей природной среды для нынешних и будущих поколений (Александрович, Богданович 2010). Трансграничное этнокультурное и предпринимательское сотрудничество может стать при её реализации дополнительной возможностью к обеспечению более устойчивого развития и роста конкурентоспособности приграничных к Европейскому сообществу регионов.

Актуальность проблематики трансграничного предпринимательского сотрудничества для обеспечения совместных действий по устойчивому развитию подтверждается начавшейся реализацией программы Европейского института добрососедства и партнерства (ЕИПД) «Латвия – Литва – Беларусь» на период до 2013 г., имеющей целью сближение уровня социально-экономического развития различных частей трансграничного региона за счет сокращения региональных различий, обеспечения экономического и социального благосостояния и культурной идентичности его жителей. Программу можно рассматривать как дополнительный ресурс для устойчивого социально-экономического развития приграничных регионов Беларуси. Её общий бюджет 41,7 млн. евро. Программа разработана странами-участницами и управляется ими через совместный управляющий орган – Министерство внутренних дел Литвы и совместный технический секретариат в г. Вильнюсе (Литва) с филиалами в г. Даугавпилсе (Латвия) и г. Витебске (Беларусь) (Программа ... 2010).

Проблематика трансграничного предпринимательского сотрудничества тематически соответствует первому (по перечню) приоритету указанной программы – «1. Содействие устойчивому социально-экономическому развитию трансграничного региона» («1.1. Содействие устойчивому социально-экономическому развитию, поддержке бизнеса и предпринимательства» и «1.2. Усиление роли стратегического развития и планирования на местном и региональном уровне»). По условиям программы от Беларуси в её проектах могут участвовать организации Гродненской и Витебской областей – как основной программной территории и г. Минска, Минской и Могилевской областей – как прилегающей территории, от Латвии – организации Латгалии, от Литвы – организации районов Утена, Вильнюса и Алитуса – как основная программная территория, а районы Каунаса и Паневежиса как прилегающая территория.

Заключение

Вопросы трансграничного сотрудничества на границе Беларуси с государствами Евросоюза изменчивы и многообразны во времени и пространстве. В то же время, знания об этом сотрудничестве как в Беларуси, так и в других постсоциалистических государствах — наших западных соседях (Польше, Литве, Латвии) по разным причинам невелики и фрагментарны — прежде всего, в связи с непродолжительным опытом работы в этой области. Следовательно, велика необходимость в исследованиях, разъясняющих сложную природу отношений между обществами, разделенными государственной границей. Такая работа должна вестись не только в познавательных целях, но и для дальнейшего совершенствования международных отношений на местном и региональном уровнях, а тем самым — для улучшения эффективности региональной политики. В этом контексте трансграничное предпринимательское сотрудничество приобретает в настоящее время очень важное значение для увеличения конкурентоспособности приграничных территорий, их устойчивого развития и повышения уровня жизни местного населения.

Следует отметить, что приграничное сотрудничество затрагивает не только местные вопросы — через региональный уровень оно выходит на общенациональный и международный уровни. Между тем до недавнего времени оно представляло собой второстепенную сферу деятельности населения, проживающего на пограничье. Так, весьма важную роль в развитии добрососедских отношений на приграничных территориях и, особенно, в сфере поддержки предпринимательского сотрудничества предприятий, властей и домашних хозяйств должны играть еврорегионы, которые представляют собой хорошо известную и высоко ценимую форму трансграничного сотрудничества в Западной Европе. Тем временем, в Средне-Восточной Европе еврорегионы все еще являются новинкой, которая встречается порой с равнодушием, а порой и с недоверием и даже неприятием (Kosiedowski 2008). Следовательно, необходима эффективная поддержка еврорегионального движения, демонстрации его потенциальных выгод для обеспечения устойчивого развития соответствующих территорий и продвижения положительного опыта в этой области.

Приграничное предпринимательское сотрудничество может стать эффективным методом преодоления экономической отсталости и должно найти достойное место в стратегиях регионального и локального развития. Развитие и эффекты этого сотрудничества в значительной степени зависят от формальных и административных условий, создаваемых властями. Таким образом, ему должно быть уделено соответствующее внимание в работе правительственных, региональных и местных органов управления и самоуправления, ответственных за региональную политику. На возможность активизации такого сотрудничества позволяет надеяться и статистически отмеченный в последние годы рост числа микро- и малых предпринимательских организаций во всех граничащих с Евросоюзом регионах Беларуси — Брестской, Гродненской и Витебской областях (Малое ... 2010).

Библиография

Kosiedowski W. (2008) *Regiony Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji*. Torun: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

Александрович Я.М., Богданович А.В. (2010) Концептуальные положения стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь. *Белорусский экономический журнал*, № 2, стр. 20–33.

Краткий внешнеэкономический словарь-справочник (1999) Москва: Международные отношения.

Литвинюк А.И. (2009) *Трансграничное сотрудничество и европейская кооперация*. Минск: БГПУ.

Малое предпринимательство в Республике Беларусь 2010. Статистический сборник (2010) Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

О государственном регулировании внешнеторговой деятельности. (2004) Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З.

Программа трансграничного сотрудничества ЕИДП «Латвия – Литва – Беларусь» (2010) Минск: Информационный бюллетень.

Kopsavilkums

Antons Slonimskis, Marina Slonimska, Anna Pobole

Pārrobežu uzņēmējdarbības sadarbība tās dalībnieku vērtējumos

Dotajā rakstā tiek atspoguļoti pārrobežu uzņēmējdarbības sadarbības izpētes empiriskie rezultāti Baltkrievijas Republikas reģionos, kas atrodas pie Lietuvas Republikas robežas. Pētījums tika veikts no 2009. līdz 2010. gadam Vitebskas un Grodņas apgabalu rajonos, kas atrodas pie Lietuvas robežas. Realizētā pētījuma mērķis bija pārrobežu uzņēmējdarbības sadarbības rakstura, formu un izplatības noteikšana tās dalībnieku vērtējumos. Pētījuma pamatmetode ir padziļinātās intervijas ar atlasītajiem respondentiem, balstoties uz standartizētajām shēmām, kas tika pielāgotas trim aptaujāto grupām. Rakstā tiek analizēti to interviju materiāli, kas tika veikti ar respondentiem no institucionālajām struktūrām (vietējām administrācijām un uzņēmējdarbības atbalsta organizācijām), ar mājsaimniecībām un ar mazo un vidējo uzņēmumu vadītājiem vai to menedžeriem. Tajā aprakstītas pārrobežu sadarbības formālās un neformālās formas, mijiedarbības, partneru funkcijas, lietderīgie efekti un administratīvo barjeru pārvarēšanas veidi. Pētījuma rezultātā tika izvirzīta hipotēze par pārrobežu sadarbības stimulēšanas iespēju ar zināmu “robežas ekonomisko izplūšanu”. Pētījuma gala uzdevums bija priekšlikumu izstrāde pierobežu teritoriju ilglaicīgas attīstības nostiprināšanai ar pārrobežu sadarbības priekšnosacījumu uzlabošanu uzņēmējdarbības sfērā. Priekšlikumu izstrādes procesā tika novērtēts gan potenciālais ieguldījums reģiona attīstībā, gan arī iespējamie draudi tās stabilitātei. Tiek akcentēta speciālo institucionālo veidojumu – brīvo ekonomisko zonu un eiroreģionu īpašā nozīme uzņēmējdarbības sadarbības attīstībā. Tieši šie institucionālie veidojumi patlaban var kļūt par izmēģinājumu poligoniem iepriekšējo pierobežu sistēmu modernizēšanai pārrobežu uzņēmējdarbības partnerības mehānismu izveides virzienā, kā arī “izaugsmes polu” veidošanai kopējās aktivitātēs.

Summary

Anton Slonimski, Marina Slonimska, Anna Pobol

Cross-border Entrepreneurship Cooperation of in Estimations of Its Participants

Results of empirical research of cross-border cooperation of enterprises in the regions of Belarus bordering to Lithuania are discussed. Research was carried out in 2009–2010 in the districts of Vitebsk and Grodno regions that are bordering to Lithuania. The purpose of research was to reveal the character, the forms and the scale of cross-border cooperation of enterprises in a mirror of estimations of its participants. The basic method of research included interviewing of selected respondents according to standardized schemes developed for three groups of respondents: institutional structures (local administrations and business support organizations), households, heads or managers of small and medium enterprises. In the paper, the formal and informal forms of cross-border cooperation, the functions of partners in cooperation, the useful effects of cooperation as well as the ways of overcoming of administrative barriers are described. As a result of research a hypothesis was raised about an opportunity of stimulation of cross-border cooperation through the “economic washing out of the border”. The resulting research task was to develop suggestions concerning strengthening of stability of frontier territories’ development by improvement of conditions for cross-border cooperation in the sphere of enterprise activity. Both potential contribution to regional development and the probable threats to its stability were taken in to account in the process of preparation of suggestions. The special role of institutional structures (free economic zones and euroregions) in the development of cooperation of enterprises is underlined. These structures are argued to become the efficient training areas for modernization of the former frontier economic systems into mechanisms of development of cross-border partnerships of enterprises and “poles of growth” for joint activities.

Līga Paula, Dina Bite, Ginta Kronberga

STUDIJU DARBU TĒMU IZVĒLE ZINĀŠANU PĀRNESES KONTEKSTĀ: LATVIJAS LAUKSAIMNIECĪBAS UNIVERSITĀTES GADĪJUMS

Rakstā autore apskata problēmu, kas pēdējos gados īpaši tiek uzsvērta dažādās diskusijās saistībā ar augstāko izglītību Latvijā: ciešāka studiju sasaiste ar praksi zināšanu pārneses kontekstā visos studiju līmeņos. Zināšanu pārneses tiklā iesaistīto sociālo aģentu (augstskolas, ražotāji, nozaru politikas veidotāji u.c.) vidū aktualizējušās diskusijas par studiju darbu praktisko nozīmi un to tematisko tuvināšanu tautsaimniecībai un sabiedrībai aktuālu jautājumu pētīšanā, piedāvājot inovatīvus risinājumus un arī komercializējamus pētījumu rezultātus. Radīt jaunas zināšanas un tās izplatīt sabiedrībā ir viens no universitātes uzdevumiem, kuru var realizēt arī, nozīmīgu pētījumu veikšanā iesaistot dažāda līmeņa studējošos, tādējādi veicinot viņu izpratni gan par zinātnisko darbu, gan sabiedrībai un tautsaimniecībai aktuālu jautājumu risināšanu. Tas ir pašsaprotami doktora studiju līmenī, taču arī bakalaura studijās un īpaši maģistrantūrā topošie speciālisti mērķtiecīgi jāvirza izvēlēties un pētīt tādas problēmas, kas ir pietiekami aktuālas tautsaimniecībai un sabiedrības sociāli ekonomiskai attīstībai. Rakstā prezentēti un analizēti pētījuma rezultāti, kuri atspoguļo dažādu LLU fakultāšu bakalaura un maģistra studiju programmās studējošo viedokļus par studiju darbu tēmu izvēli ietekmējošiem faktoriem un studiju darbu ietvaros veikto pētījumu rezultātu praktisku pielietojumu. Izmantojot kvalitatīvās pētījumu metodes (diskusijas, fokusgrupas, daļēji strukturētās intervijas), 2011. gada martā tika aptaujāti 83 studējošie no sešām fakultātēm. Pētījuma rezultāti parādīja, ka studentu pētnieciskā pieredze, kas atklāj pētījumu rezultātu izmantojamību un praktisko ievirzi, ir atšķirīga akadēmiskajās un profesionālajās studiju programmās. Inženierzinātņu studenti salīdzinājumā ar sociālo zinātņu studentiem vairāk apzinās un saredz savu pētniecisko darbu rezultātu iespējamo praktisko pielietojumu, lai arī sociālo zinātņu pētījumos arī tiek analizētas aktuālas sociāli ekonomiskās problēmas. Īpaši izteikti tas ir maģistra studiju līmenī. Studiju darbu tēmu izvēli nosaka tādi faktori kā tēmas aktualitāte, ražotāja jeb pasūtītāja ieinteresētība pētījuma rezultātos, studenta personīgā interese.

Atslēgas vārdi: zināšanu pārnese, studentu iesaiste pētniecībā, Latvijas Lauksaimniecības universitāte.

Ievads

Raksts atspoguļo un analizē IZM un Norvēģu finanšu instrumenta atbalstītā starp-augstskolu (Latvijas Universitāte (LU), Liepājas Universitāte (LiepU), Daugavpils Universitāte (DU), Latvijas Lauksaimniecības universitāte (LLU) un Vidzemes augstskola (VidzA)) pētnieciskā projekta “Augstskolu pētnieciskais potenciāls – reģionālās attīstības veicināšanai” LV 0054 (2009–2011) ietvaros veiktā kvalitatīvā pētījuma rezultātus. Pētījuma ietvaros tika noskaidrots LLU studējošo viedoklis par studiju darbu tēmu izvēli saistībā ar nozarei aktuālu jautājumu pētīšanu un pētījumu rezultātu praktisku izmantošanu.

Minētais projekts kopumā fokusējas uz sadarbības modeļiem zināšanu un tehnoloģiju pārnesē no augstskolām uz reģioniem. Sadarbības modeļi ietver arī sadarbību starp studējošajiem, ražotājiem, politikas veidotājiem un citiem praktiķiem, kuri

sadarbības tīklā veic dažādas lomas: gan piedalās studiju procesā, gan ir potenciālie pētījumu rezultātu izmantotāji. Projekta ietvaros laikā no 2009. līdz 2011. gadam katrā Latvijas reģionā notika vairākas reģionālās diskusijas, kur tika vērsta uzmanība uz zinātnes sasniegumu komercializēšanu, mērķtiecīgāku studējošo iesaisti tautsaimniecībā un sabiedrībā aktuālu problēmu pētīšanā. Zināšanu pārneses tīklā iesaistītie sociālie aģenti (augstskolas, ražotāji, nozaru politikas veidotāji, starpniekinstitūcijas u.c.) vairāk kārt uzsvēruši nepieciešamību iesaistīt visu līmeņu studējošos pētniecībā, kā rezultātā tiktu radīti inovatīvi un komercializējami produkti un tehnoloģijas. Šāds uzstādījums, pirmkārt, tiek attiecināts uz dabas un inženierzinātnēm, taču arī sociālo zinātņu pārstāvjiem jāspēj parādīt savu pētījumu "pievienotā vērtība". Saistībā ar studējošo pētījumiem šo diskusiju kontekstā svarīgi atzīmēt, ka akadēmiskām un profesionālām studiju programmām attiecībā uz pētījumu rezultātiem varētu būt atšķirīgi uzstādījumi: akadēmisko pētījumu uzdevums ir, pirmkārt, radīt jaunas zināšanas nedomājot par jauniegūto zināšanu tūlītēju praktisku pielietojumu, savukārt profesionālās studiju programmas vairāk orientējas uz zināšanu un tehnoloģiju praktisku izmantošanu, apliecinot jauno speciālistu kvalifikāciju risināt nozarei aktuālas problēmas.

Projekta sākotnējā etapā tika veikts rīcībpetījums, kura ietvaros tika noskaidroti sadarbības modeļi zināšanu pārnesē no augstskolas uz reģioniem raugoties no universitātes docētāju skatupunkta. Šajā pētījumā autoru uzdevums bija noskaidrot pašu studējošo viedokli, kā arī piedāvāt risinājumus, kā veicināt studiju darbu rezultātu popularizēšanu gan atsevišķu nozaru ietvaros, gan plašākā sabiedrībā.

Teorētiskās nostādnes

Projekta ietvaros organizētajās reģionālajās diskusijās tika aktualizēti jautājumi par studējošo iesaisti pētniecībā. Vienā no šādām diskusijām, kura norisinājās 2010. gada 6. oktobrī LLU (tās iniciatori bija Valsts Reģionālās attīstības aģentūra un Reģionālās Attīstības un Pašvaldību lietu ministrija), tika aktualizēti jautājumi par veidiem, kā rosināt studējošos savos pētījumos pievērsties valstij svarīgu jautājumu izpētei, kāda varētu būt iespējamā valsts iestāžu palīdzība informācijas sniegšanā un konsultēšanā, kā arī tika runāts par iespējamo bakalaura un maģistra darbu popularizēšanu, līdzīgi kā tas tiek darīts ar promocijas darbiem (Ieviņš 2010). Līdzīgas diskusijas parādās publiskajā telpā arī valsts mērogā. Šī uzstādījuma realizēšanā atbildīgas ir visas iesaistītās puses – gan augstskolas, gan ražotāji un to asociācijas, gan politikas veidotāji, gan arī plašāka sabiedrība. Tādā veidā tiktu veicināta zināšanu un tehnoloģiju pārnese no augstskolas uz reģionu gan dabas un inženierzinātnēs, gan sociālās zinātnēs.

Reģionālās attīstības un politikas pētījumu uzmanības centrā ir tas, kā reģioni un pilsētas cenšas piesaistīt, saglabāt un iekļaut zināšanu pārnesē talantīgus un, galvenais, radošus cilvēkus. Šī konkurence ir atkarīga no vietējas kultūras kvalitātes, iespējām un arī plaša darba tirgus (piedāvājot darbiniekiem pārvietoties uz citām darbavietām jaunu izaicinājumu meklējumos). Uz zināšanām balstītai ekonomikai ir raksturīgi tīkli ar iestādēm, kur ir radoša vide, uzņēmumi un indivīdi, kas ierosina un īsteno tehnoloģiju, ekonomikas, sociālās un kultūras inovācijas.

Literatūrā tiek minēti šādi faktori, kas veicina zināšanu pārnesi un reģiona attīstību (Reichert 2006):

- 1) ievērojams pieaugums vadošo pakalpojumu jomā un inovatīvās ekonomikas nozarēs;
- 2) visu nozaru inovāciju dinamiska attīstība visās iestādēs;
- 3) zināšanu kultūra;
- 4) atvērta informācijas plūsma;
- 5) atbalsts radošām darbībām;
- 6) spēcīga saikne starp mākslas/kultūras un zinātniskajām/tehnoloģiskajām zināšanām;
- 7) ievērojama daļa no darbaspēka ieņem radošus amatus;
- 8) pilsētas iedzīvotāji ir aktīvi iesaistīti tās attīstībā un identitātes veidošanā;
- 9) zināšanu darbinieku novērtētu vietu un notikumu pārpilnība.

Šie faktori saistās ar daudzveidīgu nozaru bāzi pilsētās un reģionos, kas ietver arī īpašas speciālistu nišas. No universitātes, kam ar abpusēji labvēlīgām attiecībām ar pašu pilsētu un reģionu, kur nozares balstās uz pētniecību, notiek zināšanu pārnese uz uzņēmumiem. To veicina arī absolventu palikšana šajā pilsētā un reģionā. Spēcīgai sakaru infrastruktūrai un labiem transporta tīkliem pilsētā un ārpus tās, ir būtiska nozīme, kas sasaistās arī ar īpašu, ilglaicīgu “zināšanu” piedāvājumu investoriem un indivīdiem. Valsts un reģionu attīstības stratēģijai jānodrošina tas, ka arī kopienas gūst labumu no panākumiem ekonomikā, kas saistīti ar zināšanām. (Reichert 2006)

S. Reichert vērš uzmanību uz to, ka pētījumos tiek analizētas šādas valsts un reģionālās attīstības politikas jomas:

- 1) pētniecība un attīstība, ieguldījums cilvēkos un projektos,
- 2) prasmju bāze: ieguldījums un prioritāšu noteikšana,
- 3) riska kapitāls ieguldījumiem inovācijā,
- 4) infrastruktūra,
 - transports,
 - apbūve un cita pilsētu strukturālā attīstība,
 - pētniecības infrastruktūra,
 - izglītības infrastruktūra,
 - veselības aprūpes un citi sociālie pakalpojumi,
- 5) nodokļu politika,
- 6) dzīves kvalitāte (iedzīvotāju attieksme, idejas, dalība pilsētas/reģiona plānošanā un attīstībā) (Reichert 2006).

Šī raksta kontekstā tas ir minams tādēļ, ka arī LLU studenti ar saviem studiju darbiem var iesaistīties šādu problēmu izpētē.

Ja runājam par studiju darbu rezultātu praktisku pielietojumu un iespējamo komercializāciju, jāpiemin, piemēram, A. Berdņikova pētījums, kurā autors konstatē, ka Latvija un visa Eiropa zinātnes un izglītības sfērā cenšas īstenot zināšanu komercializācijas modeli (Berdņikovs 2011: 91). Autors jautā, vai ir attaisnojama šāda apņēmība iet zināšanu komercializācijas ceļu, kas rada dilemmu “komercializācija *versus* socializācija”? Tas skar universitātes lomu maiņu mūsdienu sabiedrībā un sāk apdraudēt universitāšu lomu sabiedrības socializēšanā (Berdņikovs 2011: 91). Šis aspekts ir būtisks tajā nozīmē, ka orientējoties tikai uz zināšanu komercializēšanu un to tūlītēju pārnesi

uz tautsaimniecību, tiek mazināta sociālo zināšanu loma un sabiedrības izpratne par to nepieciešamību laikā, kad patiesībā pieaug sociālo problēmu daudzums un tās nereti padziļinās. No otras puses, sadarbība ar uzņēmējiem, zināšanu lietotājiem, politikas veidotājiem studiju darbu izstrādē veido ciešākas saites starp universitāti un reģioniem, veicina augstskolas iesakņotību konkrētajā reģionā.

Ekonomiskā attīstība saskaņā ar sabiedrības ilgtspējas principiem, tehnoloģisko inovāciju ieviešana un vides problēmu risināšana var sekmīgi notikt tikai tad, ja sabiedrībai visos tās līmeņos sākot ar iedzīvotājiem un beidzot ar politikas veidotājiem ir izpratne par situāciju, analizējot procesus kopsakarībās, ko lielā mērā spēj nodrošināt tieši sociālās zināšanas. Sociālās zinātnes var spēcīnāt atgriezeniskās saites starp politikas veidotājiem un politikas mērķgrupām (Berdņikovs 2011: 94). Tieši eksakto zinātņu pārstāvji uzsver orientēšanos uz pētījumu rezultātu komercializēšanu un inovācijām, kas orientētas uz biznesa sektoru, savukārt sociālo zinātņu pārstāvji uzsver universitātes un zināšanu ietekmi uz izpratnes veidošanu sabiedrībā, nācijas izglītošanu, nevis tikai rezultātiem, kas izsakāmi ar ekonomiskiem ieguvumiem (Adamsone-Fiskovica et al 2009: 133). Šī diskusija jāņem vērā, analizējot studentu pētniecisko darbu tēmu izvēles motīvus un studējošo viedokli par viņu pētījumu darbu praktisko izmantošanu, jo to var ietekmēt sabiedrībā un studiju nozarē dominējošais viedoklis un tendences.

Projekta ietvaros organizētajās reģionālajās diskusijās un konferencēs bieži izskanēja doma, ka studējošo pētnieciskie darbi būtu sistemātiskāk jāsaista ar reālām uzņēmēju problēmām, konkrētiem uzņēmumiem un praktisko sasaisti (Ohotina, Romaņuka, Reinholde 2010: 165). Realitātē tas izpaužas tā, ka, piemēram, uzņēmēji vai politikas veidotāji piedāvā pētāmo problēmu sarakstus, kas ļauj studējošajam izvēlēties viņa interesēm atbilstošu pētniecisko tēmu ar praktisku ievirzi. Cits aspekts, kas noteikti jāņem vērā, ka studējošos nereti ir grūti motivēt izvēlēties aktuālu tēmu, kuras izpētes rezultātā iegūtie dati vai pētījums būtu praktiski noderīgi arī kādam citam. Studējošie bieži neredz citu jēgu saviem pētījumiem kā vienīgi atbilstošu kredītpunktu un diploma iegūšana, tāpēc pētījuma tēmas izvēlē dominē personīgās intereses nevis vēlme ar savu darbu dot ieguldījumu jaunu zināšanu radīšanā, orientēties uz komercializējamiem vai kā citādi plašāk izmantojamiem rezultātiem. Par to raksta arī U. Eko (Eko 2006), tāpēc gan nozaru praktiķu, gan augstskolu docētāju uzdevums būtu mērķtiecīgāk pievērst studējošo uzmanību šim aspektam un veidot izpratni par studiju darbu praktisko nozīmi.

Pētījuma metodoloģija un pētnieciskie jautājumi

Pētījuma mērķis bija noskaidrot studējošo viedokli par studiju darbu tēmu izvēli ietekmējošiem faktoriem un par studiju darbu ietvaros veikto pētījumu rezultātu praktisku pielietojumu. Pētījuma veikšanai tika izvēlēta kvalitatīvā pieeja. Autores izvirzīja šādus pētnieciskos jautājumus, kurus iedalīja trīs blokos:

- 1) Kā studējošie izvēlas studiju darbu (kursa darbu, bakalaura darbu, diplomdarbu, maģistra darbu) tēmas? Kādi faktori šo izvēli ietekmē?
- 2) Vai studējošie savos pētījumos orientējas uz rezultātu praktisku pielietojumu? Vai un kā pētījumu rezultāti tiek popularizēti un piedāvāti atbilstošās jomas prak-

tiķiem? Vai studiju darbu izstrādes laikā notiek sadarbība ar nozares praktiķiem?
Vai tiek veikti pasūtījuma pētījumi?

3) Kā popularizēt studiju darbu rezultātus?

Pētījuma ietvaros tika izvirzīti šādi pieņēmumi:

- 1) inženierzinātņu studiju programmās studējošie salīdzinājumā ar sociālo zinātņu studentiem vairāk apzinās savu pētījumu praktisko nozīmi un saredz lielākas iespējas pētījumu rezultātu praktiskai izmantošanai;
- 2) maģistra darbu izstrādei tiek izvēlētas un turpinātas tēmas, pie kurām maģistranti strādājuši jau bakalaura studijās.

2011. gada martā tika veiktas individuālās daļēji strukturētās intervijas, diskusijas un fokusgrupu diskusijas ar studentiem un maģistrantiem no sešām LLU fakultātēm: Ekonomikas fakultāte (EF), Sociālo Zinātņu fakultāte (SZF), Pārtikas Tehnoloģiju fakultāte (PTF), Tehniskā fakultāte (TF), Lauku Inženieru fakultāte (LIF) un Meža fakultāte (MF). Abreviatūras tiks izmantotas pētījuma rezultātu analizē, norādot, kuras fakultātes informants tiek citēts.

Pētījuma izlasē tika iekļauti informanti, ņemot vērā šādus kritērijus:

- studiju līmenis (bakalaura un maģistra studiju programmas),
- studiju kurss (3., 4. vai 5. kurss bakalaura studiju programmās (atkarībā no studiju programmas), 1. vai 2. kurss maģistra studiju programmās),
- studiju programmas ievirze (akadēmiskās un profesionālās studiju programmas),
- studiju forma (pilna un nepilna laika),
- dažādas fakultātes,
- dažādas zinātņu nozares (sociālās un inženierzinātnes).

Vecāko kursu studenti tika izvēlēti tādēļ, ka viņiem ir lielāka pētnieciskā pieredze izstrādājot, piemēram, kursa projektus vai studiju noslēguma darbus. Pētījuma izlases raksturojums parādīts 1. tabulā.

1. tabula

Pētījuma izlase: aptaujāto studentu un maģistrantu raksturojums

Nr. p.k.	Fakultāte	Studiju līmenis, kurss	Informantu skaits	Studiju programmas ievirze	Studiju forma	Zinātņu nozare	Pētījuma metode
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	EF	Bakalaura, 4. kurss	6	Profesionālā	Nepilna laika	Sociālās zinātnes	Fokusgrupu diskusija
2.	SZF	Bakalaura, 3. kurss	15	Akadēmiskā	Pilna laika	Sociālās zinātnes	Diskusija
3.	SZF	Bakalaura, 3. kurss	14	Akadēmiskā	Pilna laika	Sociālās zinātnes	Diskusija
4.	SZF	Maģistra, 1. kurss	8	Akadēmiskā	Pilna laika	Sociālās zinātnes	Fokusgrupu diskusija

1. tabulas turpinājumu skat. 114. lpp.

2. tabulas turpinājums

1	2	3	4	5	6	7	8
5.	SZF	Maģistra, 2. kurss	9	Profesionālā	Nepilna laika	Sociālās zinātnes	Fokusgrupu diskusija
6.	PTF	Bakalaura, 3. kurss	13	Akadēmiskā	Pilna laika	Inženier- zinātnes	Diskusija
7.	PTF	Maģistra, 2. kurss	4	Akadēmiskā	Pilna laika	Inženier- zinātnes	Fokusgrupu diskusija
8.	TF	Bakalaura, 3. kurss	4	Profesionālā	Nepilna laika	Inženier- zinātnes	Fokusgrupu diskusija
9.	LIF	Bakalaura, 4. kurss	1	Profesionālā	Pilna laika	Inženier- zinātnes	Individuālā intervija
10.	LIF	Bakalaura, 5. kurss	3	Profesionālā	Pilna laika	Inženier- zinātnes	Individuālās intervijas
11.	MF	Bakalaura, 3. kurss	5	Profesionālā	Nepilna laika	Inženier- zinātnes	Fokusgrupu diskusija
12.	MF	Bakalaura, 3. kurss	1	Profesionālā	Nepilna laika	Inženier- zinātnes	Individuālā intervija

Vidēji viena intervija un diskusija ilga pusstundu, informanti bija atsaucīgi un labprāt dalījās savās pārdomās un pieredzē.

Rezultātu analizē tika izmantotas arī intervijas ar docētājiem, kas tika veiktas iepriekš minētā starpaugstskolu projekta rīcībpetījuma ietvaros laika posmā no 2009. gada novembra līdz 2010. gada aprīlim. Rīcībpetījumā informācijas iegūšanai daļēji strukturētās intervijas (gan individuālās, gan grupu intervijas) un kopumā tika aptaujāti 35 struktūrvienību vadītāji, studiju programmu direktori un citi docētāji (Bite, Paula, Kronberga 2011).

Studentu aptaujas rezultāti tiks analizēti atbilstoši pētnieciskajiem jautājumiem.

Pētījuma rezultātu analīze

Sākotnēji tika noskaidroti studiju darbu tēmu izvēles motīvi un faktori, kas šo izvēli ietekmē. Autores vēlējās noskaidrot, vai atšķiras studiju darbu tēmu izvēles motīvi bakalaura un maģistra studiju programmās, kā arī vai šajā jautājumā atšķiras akadēmiskajās un profesionālajās studiju programmās studējošo viedokļi.

Pētījumā tika noskaidrots, ka viens no tēmu izvēles motīviem ir ražotāju interese par konkrētu produktu izstrādi vai to īpašību pārbaudi. Piemēram, PTF ir laba sadarbība ar pārtikas produktu ražotājiem, kurus interesē Latvijai inovatīvu produktu izstrāde, ražošana un iepakošana. Kā inovatīvi produkti fokusgrupas diskusijas laikā tika minēti bezglutēna produkti un bērnu pārtika. Ražotāji vērsās fakultātē ar savām idejām, daļa no tām tiek piedāvātas studējošajiem kā inovatīvas pētījumu tēmas, īpaši tas novērojams maģistra un doktora studiju līmenī. Vairāki informanti atzīst, ka pētnieciskās tēmas izvēli ir noteikusi pat nejaušība – brīdī, kad bija jāizvēlas maģistra darba tēma, konkrēti ražotāji izteikuši piedāvājumu:

“Kad sāku domāt par maģistra darba tēmu, bija viena ražotāja, kura sazinājās ar manu maģistra darba vadītāju. Viņa gribēja izstrādāt bērnu biezenišus un uzsākt to ražošanu Latvijā. Man piedāvāja piedalīties šajā projektā un es piekritu”. (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Arī citās fakultātēs informanti pauž pētnieciskā darba tēmas izvēles ciešo saistību ar ražotājiem, piemēram:

“(..) es pētīšu Keraterm akustisko bloku, ko ražo AS “Lode”, to uzsāka ražot tikai pagājušajā gadā; tad būšu viens no pirmajiem, kas to pētīs, bet zinu, ka paši ražotāji ir diezgan nopietni pastrādājuši ar šo tēmu. Es cieši sadarbošos ar AS “Lode”.” (LIF bakalaura studiju programma, 4. kurss)

Pētījuma tēmas izvēli nosaka arī problēmas aktualitāte nozarē, to definēt palīdz docētāji:

“(..) Nu jāsapka tā, ka parasti studenti savas bakalaura tēmas nevar izvēlēties līdz pat pēdējam brīdim, pēc padoma parasti var vērsties pie kāda no pasniedzējiem, kurš arī var ieteikt, kādā virzienā skatīties un kas ir aktuāls vai arī tāds varētu kļūt.” (MF bakalaura studiju programma, 3. kurss)

Studenti arī paši novēro un analizē, kas nozares ietvaros būtu pētīšanas vērts:

“(..) Pēc maniem novērojumiem, tagad tā [pētniecība] ir vēsta uz energoefektivitāti, dabai draudzīgu materiālu izvēli, atjaunojamo resursu izmantošanu enerģijas iegūšanai un to pielietojums diplomdarbā” (TF bakalaura studiju programma, 4. kurss).

Citos gadījumos pētījuma tēmas tiek izvēlētas mācību ekskursiju laikā vai pieredzes apmaiņas braucienos:

“Es [studēt uz PTF] atnācu no citas augstskolas, un tad, kad bija jāiesniedz tēma, ko gribētu pētīt, man nebija ne jausmas. Bija piedāvājums no citu studentu pieredzes (kuri to jau bija izmantojuši) braukt uz Franciju apmaiņas programmā, tur radās idejas un iespējas (..)” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Mācību ekskursijas pārsvarā notiek bakalaura studiju ietvaros, tādēļ tieši ekskursijās redzētais daļai studentu dod ierosmi bakalaura darbu izstrādei un pamudinājumu vēlāk turpināt tēmas izpēti arī maģistra studijās. Ir iespējams, ka students savu diplomdarba tēmu izvēlas tieši savas prakses laikā, jo tā ir pirmā reize kad viņš saskaras ar kaut ko jaunu.

Studiju darbu tematisko izvēli ļoti ietekmē pašu studentu interese par konkrēto tēmu un arī iepriekšējā pētnieciskā pieredze:

“(..) es arī atnācu no citas fakultātes, kur pati audzēju šitaki sēnes [iepriekšējā pētījuma ietvaros pamatstudijās], bet tā kā šeit [PTF] nenodarbojas ar audzēšanu, bet gan ar produktu pārstrādi, tad nolēmu izmantot [pētīt sēņu] kaltēšanu. Lai būtu (..) lētāk, sākumā domāju kaltēt šitaki sēnes, bet tad eksperimenta nolūkos sākām kaltēt šampinjonus. Tad arī palikām pie šampinjoniem.” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Bieži vien studiju darbu tēmas izvēli nosaka pragmatiski apsvērumi, jo tiek domāts par praktisko pētījuma realizācijas gaitu: cik viegli būs pieejami materiāli, informācija, respondenti, cik laiktietilpīgs būs pētījums, vai tas neprasis pārāk lielu finansiālu ieguldījumu no paša studējošā u.tml. Dažādi motīvi vienlaicīgi var noteikt tēmas izvēli:

“Es savu tēmu izraudzījos pēc vairākiem kritērijiem. Skatījos tādu tēmu, kas būtu sabiedrībai aktuāla, respektīvi, par kādu jauninājumu, kurš nav vēl pietiekami izpētīts, bet tajā pašā laikā, lai būtu pietiekoši daudz materiālu, kur iegūt informāciju. Otrkārt, lai izraudzītā tēma ļautu man strādāt tad, kad gribu un neprasītu pārāk daudz laika, jo paralēli mācībām esmu profesionāls sportists. Treškārt, tēmai bija jābūt saistošai arī man pašam.” (LIF bakalaura studiju programma, 4. kurss)

Sociālo zinātņu pētījumos studentiem svarīga ir pētījuma izlases pieejamība. Respondentu pieejamība SZF studējošo atbildēs tiek minēta kā ļoti svarīgs tēmas izvēli ietekmējošs kritērijs. Studenti ņem vērā arī to, vai par pētāmo problēmu respondenti gribēs runāt, piemēram, tika pausts viedoklis, ka par politiku cilvēki nelabprāt izsakās, tāpēc varētu būt grūti iegūt datus utt. Nereti temata izvēli nosaka pazišanās, neformālie tikli, kas varētu palīdzēt realizēt pētījumu. Piemēram, respondenti tiek izraudzīti tuvāk dzīvesvietai vai tiek pētītas institūcijas un uzņēmumi, kuros strādā personīgi pazīstami darbinieki. EF studenti minēja, ka pētot uzņēmumu darbību ne vienmēr ir viegli atrast tādu uzņēmumu, kurš labprāt sniegs informāciju un datus par savu darbību, baidoties no konkurences vai informācijas noplūdes. Vieglāk atrast prakses vietas un tur veikt pētījumu, ja konkrētajā institūcijā strādā kāds paziņa.

Sev zināmā un vairāk pieejamā vidē savus darbus vēlas izstrādāt ne tikai sociālo zinātņu studenti, bet arī, piemēram, topošie ainavu arhitekti (LIF), kuriem studiju ietvaros jāizstrādā daudzi kursa projekti. Lai arī tēmas jau ir izvēlējušies docētāji, paši studenti var izvēlēties teritoriju, kur vēlas īstenot savu projektu, piemēram, plānojojot sabiedriskos apstādījumus, privātmāju apstādījumus, parku utt.:

“Parasti, kad paši varam izvēlēties teritoriju [projekta īstenošanai], izvēlamies kādu, kas tuvāk dzimtajai pusei, jo tad ir labāk zināma esošā situācija, kā arī var veidot labu sadarbību ar pašvaldību, dibināt labus kontaktus, jo parasti mācību projektu ietvaros varam projektēt zināmas teritorijas.” (LIF bakalaura studiju programma, 4. kurss)

Tiek atzīts arī tas, ka ir svarīgi, lai būtu zināmi kādi uzņēmumi (kas pārsvarā darbojas tuvu studējošā dzīves vietai), kas varētu sadarbībā ar pašvaldību izstrādātos projektus pēc tam realizēt. LIF topošie ainavu arhitekti atzīst, ka vissvarīgākie kritēriji teritorijas izvēlē ir tās lielums, sarežģītība un tas, vai teritorijai ir pieejama topogrāfija.

SZF studenti atzīst, ka reizēm pētījumiem tiek izvēlēta it kā “vieglāka” tēma, kura ir vairāk saprotama pašam vai arī pētījums neprasa lielu un dziļu priekšizpēti. Tajā pašā laikā ir daudz studentu, kuri tālāko pētījumu izstrādē balstās uz saviem iepriekš veiktiem pētījumiem kursa projektā vai bakalaura darbā. Tas tiek pamatots ar to, ka tādā veidā tēmu varēs izstrādāt dziļāk un pamatīgāk. Citi savukārt dažādu apsvērumu dēļ no iepriekšējām tēmām atsakās un sāk pētīt kaut ko jaunu, jo iepriekšējā tēma šķiet jau izsmelta.

Parasti studiju darbu tematika ir ļoti cieši saistīta ar konkrētās studiju programmas ievirzi un saturu. Īpaši tas attiecināms uz profesionālām studiju programmām. SZF studenti un maģistranti diskutē par to, vai zinātniska darba izstrāde jābalsta uz savu personīgo interesi par izvēlēto tēmu, vai tomēr jāorientējas uz kādām programmas prasībām vai ārējiem pieprasījumiem. Akadēmiskajās studiju programmās studējošie aktīvi pauž viedokli tomēr par labu studējošā interesēm – studentam vajadzētu izstrādāt darbu par viņam interesējošu tematu, jo šie darbi pierāda studentu un maģistrantu zināšanas un prasmes attiecīgajā specialitātē pielietot apgūtās pētnieciskās iemaņas. Šādā nozīmē pētījumam it kā nevajadzētu būt ar praktisku pielietojumu. Tiek uzsvērts, ka tad, kad viņi strādās savā nozarē, veiks pasūtījuma pētījumus. Studenti pārmet, ka no viņiem tiek prasīta aktuālas problēmas pētīšana, neļaujot pētīt kaut ko, kas varbūt nav tik sociāli nozīmīgs, bet toties saistošs viņiem pašiem. Daži temati studentus interesē personīgi, viņi tiem ir pieķērušies emocionāli, tādēļ studiju darbam izvēlas attiecīgo tematu. Autores secina, ka būtu vairāk jāstrādā ar studentiem, lai viņiem parādītu, kā studentus interesējošus tematus var pētīt, izvēloties arī sabiedrībai aktuālus aspektus konkrētās tēmas ietvaros.

Studiju noslēgumu darbu tēmu izvēli nosaka arī studiju procesa laikā izveidojušās intereses par kādu konkrētu mācību vielu vai tēmu, kas apgūstamajā specialitātē izrādījušies īpaši interesanta un kuru students labprāt apgūtu padziļināti. Ja par konkrēto tēmu students izrāda pietiekoši lielu interesi, fakultātē tiek atrasts kāds nozares eksperts (profesors), kurš konkrēto tēmu ir pētījis, un tiek piedāvāta iespēja izstrādāt pētniecisko darbu sadarbībā ar viņu. Studiju darbu tēmas var ierosināt paši docētāji, piedāvājot tematiskos virzienus, kas fakultātē tiek pētīti (piemēram, tā rikojas EF). Šādā gadījumā studējošais izvēlas plašāk definētu tematisku ievirzi un kopīgi ar docētāju konkrētā izpētes lauku.

Tiem studējošajiem, kuri studijas turpina maģistrantūrā un nāk no citām augstskolām, fakultātēm vai studiju programmām, ir dažādi motīvi maģistra darbu tēmu izvēlei. Vieni turpina strādāt ar līdzīgu tēmu kā bakalaura studijās, citi ir spiesti izvēlēties kaut ko citu, jo iepriekšējās tēmas studiju programmas specifikas dēļ nav pielāgojamas patreizējam studijām. Ja tēmas tomēr ir līdzīgas, tiek pētīti citi aspekti.

Studentu un docētāju savstarpējā sadarbība gan tēmu izvēlē, gan darbu praktiskā izstrādē tiek akcentēta arī rīcībepētījuma ietvaros veiktajās intervijās ar docētājiem. Tiek uzsvērtā arī sadarbība ar ražotājiem, jo praktiskie pētījumi dažāda līmeņa studijās nereti tiek izstrādāti pētnieciskajos institūtos. Līdz ar to fakultātēs veidojas zinātniskā kapacitāte jeb laboratoriskais poligons, kurā ir iespēja veikt pētījumus un iegūt starptautiski atzītus rezultātus, jo ir ļoti modernas iekārtas. Piemēram, Lauksaimniecības fakultātē pētnieciskā darbā sadarbība tiek īstenota ar pētniecības institūtiem “Sigra” (Siguldā), Skrīveros, Stendē, Dobeļē, Priekuļos un Pūrē. Šajā kontekstā Lauksaimniecības fakultātes dekāne atzina:

“(..) minētie aģenti piedalās studentu apmācībā un bez viņiem nevarētu iztikt. Nekādā ziņā nevarētu teikt, ka tas būtu tikai formāli. Mūsu studiju procesā viņi ņem tiešu dalību. Mūsu studentiem visiem ir pētnieciskā prakse, un viņi iet uz uzņēmumiem ražošanas praksē” (LF dekāne).

Dažādu fakultāšu mācībspēku sadarbības rezultātā rodas idejas ne vien kvalifikācijas darbiem, bet arī plašāka mēroga projektiem. Šādā veidā ir radusies sadarbība starp Meža fakultāti un Informācijas Tehnoloģiju fakultāti, kas institucionāli veidota kā Precīzās mežsaimniecības pētniecības grupa ar mērķi sniegt risinājumus meža inventarizācijas jomā. Pētniecības grupā noteiktu projektu izpildei tiek piesaistīti arī studenti, ja viņi izrāda interesi.

Sadarbībā ar sociālajiem aģentiem reģionos studējošajiem visos studiju līmeņos tiek piedāvātas studiju darbu tēmas ar praktisku ievirzi. Studiju darbu izstrāde un sasaiste ar reģionālo un citu aģentu vajadzībām ir būtiska, to paredz arī fakultāšu metodiskie norādījumi tēmu izvēlē. Fakultāšu metodiskie norādījumi norāda galvenās prasības, kas jāievēro, izstrādājot dažādus studiju darbus. Piemēram, Meža Fakultātes metodiskajos norādījumos skaidri norādīta diplomdarbu sasaiste ar zināšanu un tehnoloģiju pārnesei uz tautsaimniecību: "Diplomdarbs ir studiju noslēguma darbs, kurā students patstāvīgi risina kāda uzņēmuma tehnoloģijas pilnveidošanas iespējas vai izstrādā jaunas ražotnes projektu, vai arī veic zinātniska rakstura pētījumu par meža nozari vai atsevišķa uzņēmuma aktuālām problēmām. (..) Diplomdarbā, ja darbs ir tehnoloģiska rakstura, jāprojektē komercsabiedrības vai tās daļas ražošanas tehnoloģiskais process, inženiertehniska būve, jākonstruē jauna mašīna, konstruktīvi jāuzlabo esoša, vai jā sastāda biznesa plāns jaunu ražotņu pamatošanai vai esošo paplašināšanai. Darba ietvaros parasti veic uzņēmēj sabiedrības iepriekšējās darbības analīzi un izstrādā pamatotus priekšlikumus tās uzlabošanai." (Metodiskie norādījumi ..., 2010: 6)

Šajā sadarbībā tiek saskatīts pamats inovācijām un zināšanu un tehnoloģiju sekmīgākai pārnesei no akadēmiskās vides uz ražošanu. Līdz ar to jāpiemin, ka katrai fakultātei lielākā vai mazākā mērā ir šāda sadarbība, taču daudz mērķtiecīgāk jāstrādā, lai to vēl vairāk attīstītu nākotnē.

Sadarbība ar nozares uzņēmumiem ir ārkārtīgi nozīmīgs atbalsts, jo šādi studējošajiem ir krietni lielāka iespēja iepazīties ar jaunumiem nozarē. Uzņēmumi nodrošina studentiem stipendijas, kā arī sniedz materiāltehnisku atbalstu fakultātēm, kas rezultātā veicina un uzlabo studiju procesu (Bite, Paula, Kronberga 2011).

Kopumā var secināt, ka galvenie studiju darbu tēmu izvēles motīvi ir šādi (tie nav sarindoti pēc nozīmīguma, jo tādos nolūkos būtu nepieciešamāka dziļāka un plašāka izpēte, kā arī motīvu ranžējums):

- 1) tēmas aktualitāte (sabiedrībā un nozarē);
- 2) iespēja radīt jauninājums, kurus varētu praktiski ieviest konkrētajā nozarē;
- 3) pētījumam nepieciešamo materiālu un informācijas pieejamība;
- 4) studenta personīgā ieinteresētība par viņam saistošu tēmu;
- 5) pētījuma tēma izriet kā turpinājums studiju ietvaros veiktajam mācību prakses darbam;
- 6) nākamie studiju darbi turpina iepriekšējo darbu tēmas;
- 7) sadarbība pētījuma izstrādē ar nozares uzņēmumiem, novadiem un pašvaldībām, kā arī citām ieinteresētajām pusēm.

Diskusijās un intervijās ar studējošajiem tika identificēti šādi studiju darbu tēmu izvēli ietekmējošie faktori:

- 1) studējošā interese par tēmu;

- 2) studiju programmas ievirze un specifika;
- 3) pētījuma realizācijas praktiskie apsvērumi un ierobežojumi.

Autores diskusijās ar studentiem noskaidroja, **vai studējošie savos pētījumos orientējas uz rezultātu praktisku pielietojumu, vai tiek veikti pasūtījuma pētījumi un vai pētījumu rezultāti tiek popularizēti un piedāvāti atbilstošās jomas praktiķiem.**

Atbildēs uz šiem jautājumiem konstatētas atšķirības akadēmisko un profesionālo studiju programmu studentu viedokļos. Piemēram, dažādu fakultāšu profesionālo studiju programmu studenti uzsver pētījumu praktisko nozīmi un pētījumu rezultātu pielietojamību:

“(..) Lai būtu praktiski pielietojams darbs, ir jābūt pētījumam, kas balstās uz reālām lietām. Jāizdara pētījums, jāizanalizē un jānodod secinājumi ar pamatojumu, lai darbs būtu izmantojams plašākai sabiedrības daļai!” (TF, bakalaura studiju programma, 3. kurss)

“Mans zinātniskais darbs būs nepieciešams, jo kad biju prasīt materiālus, teica lai pēc tam iesniedzot arī novada domei viņu izskatīt un izvērtēt. Tā kā iespējams tas palīdzēs sarunāt pēcāk praksi novada domē” (LIF bakalaura studiju programma, 4. kurss)

Studiju darbos tiek pētīti konkrēti pasūtījumi, piemēram:

“Vienā no kursu projektiem (privātmāju apstādījumi) man bija konkrēts pasūtītājs, kam projektēju lauku sētu, konsultējoties ar pasniedzēju, bet ievērojot pasūtītāja vēlmes. Sadarbība izvērtās ļoti laba un saimnieki pamazām realizē projektu” (LIF bakalaura studiju programma, 4. kurss).

Tēmas praktisko lietderīgumu uzsver arī SZF profesionālas studiju programmas maģistranti, kuri jau no studiju sākuma tiek virzīti domāt šajā virzienā.

No studentu atbildēm var secināt, ka inženierzinātņu studenti salīdzinājumā ar sociālo zinātņu studentiem gan vairāk veic pasūtījuma pētījumus, gan saredz lielākas iespējas pētījumu rezultātu praktiskai izmantošanai. Tas ir būtiski zināšanu pārnesei kontekstā. Ļoti nozīmīga problēma SZF studentu skatījumā ir pieprasījuma trūkums pēc pētījumu rezultātiem. Formāli dažādas organizācijas šādu vajadzību pauž, piemēram, atsevišķas ministrijas vai valsts institūcijas piedāvā tēmu sarakstus konkrētu problēmu izpētei, taču studenti un maģistranti atzīst, ka viņu pētījumu rezultāti visticamāk neko nemainīs. Vispārīgā nozīmē tas liecina par sociālo zinātņu novērtēšanas problēmu Latvijā. Iespējams, ka tas saistās ar politisko kultūru un lēmumu pieņemšanu kā tādu, taču kopumā socioloģisko pētījumu rezultāti tiek nepietiekami izmantoti politikas veidošanā, tādēļ studenti neredz jēgu savu studiju darbu sasaistīšanai ar kāda pasūtītāja vajadzībām. Viņi atzīst, ka dabas zinātņu studentiem šī sistēma ir labāk sakārtota, jo uzņēmumi finansē studentu darbu izstrādi. Uzreiz jāatzīmē, ka aptaujātie inženierzinātņu studenti neminēja gadījumus, kad viņu pētījumus būtu finansējuši uzņēmēji, taču atbalsts un ieinteresētība tomēr ir jūtama salīdzinoši daudz vairāk. Sociālajās zinātnēs studenti jūtas kā nenovērtēti brīvprātīgie darbinieki. Minēto iemeslu dēļ studentu un maģistrantu pieeja savu darbu izstrādē bieži ir formāla, balstīta uz racionāliem apsvērumiem par attiecīgo kredītpunktu iegūšanu, augstskolas absol-

vēšanu utt. Labākajā gadījumā viņi savu zinātnisko darbu veic intereses vadīti. Nereti studenti darba tēmas izvēlas mācībspēku ietekmē, savas motivācijas viņiem nav. Vēl raksturīga temata izvēle ir pēc principa “pēdējā brīdī”, spontāni, ātrumā kaut ko sameklējot internetā (nereti tiek izmantots www.atlants.lv un citas līdzīgas vietnes, lai iedvesmotos idejām). Svarīga ir darba vadītāja specializācija, tādēļ studenti izvēlas kaut ko atbilstošu “tikamā” mācībspēka interesēm. No tā var secināt, ka nepieciešams paaugstināt sociālo zinātņu prestižu un vairāk popularizēt pētījumu rezultātu praktiskā pielietojuma iespējas, lai arī studenti justu, ka viņu darbi tiek novērtēti.

Neskatoties uz to, daži studenti un maģistranti spēj atzīmēt praktisku pielietojumu saviem zinātniskajiem darbiem. To vidū, kas varētu izmantot pētījumu rezultātus (un dažkārt arī izmanto), ir deputāti, pašvaldību darbinieki, Valsts Policijas darbinieki, LLU administrācija, Ieslodzījuma lietu pārvalde vai atsevišķi ģimenes uzņēmumi.

Diskusijās atklājās arī profesionālo un akadēmisko studiju programmu atšķirības. Rodas jautājums, vai akadēmiskās zināšanas kā tādas, līdzīgi kā sociālās zinātnes, Latvijā tiek novērtētas? Ja ir tikai orientēšanās uz pētījumu praktisku ievirzi, ko akcentē nozaru praktiķi, tad tas liecina par lielu neizpratni sabiedrībā, kā rezultātā tiek mazināta akadēmisko zināšanu nozīme. Par to būtu jārosina plašākas izglītojošas diskusijas sabiedrībā. Akadēmisko programmu maģistranti akcentē to, ka zinātniekiem jāorientējas uz jaunu zināšanu radīšanu un pasaules pieredzes apzināšanu Latvijā salīdzinoši maz pētītu problēmu vai produktu izpētē.

“Mūs kā zinātniekus vairāk interesē tas, kā pasaulē to pēta nevis, ko ražotāji par to domā.” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Studējošajiem tika uzdots jautājums par pētījuma rezultātu prezentēšanu un popularizēšanu jau pētījuma izstrādes laikā. Informanti dalījās pieredzē arī par to, vai notiek informācijas apmaiņa ar pasūtītājiem. Šeit situācijas ir dažādas. Tiek atzīts, ka pētījumu rezultāti tiek prezentēti gan studentu zinātniskās un praktiskās konferencēs, gan arī starptautiskās konferencēs ārzemēs, ko pārsvarā dara darbu zinātniskie vadītāji.

Studējošie ne vienmēr ir informēti par to, vai ražotājs jeb pasūtītājs ir informēts par pētījuma rezultātiem un kas beigu beigās notiek ar izstrādāto produktu:

“(..) manā gadījumā es nemāku atbildēt, es ar ražotāju nesazinājos. Pirmā daļa [pētījuma rezultāti] tika viņai [ražotājam] parādīta un tālāk es nezīnu, kas notiek.” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Pētījumu izstrādes laikā sadarbība ar ražotājiem pārsvarā izpaužas tikai informatīvi, taču citā gadījumā maģistrante atbildēja ar lielu pārliecību:

“(..) nu manā gadījumā teorētiski ražošanas pirmsākumi jau sākušies, tagad tālāk tiek pētiets iepakojums. (..) Pārtikas Veterinārajā dienestā jau ir reģistrēts produkts, tas ir visai specifisks [bezglutēna produkts] Latvijai.” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Par pētījuma praktiskajiem rezultātiem maģistrante izsakās šādi:

“Mēs patentējam to produktu, jo Latvijā tāda nav, otrkārt, rezultāti ir prezentēti starptautiskās konferencēs, es pati pēc nedēļas braukšu uz Vāciju (..) Bezglutēna produkti – tā ir tendence pasaulē, tiek pētītas kvalitātes problē-

mas. Tas, ko mēs no viņiem varam iegūt, ir pieredze.” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Kopumā studenti atzīst, lai konkrēts darbs būtu praktiski pielietojams, ir jābūt sevišķi padziļinātam pētījumam, turklāt par tēmu, kas ir maz pētīta vai vēl nav pētīta vispār. Uz ražošanas optimizāciju vai paplašināšanu vērstos darbus, ja tos izstrādā īpaši rūpīgi, izklāstot pamatotus, reālus priekšlikumus, var ieviest arī ražošanā. Var gadīties, ka kādas tēmas ietvaros izdodas izstrādāt jaunu metodiku, kuru var izmantot, veicot atkārtotus vai tālākus pētījumus.

Projekta reģionālajās diskusijās un rīcībepētījuma ietvaros docētāji puda viedokli, ka nereti ražotāji nav gatavi gaidīt līdz studiju noslēgumam, kamēr studenti izstrādās savus pētījumus. Tas apgrūtina pasūtījuma pētījumu skaita īpatsvara palielināšanos, jo ražotājs vēlas rezultātus visai ātri. Uz jautājumu, vai ražotājs gaidīs, kamēr studiju process beigsies un būs rezultāti, maģistranti nevarēja viennozīmīgi atbildēt:

“Es nezinu... Ja ražotājs gaidīs un viņam šī ideja vēl būs interesanta, tad jā.” (PTF maģistra studiju programma, 2. kurss)

Studējošie atzīst, ka īpaši bakalaura darbu pētījumu rezultāti netiek piedāvāti tālākai izmantošanai nozares praktiķiem, kaut arī darbs ir labi izstrādāts. Līdz ar to aktuāls ir jautājums, **kam būtu jānodarbojas ar studentu pētījumu rezultātu popularizēšanu**. Studenti atzīst, ka jebkurš darbs, kas tiek veikts padziļināti, var tikt izmantots nākamajos pētījumos. Bieži gadās ļoti specifiskas un Latvijā maz pētītas tēmas (parasti maģistra darbos), kuru izpēti var izmantot par bāzi tālākiem pētījumiem vai par pamatu, lai rezultātus ieviestu ražošanā.

Katrā fakultātē šajā ziņā veidojusies atšķirīga pieredze. Piemēram, SZF izdots rakstu krājums, kurā apkopoti labākie studiju noslēgumu darbi – bakalaura un maģistra darbi. Katru gadu tiek organizēta studentu zinātniskā konference. Savukārt saistībā ar MF minama kādreizējā pozitīvā prakse publicēt katra gada absolventu sarakstus, katram absolventam klāt norādot diplomdarba tēmu, nozares laikrakstā “Lietaskoks”. No publikācijām uzzinot par jaunajiem speciālistiem, uzņēmēji nereti piedāvāja absolventiem darba iespējas savos uzņēmumos.

Studiju darbu rezultātus pieejamākus varētu padarīt, attīstot un izmantojot kādu no šīm iespējām:

- augstskolās kopumā vai fakultātēs atsevišķi varētu veidot labāko darbu datu bāzi, kurai būtu tiešsaiste, piemēram, ar nozares asociāciju mājas lapām;
- datu bāzes veidošanu varētu uzņemties augstskolu struktūrvienības, taču kopīgu datu bāzi varētu uzturēt arī zināšanu un tehnoloģiju pārnese kontaktpunkti, kas tālāk veidojot kontaktus un sadarbību ar nozaru praktiķiem, varētu piedāvāt pētījumu rezultātus;
- pētījumu rezultātus var prezentēt gan zinātniskās konferencēs un tematiskos seminārus, gan konferencēs ar praktisku ievirzi, kur piedalītos arī nozares praktiķu pārstāvji;
- fakultātēs labākos un aktuālākos studiju darbu pētījumus varētu apkopot un publicēt īpašos krājumos;
- par pētījumiem varētu informēt vietējā presē, nozaru forumos u.tml.;

- fakultātēs vajadzētu organizēt pasākumus, kuru ietvaros nozaru praktiķi un eksperti tiktu iepazīstināti ar studējošo veikumu;
- aicināt uzņēmējus veikt pasūtījuma pētījumus, kura rezultātus varētu praktiski izmantot, piemēram, ražošanā;
- varētu attīstīt uzņēmēju stipendiju programmas, organizēt tematisku studiju darbu konkursus.

Secinājumi

Studējošo iesaiste pētniecībā, kas vērsta uz tautsaimniecības problēmu analīzi un risinājumu meklējumiem, tiek akcentēta publiskajās diskusijās un zinātniskajā literatūrā. Galvenie motīvi, kas ietekmē studiju darbu tēmu izvēli bakalaura un maģistra studijās ir personīgā ieinteresētība tēmā, pētījumam nepieciešamo materiālu, informācijas u.c. pieejamība, tēmas aktualitāte (sabiedrībā un nozarē), vēlme pētīt iepriekšējos pētījumos analizētās problēmas.

Pētījuma rezultāti liecina, ka pirmais pieņēmums apstiprinās: inženierzinātņu studiju programmās studējošie salīdzinājumā ar sociālo zinātņu studentiem vairāk apzinās savu pētījumu praktisko nozīmi un saredz lielākas iespējas pētījumu rezultātu praktiskai izmantošanai. Lai arī sociālo zinātņu studenti pēta aktuālas tēmas un izstrādā rekomendācijas un priekšlikumus, viņiem nav pārliecības, ka tie būs praktiski noderīgi. Tāpat studenti nezina, kur un kādā veidā tie būtu iesniedzami. Studējošie uzskata, ka pētījumu rezultāti tikai tad ir prezentējami plašākai sabiedrībai un ražotājiem, ja pētījums ir patiešām kvalitatīvi izstrādāts.

Otrs pieņēmums, ka maģistra darbu izstrādei tiek izvēlētas un turpinātas tēmas, pie kurām maģistranti strādājuši jau bakalaura studijās, dažos gadījumos apstiprinās, tomēr lielākoties tēmu izvēli nosaka maģistra studiju programmas specifika, kas neļauj turpināt iepriekš izvēlēto tēmu, vai arī paša maģistranta vēlme mainīt tematu.

Positīvi vērtējama ir fakultāšu prakse izvirzīt pētniecisko virzienu prioritātes, jo tas atvieglo studējošo izvēli – studenti zina, kādās jomās universitāšu struktūrvienības specializējas, citiem vārdiem, kādas ir prioritātes. Studenti vēlas, lai būtu lielāka skaidrība par izvirzītajām prasībām – viņus mulsina vienlaikus nepieciešamība pētīt konkrētu problēmu (piemēram, saistītu ar konkrētu organizāciju) un vispārīgu problēmu (lai nav par šauru).

Lai veicinātu lielāku izpratni par kopīgu sadarbību studējošo, ražotāju un citu potenciālo pētījumu rezultātu izmantotāju vidū, ir lietderīgi apsvērt ideju par uzņēmēju un valsts iestāžu darbinieku tikšanos ar studentiem un maģistrantiem, lai savstarpēji viens otru informētu gan par savām vajadzībām, gan iespējām. Par to varētu rūpēties atbildīgās personas gan fakultātēs (programmu direktori, prakšu vadītāji), gan citās augstskolu struktūrvienībās kā zināšanu un tehnoloģiju pārneses punkti vai sabiedrisko attiecību un ārējo sakaru nodaļas.

Autores uzskata, ka šādu pētījumu būtu vērts paplašināt, ietverot visus studiju līmeņus un dažādas augstskolas, lai varētu izdarīt vispārīgākus secinājumus par konkrēto pētījuma tēmu un salīdzināt dažādās zinātņu nozarēs studējošo viedokļus. Tas dotu dziļāku priekšstatu gan par studentu motivācijām, gan par reālo situāciju studējošo iesaistē zināšanu pārneses procesos.

Bibliogrāfija

- Adamsone-Fiskovica A., Kristapsons J., Tjunina E., Ulnicane-Ozolina I. (2009) Moving Beyond Teaching and Research: Economic and Social Tasks of Universities in Latvia. *Science and Public Policy*, March, Vol. 36(2), pp. 133–137.
- Berdņikovs A. (2011) Zinātnes komercializācija: tās aizsākumi, attīstība un pašreizējais stāvoklis ASV, Eiropas Savienībā un Latvijā. Tisenkopfs T., Bela B., Kunda I. (zin. red.) *Augstskolas reģionos: zināšanu un prakses mijiedarbe*. Rīga: Zinātne.
- Bite D., Paula L., Kronberga G. (2011) Sadarbības modeļi zināšanu un tehnoloģiju pārnesei Latvijas Lauksaimniecības universitātē. Tisenkopfs T., Bela B., Kunda I. (zin. red.) *Augstskolas reģionos: zināšanu un prakses mijiedarbe*. Rīga: Zinātne.
- Eko U. (2006) *Kā uzrakstīt diplomdarbu*. Rīga: Jāņa Rozes apgāds.
- Ieviņš A. (2011) *Iespējams studentu pētnieciskā potenciāla izmantošanu reģionālās attīstības veicināšanai*. Pieejams: <http://www.llu.lv/?mi=304&op=raksts&id=5124> (skat. 29.03.2011.).
- Ohotina A., Romaņuka L., Reinholde I. (2010) Augstskolu intelektuālais potenciāls reģionu attīstībai. *Sociālo zinātņu vēstnesis*. 2010 (2), pp. 153-177.
- Reichert S. (2006) *The Rise of Knowledge regions: Emerging Opportunities and Challenges for Universities*. European University Association. Pieejams: www.eua.be (skat. 29.03.2011.).
- Salinš Z., Tuherm H., Kozuliņš V., Spulle U. (2010) *LLU MF Kokapstrādes katedra. Metodiskie norādījumi diplomdarbu izstrādei un aizstāvēšanai. Profesionālās studiju programmas*. Pieejams: http://www.mf.llu.lv/uploads/File/lapas/224/DIPLOMDARBU_IZSTRADE_metodiskie%20noradijumi_Kokapstrade.pdf (skat. 29.03.2011.).

Summary

Līga Paula, Dina Bite, Ginta Kronberga

The Choice of the Themes for the Student Research Papers within a Context of Knowledge Transfer: the Case of the Latvia University of Agriculture

The authors of the article focus on the issue that has been raised during recent years in a number of discussions focusing on the higher education in Latvia: a closer interconnectedness between studies and practice in all study levels within a context of knowledge transfer. A network of social agents responsible for knowledge transfer (universities, producers, policy makers, etc.) has been involved in discussions on practical meaning of the student research. The agents stress that research topics should be directed towards investigation of topical problems related to the national economy and socio economic issues that would lead to elaboration of innovative products and results that can be commercialized. One of the university functions is to create new knowledge and to widespread it within wider society; that can also be realized through involvement of students in research work thus developing their understanding on both scientific work and resolution of topical socio economic problems. That is self-evident in doctoral studies; however bachelor and master students as new specialists also should be purposefully directed to choose research topics that are topical for national economy and socioeconomic development of society. The article presents the results of the survey of students representing bachelor and master study programmes of various faculties of the Latvia University of Agriculture. The analysis reflects the students' opinion on both factors influencing their choice of research topics for their investigations and practical use of the results of their studies. In March 2011, the authors conducted qualitative study where 83 students of six faculties

were involved in discussions, focus group discussions and individual interviews. The research results revealed that research experience on practical use of research results differs between students in academic and professional study programmes. Students of engineering sciences in comparison with students of social sciences are more aware of the practical use of their research results and even though social science students focus on topical socioeconomic problems. This is explicitly obvious in master study programmes. Most common factors influencing the choice of research topics for the student research works are topicality of the particular theme, interest in the research results expressed by the producers or clients, and personal interest of a student.

Резюме

Лига Паула, Дина Бите, Гинта Кронберга

Выбор тем научных работ в контексте переноса знаний на примере Латвийского сельскохозяйственного университета

Авторы статьи рассматривают проблему, которая в последние годы вызывает различные дискуссии о высшем образовании в Латвии: более тесная связь науки и практики в контексте переноса знаний на всех уровнях обучения. Перенос знаний связан с сетью социальных агентов (высшей школой, предпринимателями, представителями отраслевой политики и др.), что актуализирует дискуссию о практическом значении научных работ и приближении их тематики к актуальным исследовательским работам в народном хозяйстве и обществе, предлагая инновативные решения, а также коммерчески значимые результаты исследования. Создание новых знаний и их распространение в обществе — одна из задач университета, которую можно реализовать как путём проведения научных исследований с вовлечением студентов различного уровня, так и повышая уровень их знаний о научной работе и решении актуальных проблем народного хозяйства. Это принято при обучении докторантов, но также возможно и в обучении по бакалаврской программе, а особенно в магистратуре, где будущих специалистов целенаправленно готовят к исследованию таких проблем, которые актуальны как для народного хозяйства, так и для социально-экономического развития общества. В статье представлены и проанализированы результаты изучения факторов, влияющих на выбор тем научных работ, и практического применения полученных результатов исследований студентов различных факультетов ЛСУ, обучающихся на бакалаврских и магистерских программах. Используя качественные методы исследования (дискуссии, фокус-группы, частично структурированные интервью), в марте 2011 года было опрошено 83 студента из шести факультетов. Результаты исследования показали, что исследовательский опыт студентов, как результат практического применения и практической направленности работ, отличается у студентов академических и профессиональных образовательных программ. Студенты факультетов инженерных знаний по сравнению со студентами факультетов социальных знаний лучше осознают и видят результаты своих исследовательских работ и возможность их практического применения, хотя исследования в сфере социальных наук актуализируют социально-экономические проблемы. Эти тенденции особенно выражены на магистерском уровне. Выбор тем научных работ определяют такие факторы, как актуальность темы, заинтересованность в результатах исследования производителей или заказчиков, а также личная заинтересованность студента.

PSIHOLOGIJA

Анастасия Белолуцкая

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУР ДИАЛЕКТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Овладение операциями диалектического мышления является важным фактором успешности детей в их дальнейшей учебе и будущей взрослой жизни, т.к. диалектическое мышление субъекта входит в состав творческого и дает человеку возможность не только оперировать противоположностями, но и совершать преобразования ситуаций неопределенности. Объект исследования – диалектическое мышление. Цель исследования заключается в выявлении особенностей диалектических структур мышления детей и взрослых в различных образовательных условиях. Методологической основой работы является культурно-историческая теория Л.С. Выготского и структурно-диалектический подход Н.Е. Вераксы. Диагностическая процедура основывается на таких частных методах, как анкета, интервью, проблемное задание. Научная новизна работы заключается в том, что впервые был проведен сравнительный анализ возрастных особенностей развития диалектических действий и различных стратегий оперирования противоположностями на протяжении жизни человека, т.к. диагностика структур диалектического мышления применялась сразу к четырем возрастным группам: дошкольники, младшие школьники, старшеклассники и взрослые. Экспериментальная часть исследования проводилась в двух детских садах г. Москвы (д/с №1602, реализующий программу «Диалектика», и д/с № 1511, реализующий программу «Развитие»), двух школах г. Москвы (СОШ №1716 «Эврика-Огонек», реализующая элементы программы «Диалектика» и СОШ № 689), двух вузах (вечернее отделение факультета педагогики и психологии Московского государственного педагогического университета и вечернее отделение факультета социальной психологии Московского городского психолого-педагогического университета). В исследовании принимали участие испытуемые четырех возрастных категорий: дошкольники, младшие школьники, старшеклассники и взрослые. Всего – 232 человека. Выводы: 1) Система образования является значимым фактором, влияющим на развитие диалектического мышления; 2) Диалектическое мышление – системный механизм, который состоит из диалектических действий и формируется уже в дошкольном возрасте; 3) Выделение противоположностей является базовым механизмом диалектического мышления, освоение которого особенно значимо в дошкольном возрасте; 4) Существуют разные типы мыслительных стратегий оперирования противоположностями, и применение каждой из них имеет свои возрастные особенности; 5) В младшем школьном возрасте происходят структурные изменения диалектического мышления.

Ключевые слова: диалектическое мышление, возрастные особенности, образование, противоположности.

В динамично развивающемся обществе личность, находясь в ситуации постоянно и стремительно изменяющихся внешних обстоятельств, сталкивается с огромным количеством социально-экономических, политических и нравственных противоречий, умение творчески осмыслить и продуктивно разрешать ко-

торые становится в наши дни особенно важным. Именно от продуктивности мышления в конечном счете, зависит, сможет ли человек не просто приспособиться к социальной среде, но и остаться самим собой, развиваться как гармоничная личность, творчески преобразовывать окружающее пространство.

Фундаментальные исследования проблемы мышления принадлежат М. Вертеймеру, Л.С. Выготскому, Дж. Гилфорду, П.Я. Гальперину, В.В. Давыдову, Л. Леви-Брюлю, К. Левину, Ж. Пиаже.

Новым словом в исследовании психологии мышления является структурно-диалектический подход, разрабатываемый с 90-х гг XX века Н.Е. Вераксой (Веракса 2000) и учениками его школы, в рамках которого содержательно анализируются такие понятия, как формальная и диалектическая логика, а также формально-логическое и диалектическое мышление. В контексте данной теории диалектическое мышление рассматривается как творческое, продуктивное. Его применение, согласно концепции, заключается в выделении в поле проблемной ситуации пары существенных противоположностей и нахождении опосредствования противоречия, что приводит человека к открытию, новому решению. Овладение операциями диалектического мышления является важным фактором успешности детей в их дальнейшей учебе и будущей взрослой жизни.

Одной из наиболее актуальных задач в рамках структурно-диалектического подхода является создание непрерывной образовательной программы для дошкольного и школьного звена системы образования, в связи с чем, тема возрастных особенностей диалектических мыслительных структур представляется нам особенно актуальной.

Объектом изложенного в данной статье исследования является диалектическое мышление.

Предметом являются возрастные особенности диалектических мыслительных структур детей и взрослых

Цель исследования заключается в выявлении особенностей диалектических структур мышления детей и взрослых в различных образовательных условиях.

Задачи исследования:

1. Разработать процедуру индивидуальной и групповой диагностики превалирующих стратегий логического оперирования противоположностями и структур диалектического мышления
2. Провести диагностику диалектических структур продуктивного мышления детей и взрослых
3. Проанализировать результаты экспериментального исследования в контексте поставленной гипотезы.

Общая гипотеза сформулирована следующим образом:

Развитие диалектического мышления представляет собой сложный уровеньный процесс, обусловленный особенностями образовательных ситуаций, возникающих в познавательной деятельности субъекта.

Для подтверждения основной гипотезы были выдвинуты частные гипотезы, которые были доказаны в ходе эксперимента:

1. Система образования является значимым фактором, влияющим на развитие диалектического мышления.

2. Диалектическое мышление – системный механизм, который состоит из диалектических действий и формируется уже в дошкольном возрасте.
3. Выделение противоположностей является базовым механизмом диалектического мышления, освоение которого особенно значимо в дошкольном возрасте.
4. Существуют разные типы мыслительных стратегий оперирования противоположностями, и применение каждой из них имеет свои возрастные особенности.
5. В младшем школьном возрасте происходят структурные изменения диалектического мышления.

Научная новизна работы заключается в том, что впервые был проведен сравнительный анализ возрастных особенностей развития диалектических действий и различных стратегий оперирования противоположностями на протяжении жизни человека, т.к. диагностика структур диалектического мышления применялась сразу к четырем возрастным группам: дошкольники, младшие школьники, старшеклассники и взрослые. Действие выделения противоположностей в познаваемом содержании впервые представлено как структурный компонент диалектического мышления, значимость освоения которого особенно велика в дошкольном возрасте. Система образования рассмотрена как фактор, влияющий на развитие диалектических мыслительных структур и обуславливающий неравномерность их развития

В соответствии с целями исследования в каждой возрастной группе нами была проведена диагностика диалектических структур продуктивного мышления, в рамках которой были использованы следующие методики:

Методика «Чего не может быть одновременно?» в двух частях, которая представляет собой авторскую модификацию методики «Что может быть одновременно?», разработанной Н.Е. Вераксой (Веракса 2000). Методика состоит из двух частей. Первая часть направлена на изучение способности испытуемого в ряду признаков объекта выделить противоположности, а вторая – исследовать преобладающие в мышлении разного возраста стратегии оперирования противоположностями в заранее бинарно структурированной ситуации. Задания методики предъявляются детям дошкольного и младшего школьного возраста в форме устных вопросов экспериментатора (продолжительность одного индивидуального интервью от 15 до 20 минут, велась диктофонная запись), а подросткам и взрослым – как письменная анкета (выполняется в группе в течение 30 минут).

Методика «Необычное дерево», широко используемая в большинстве исследований, проводимых в рамках структурно-диалектического подхода, разработанная Н.Е. Вераксой (Веракса 2000). Методика направлена на исследование такой операции диалектического мышления, как «диалектическое превращение». Она позволяет проследить последовательность использования средств формальной и диалектической логики в процессе решения неструктурированной творческой задачи. Методика представляет собой рисуночное задание и выполняется в группе в течение 30 минут. Объяснения к рисункам дошкольники и младшие школьники дают устно (ведется диктофонная запись), а старшеклассники и взрослые письменно.

Для статистической обработки полученных результатов были применены такие методы как вычисление достоверности различий между группами по критерию Пирсона, подсчет корреляции между различными структурными компонентами диалектического мышления и подсчет стандартного отклонения внутри каждой группы.

В исследовании участвовали 232 испытуемых. Из них:

1. дети старшего дошкольного возраста (детский сад №. 1602, реализующий программу «Диалектика», подготовительная группа №7), 21 человек;
2. дети старшего дошкольного возраста (Центр развития ребенка «Детский сад № 1511», реализующий программу «Развитие», подготовительная группа № 5), 18 человек;
3. дети младшего школьного возраста (СОШ № 1716 «Эврика-Огонек», реализующая элементы программы «Диалектика», 1а и 1б классы), всего 30 человек;
4. дети младшего школьного возраста (СОШ № 689, 2а класс), всего 15 человек.
5. ученики старших классов (школа № 1716 «Эврика-Огонек», 9–11 классы), всего 40 человек;
6. ученики старших классов (СОШ № 689, 9а и 9б классы), всего 44 человека.
7. студенты вечерних отделений (Московский Педагогический Государственный Университет, факультет педагогики и психологии, 4 курс; Московский Городской Психолого-Педагогический Университет, факультет социальной психологии, 2 курс), всего 64 человека.

Примеры применения диалектической стратегии оперирования противоположностями

Продуктивными решениями в рамках структурно-диалектического подхода считаются такие, где найден либо диалектические объект, где представлены обе противоположности одновременно в такой взаимосвязи, что ни одна из них не может рассматриваться отдельно от другой без нарушения сущностной целостности объекта, либо испытуемый предлагает объяснение, в основе которого лежит диалектическое мыслительное действие.

Приведем примеры диалектических решений испытуемых различных возрастных групп.

Дима П. (5 лет) на вопрос «Можно ли сказать, что серый и черный и белый одновременно?» отвечает: «Да, если я серым нарисую на черной бумаге, то получится белый. У меня была черная бумага – на ней все карандаши и даже мелки рисовали белым. А на белом надо рисовать черным... Белый на черном тоже может рисовать. А серым можно рисовать и на черном и на белом».

Лиза Ж. (7 лет) на вопрос «можно ли сказать, что подросток и большой и маленький одновременно», отвечает: «да, потому что подростки еще помнят, как они были маленькие. Но еще не знают, как они будут большие». Отметим здесь, что для детей дошкольного возраста и первоклассников последний вопрос методики про подростка представлял наибольшую трудность, связанную с объективным незнанием особенностей еще не пережитого возраста. Так что данный ответ

представляет особенный интерес — ребенок делает пару противоположностей «большой-маленький» единицей анализа восприятия времени подростком.

Та же испытуемая Алена Х. (5лет) на вопрос «Можно ли сказать, что неприятные мысли и легкие и тяжелые одновременно» (провокация на метафорическое объединение, т.к. они по весу легкие, а в фигуральном смысле тяжелые), отвечает: «Иногда у человека легкие мысли — хочется бегать и прыгать. Но от этого он же не заснет. И получается что эти легкие мысли приводят к тому же, что и тяжелые про зомби. Все равно потом голова болит». Здесь мысли анализируются с точки зрения их влияния на нервную систему. И легкие (радостные), и тяжелые (гнетущие) мысли действуют возбуждающе и ребенок не может заснуть, на основании чего делается вывод, что они и легкие и тяжелые одновременно.

Маша К. (7 лет) на вопрос: «Можно ли сказать, что дерево и большое и маленькое одновременно, потому что у него ствол большой, а листочки маленькие» (провокация на формальное опосредствование) отвечает: «Да. Потому что из листочков может вырасти новое дерево, которое в них пока маленькое». Этот ответ является иллюстрацией диалектического мыслительного действия объединения, где в целостном объекте обнаруживаются противоположности, которые как раз и являются его истинной сущностью.

Андрей М. (7лет) на вопрос «Можно ли сказать, что человек и большой и маленький одновременно, потому что ребенок маленький, а потом он растет-растет и становится большим», (провокация на объединение по времени), отвечает «Да, потому что сначала был маленький, а потом, если он ест много вкусной и полезной морковки, то начинает расти быстро-быстро, почти не незаметно, и получается что он и большой и маленький одновременно». Здесь испытуемый сворачивает процесс роста до мгновения, что по типологии, разработанной И.Б. Шияном является основанием для того, чтобы отнести ответ к диалектическим.

Илья С. (7,5 лет) на вопрос «Можно ли сказать, что зебра и черная и белая одновременно» (провокация на формальное опосредствование) говорит: «Да, когда зебр много, то начало и конец переставляются местами и всякие львы и тигры не могут разобрать где конец, а где перед». Здесь мы видим пример мыслительного действия превращения, которое, правда, приписывается мальчиком самой зебре, но совершает его, очевидно, он сам.

Коля А. (6 лет) на вопрос «можно ли сказать, что вода в проруби и холодная и горячая» (провокация на объединение по наблюдателю) отвечает: «да, в ледяную воду сунешь пальцы — обжигает». Здесь мы видим, что испытуемый подразумевает то, что одна и та же вода может быть и холодной и горячей для одного и того же человека.

При выполнении задания методики «Необычное дерево» испытуемый Алексей Б. (24 года) пишет: «Пещерное дерево прорастает вверх к солнцу корнями, получает ультрафиолет и плодоносит.

Подсолнух-мутант, растущий в дереве-горшке — это совершенно необычное дерево. Во-первых, у него листья повернуты против часовой стрелки, в обратную от солнца сторону».

В этом примере испытуемый два раза применяет мыслительное действие «диалектическое превращение», когда к исследуемому явлению подбирается противоположное.

Возрастные особенности применения диалектической стратегии оперирования противоположностями

Для анализа возрастных особенностей применения диалектической стратегии мыслительного оперирования противоположностями мы выделили следующие параметры:

1. Способность самостоятельно зафиксировать противоположности в ряду признаков.
2. Доля отказов от оперирования противоположностями в общей массе ответов. Этот параметр характеризует то, насколько жестко мышление человека подчиняется формально-логическому закону непротиворечия.
3. Доля диалектических решений в среднем по группе. Данные по этому параметру показывают, насколько испытуемые разного возраста склонны использовать операции диалектического опосредствования и обращения.
4. Взаимосвязь способности самостоятельно выделять противоположности и применения стратегии диалектического опосредствования (данные по группам и данные индивидуальной диагностики). Исследование этого параметра позволяет нам ответить на вопрос (часто задаваемый критиками структурно-диалектического подхода), действительно ли человек (в т.ч. ребенок) преобразует противоречие, а не просто «валит» характеристики в одну кучу, понимает ли он вообще, что речь идет о противоположностях?
5. Взаимосвязь таких действий диалектического мышления, как опосредствование и обращение.

Анализ этого параметра позволяет нам изучить феномен диалектического мышления как системный механизм, который начинает становиться уже в дошкольном возрасте.

Статистически значимые различия между группами испытуемых одного возраста, обучающихся по разным образовательным программам, по показателю применимости диалектической стратегии оперирования противоположностями. Анализ этого параметра позволяет проявить и описать те характеристики структуры понятия противоречия, которые строго зависят от возраста человека, а также те, на которые можно влиять, варьируя образовательные условия.

Доля ошибочных решений различного типа у испытуемых разного возраста. В рамках структурно-диалектического подхода была описана типология наиболее часто встречающихся способов оперирования противоположностями, не являющихся ни диалектическими ни формально-логическими. У испытуемых разного возраста доминируют разные способы ошибочного оперирования противоположностями, что с нашей точки зрения, также является интересным параметром для анализа.

Отметим, что по всем описанным нами параметрам, мы проводили сравнительный анализ в группах испытуемых четырех возрастов, при этом две группы дошкольников и две группы школьников обучались по разным образовательным программам.

Особенности применения диалектической стратегии оперирования противоположностями у испытуемых разного возраста

1. Способность самостоятельно зафиксировать противоположности в ряду признаков. Способность выделять противоположности неуклонно и значительно возрастает с течением жизни, хотя даже у взрослых испытуемых не достигает 100%-го уровня.

Нами была зафиксирована значительная разница между двумя группами дошкольников (40% успешности у воспитанников д/с № 1602 и 71,6% у воспитанников д/с № 1511). Эти различия могут быть объяснены спецификой образовательной программы и особой чувствительностью диалектических мыслительных структур дошкольников к педагогическому воздействию.

2. Доля отказов от оперирования противоположностями в общей массе ответов. Принципы формальной логики являются доминирующими и стабильно проявляются в мышлении человека любого возраста – на формально-логические ответы приходится более 50% решений. Соответственно другая половина решений в разных долях распределяется между четырьмя ошибочными стратегиями оперирования противоположностями и продуктивной диалектической.

Значимо от всех остальных отличается только группа воспитанников детского сада № 1511 (75% отказов).

3. Доля диалектических решений в среднем по группам. В рамках нашего исследования к диалектическим решениям мы относим ответы, где применялись такие операции диалектического мышления, как диалектическое опосредствование (методика «Что может быть одновременно?», часть 2) и обращение (методика «Необычное дерево»). В таблице 1 представлены данные о применении операции диалектического опосредствования испытуемыми разного возраста.

Таблица 1

Применение операции диалектического опосредствования испытуемыми разного возраста

№	Группа	Применение операции диалектическое опосредствование (%)
1	Дошкольники, д/с № 1602	16,3
2	Дошкольники, д/с № 1511	5,5
3	Младшие школьники, СОШ № 1716 «Эврика-Огонек»	16,6
4	Младшие школьники, СОШ № 689	13,9
5	Старшие школьники, СОШ № 1716 «Эврика-Огонек»	15,3
6	Старшие школьники, СОШ № 689	12,7
7	Взрослые	16,7

Источник: собственная разработка автора.

При вычислении доли диалектических решений за 100% бралось количество «положительных ответов», т.е. не учитывались те ответы, где испытуемых отка- зался от оперирования противоположностями вовсе. Если взять за 100% общее количество ответов, то доли будут ниже еще примерно в два раза. Таким образом, если брать распределение ответов в среднем по выборке, то получается: половина или больше формально-логических ответов (отказов), примерно 7–10% диалекти- ческих ответов и примерно 30–40% решений приходится на ошибки разного типа.

Данные о том, какие из обнаруженных значений статистически значимо от- личаются друг от друга, представлены в таблице 2.

Данные о том, насколько часто операция диалектического обращения при- меняется испытуемыми разного возраста, представлены в таблице 3.

Таблица 2

**Значимость различий между группами по параметру
«Диалектическое опосредствование» (X^2 -критерий Пирсона)**

Группы	Дошк. ДС № 1602	Дошк. ДС № 1511	Мл. шк. СОШ № 1716	Мл. шк. СОШ № 689	Ст. шк. СОШ № 1716	Ст. шк. № 689	Взрослые
Дошк. ДС № 1602	#	4,74	2,466667	29,44762	0,47619	0,138528	2,395
Дошк. ДС № 1511	#	#	8,3555	3,6222	9,95556	5,01	6,3
Мл. шк. СОШ № 1716	#	#	#	0,73333	0,5333	7,018	0,195833
Мл. шк. СОШ № 689	#	#	#	#	0,66666	0,666667	0,6625
Ст. шк. СОШ № 1716	#	#	#	#	#	0,190909	0,672256
Ст. шк. СОШ № 689	#	#	#	#	#	#	5,522727
Взрослые	#	#	#	#	#	#	#

Источник: собственная разработка автора.

Таблица 3

Применение операции диалектического обращения

№	Группа	Среднее значение
1	Дошкольники (д/с № 1602)	8,3
2	Дошкольники (д/с № 1511)	1,3
3	Младшие школьники (СОШ № 1716 «Эврика-Огонек»)	1,7
4	Младшие школьники (СОШ № 689)	1,6
5	Старшие школьники (СОШ № 1716 «Эврика-Огонек»)	10
6	Старшие школьники (СОШ № 689)	3,4
7	Взрослые	7,81

Источник: собственная разработка автора.

Выводы, которые мы можем сделать из приведенных данных:

1. Испытуемые любого возраста демонстрируют применение диалектической логики крайне редко. Примерно в 5–6 раз реже, чем применение формальной логики (отказ от оперирования противоположностями) и в 3–4 раза реже, чем различного рода ошибки мышления.
2. У дошкольников и взрослых доля диалектических решений значимо выше, чем у школьников.
3. Результаты дошкольников и взрослых значимо не отличаются друг от друга.
4. Наиболее низкая доля диалектических решений в группе младших школьников.
5. Результаты младших и старших школьников значимо не отличаются друг от друга.
6. Группа дошкольников из д/с №1511 выпадает из общей тенденции, т.к. в этом случае наиболее выражено влияние образовательной программы.

4. Взаимосвязь способности самостоятельно выделить противоположности и применения стратегий диалектического опосредствования. Данный параметр мы исследовали, зафиксировав корреляционную взаимосвязь между результатами методики «Что может быть одновременно?» часть 1 и часть 2. Выводы, которые мы можем сделать из полученных данных:

Значимая корреляция между параметрами обнаружена только в группах дошкольного возраста (0,629 в группе из д/с № 1602 и – 0,623 из д/с № 1511). Это означает, что способность выделить противоположности из ряда признаков в более старшем возрасте перестает быть детерминирующей по отношению к параметру выработки диалектических решений. В связи с тем, что успешность при выполнении заданий на выделение противоположностей с возрастом резко возрастает, мы можем предположить, что задание первой части методики «Чего может быть одновременно?» для старших испытуемых становится слишком простым. Однако, если сконструировать методику на определение чувствительности к противоречию на более сложном материале, то корреляция, скорее всего, будет иметь место и в других возрастных группах. Последний тезис требует дальнейшей экспериментальной проверки.

1. В группе дошкольников из д/с № 1511, занимающихся по программе «Развитие», корреляция значимо отрицательная. В сочетании с очень высоким уровнем успешности выполнения заданий на идентификацию противоположностей (почти как у взрослых испытуемых), самым высоким процентом отказов от оперирования противоположностями и с самыми низкими показателями диалектического мышления это можно интерпретировать, как проявление жестко закрепленного, благодаря особенностям образовательной программы, формально-логического запрета на оперирования противоположностями. Т.е. эти дети очень хорошо фиксируют противоположности и, с точки зрения формальной логики, мало допускают логических ошибок. При этом им сложно посмотреть на противоположности в контексте динамических процессов – как на полюса, которые могут переходить один в другой.
2. В группе дошкольников из д/с № 1602, занимающихся по программе «Диалектика», корреляция значимо положительная. Это означает, что в этой группе

способность идентифицировать противоположности не блокирует применение диалектического мышления. Более того, если посмотреть на результаты индивидуальной диагностики тех испытуемых-дошкольников в обеих группах, которые продемонстрировали диалектические решения во второй части методики, то можно увидеть, что все они были успешны и в первой части также. На основании этого мы можем сделать вывод о том, что умение выделять противоположности является необходимым условием проявления диалектического мышления.

5. Взаимосвязь таких действий диалектического мышления, как опосредствование и обращение. Взаимосвязь между двумя диалектическими действиями исследовалась методом вычисления корреляции между данными, полученными по результатам двух методик («Чего не может быть одновременно?», часть 2 и «Необычное дерево»).

На основании полученных данных мы можем сделать следующие выводы:

1. Значимая положительная взаимосвязь прослеживается в группах дошкольников, старших школьников и взрослых. Что подтверждает наше предположение о том, что диалектическое мышление является системным механизмом, состоящим из связанных между собой действий
2. Корреляция отсутствует только в группах младших школьников, что заставляет предположить особую чувствительность детей к воздействию образовательной программы школы, которая выстроена по формально-логическому принципу, что приводит к временному распаду структурных взаимосвязей.

6. Статистически значимые различия между показателями применяемости диалектической стратегии оперирования противоположностями в группах испытуемых одного возраста, обучающихся по разным образовательным программам. Следует особо отметить, что статистически значимые различия применяемости диалектической стратегии оперирования противоположностями между группами одного возраста, но обучающихся по разным образовательным программам, зафиксированы **только** в дошкольном возрасте. При этом обращает на себя внимание стабильность выявленной тенденции – значимо отличаются показатели по пяти параметрам (способность выделять противоположности, применяемость действия диалектического мышления «опосредствование», применяемость действия диалектического мышления «обращение», применяемость стратегии оперирования противоположностями «формальное опосредствование» и «метафорическое объединение»).

Это позволяет нам сделать вывод об особой чувствительности диалектических структур детей в возрасте 5–7 лет к педагогическому воздействию, что делает особенно актуальной и значимой разработку целостной образовательной программы именно для детей старшей и подготовительной группы детского сада, а также первого-второго класса.

7. Удельный вес ошибочных решений разного типа, при попытке оперировать с противоположностями. Важно отметить, с нашей точки зрения, по отношению к оперированию противоположностями (при ответе на вопросы, которые требуют

такого оперирования) возможно только две стратегии, которые можно условно назвать «правильными» — 1) отказ от оперирования противоположностями и 2) применение стратегии диалектического опосредствования. «Правильность» в данном случае заключается в строгом следовании логическим правилам. Формальная логика, которая базируется на законе непротиворечия и на законе «исключенного третьего», накладывает запрет на любое совмещение противоположностей в одном и том же месте в одно и то же время. В этом смысле принятое ранее в рамках структурно-диалектического подхода мнение, что все стратегии оперирования противоположностями, кроме диалектической, являются проявлениями формально-логического мышления (аналогичное понимание можно встретить и в наших предыдущих работах) сейчас представляется нам неверным.

Такие способы оперирования противоположностями, как «формальное опосредствование», «объединение по родовому понятию», «метафорическое объединение» и «разведение по времени или наблюдателю» являются, по сути, ошибками, заблуждениями мышления, а не проявлением какой бы то ни было логики. При этом, конечно, склонность испытуемых разного возраста допускать ошибки разного типа является для исследователя-психолога также богатым материалом для исследования познавательных способностей.

Итак, «правильное» проявление формальной логики — отказ от оперирования противоположностями. «Правильным» проявлением диалектической логики является ответ, который содержит в себе идею развития, перехода или преобразования. В этом случае противоположности рассматриваются не в статике — как отдельно стоящие друг от друга, максимально разные вещи, но как полюса, т.е. крайние точки одного и того же процесса, между которыми не пропасть, а континуум. Такого рода ответы в рамках структурно-диалектического подхода принято классифицировать еще и сообразно с теми операциями диалектического мышления, которые в данном случае были применены испытуемым (наиболее часто встречающимися являются операции «опосредствования», «превращения» и «обращения»).

Важно еще подчеркнуть, что, с нашей точки зрения, все указанные ошибки мышления при оперировании противоположностями, происходят от изначально неверного методологического посыла человека — пытаться преобразовывать противоречие, анализируя объекты в статике, что невозможно. Как только человек задает с помощью противоположностей полюса динамического процесса, удерживая идею его развития, а значит преобразования, он так или иначе начинает пользоваться операциями диалектического мышления, не допуская означенных логических ошибок.

Помимо критерия «правильности», важным для нашей работы является также и критерий продуктивности. Под продуктивностью решения мы понимаем наличие у этого решения потенциала для преобразования противоречия и порождения нового (объекта, явления, идеи, понятия). В этом смысле понятно, что продуктивным решением будет являться только диалектический ответ, т.к. «правильный» формально-логический ответ подразумевает отказ от решения задачи с противоречием, а все остальные варианты являются ни чем иным, как логическими ошибками.

Применение каждой из названных выше «ошибочных» стратегий, с нашей точки зрения, с разных сторон характеризует особенности структуры понятия противоположностей у человека. А именно:

Применение стратегии «Объединение по родовому понятию» является проявлением стремления человека «прикрыть» разные объекты одним словом, как бы «смешать все в одну кучу», что может рассматриваться как признак «комплексного», предпонятийного мышления, характерного, по Л.С. Выготскому в большей степени для детей раннего и дошкольного возраста, но может полностью не изжится и у взрослых.

Применение стратегии «Метафорическое объединение» с нашей точки зрения, является показателем способности человека удерживать две противоположных характеристики одного и того же объекта одновременно, что бесспорно является характеристикой развитого мышления, но при этом все-таки один из противоположных параметров существует только в воображении человека. В этом смысле применение метафор для ответа на вопрос, требующий разрешить противоречие, можно назвать «умным уходом от ответа».

Применение стратегии «Разведение по времени или по наблюдателю» можно рассматривать как проявление релятивизма — склонность рассматривать субъективную, а не объективную сторону познания — ход, на протяжении исторического развития философии, доказавший свою непродуктивность.

Применение стратегии «Формальное опосредствование» — ошибка мышления человека, склонного действовать по принципу «винегрета». Свидетельствует скорее о склонности не замечать противоречия в собственных суждениях, идти по пути наименьшего сопротивления.

На основании полученных данных мы можем сделать следующие выводы:

1. Применение стратегии оперирования противоположностями «Формальное опосредствование» у первоклассников резко возрастает и становится доминирующей.
2. Применение стратегии оперирования противоположностями «Объединение по родовому понятию» несколько снижается во взрослом возрасте.
3. Применение стратегии оперирования противоположностями «Метафорическое объединение» более характерно для старших испытуемых, нежели, чем для детей.
4. Применение стратегии оперирования противоположностями «Разведение по времени и наблюдателю» во взрослом возрасте несколько возрастает, по сравнению с дошкольниками и школьниками.

Общие тенденции становления диалектического мышления

На основании выводов, сделанных нами по каждому из параметров, мы можем сформулировать некоторые общие тенденции становления диалектического мышления на протяжении жизни человека. Доля испытуемых с диалектическим мышлением приблизительно стабильна в различных возрастных группах (5–10%), с явным снижением в младшем школьном возрасте.

Диалектическое мышление является системным механизмом оперирования противоположностями, который проявляется на протяжении жизни человека. Первые проявления диалектического мышления мы можем фиксировать в дошкольном возрасте. Диалектические структуры мышления дошкольника, находясь на этапе своего формирования, наиболее чувствительны к педагогическому воздействию. Именно в этот период формируется взаимосвязь между представлением о противоположностях и способом оперирования ими. Умение четко выделять противоположности среди различных характеристик является необходимым условием, базой для дальнейшего становления диалектического мышления, однако именно от особенностей образовательной программы будет зависеть, станет ли понятие противоположностей и противоречия ресурсным для человека (будет ли он способен к преобразованию) или, наоборот, становление мышления пойдет преимущественно по формально-логическому пути, который накладывает запрет на оперирование противоположностями, согласно закону непротиворечия.

Критическим моментом в процессе становления диалектического мышления является переход ребенка в школу. Преподавание в общеобразовательной массовой школе выстроено на формально-логических принципах, что может быть связано с угрозой частичного распада диалектических структур.

По частоте применения диалектической стратегии оперирования противоположностями старшеклассники и младшие школьники отличаются очень незначительно.

По окончании школы доля применения диалектических мыслительных операций возрастает, благодаря чему мы можем сделать вывод о перспективности разработки образовательной программы, развивающей диалектическое мышление, для взрослых.

Таким образом, можно заключить, что возраст в структурно-диалектическом подходе может рассматриваться не как фактор, строго детерминирующий развитие психического процесса и накладывающий на него определенные ограничения, а как возможность для целенаправленного формирования диалектического мышления в рамках специально выстроенной образовательной программы.

Полученные по итогам исследования результаты позволяют усовершенствовать уже имеющиеся программы диалектического обучения и составлять новые с учетом особенностей развития диалектического мышления у испытуемых разного возраста.

Библиография

Gelman R. (1972) Logical capacity of very young children: Number invariance rules. *Child development*, No. 2, pp. 75-90.

Белолуцкая А.К. (2003) Диалектические структуры в мышлении младших школьников и взрослых. *Перемены*, №4, стр. 101–123.

Веракса Н.Е. (1987) Развитие предпосылок диалектического мышления в дошкольном возрасте. *Вопросы психологии*, № 4, стр. 135–139.

Веракса Н.Е. (1990) Диалектическое мышление и творчество. *Вопросы психологии*, № 4, стр. 125–132.

- Веракса Н.Е. (2000) Личность и культура. *Перемены*, №1, стр. 81–107.
- Выготский Л.С. (2003) *Вопросы детской психологии*. Москва: Наука.
- Гегель Г.В. (1970) *Работы разных лет в 2-х тт.* Москва: Наука.
- Давыдов В.В. (2000) *Виды обобщения в обучении*. Москва: Наука.
- Крашенинников Е.Е. (2005) *Диалектическая психология*. Уфа: БГПУ.
- Шиян И.Б. (2005) *Диалектическое обучение*. Москва: Эврика.

Kopsavilkums

Anastasija Belolucka

Dialektiskās domāšanas struktūras veidošanās īpatnības dažādās vecuma grupās

Dialektiskās domāšanas spējas ir nozīmīgs faktors bērniem skolas laikā un pieaugušo dzīvē, jo subjekta dialektiskā domāšana ir daļa no radošuma un dot cilvēkam iespēju ne tikai operēt ar pretnostatījumiem, bet arī veikt situācijas pārveidi nenoteiktībā. Pētījuma objekts – dialektiskā domāšana. Mērķis – bērnu un pieaugušo dialektiskās domāšanas struktūras īpatnību noteikšana dažādās vecuma grupās un izglītošanās noteikumos. Pētījuma metodoloģiskie pamati ir L. S. Vigotskova kultūrvēsturiskā teorija un H.E. Verkasi strukturāli dialektiskā pieeja, kas paredz pretstatījumu vienību noteikšanu analizējot veselumu un to mijiedarbības rakstura noteikšanai attīstības procesā. Diagnosticēšanas procedūra balstās uz šādām metodēm – anketa, intervija, problēmuzdevums. Šī pētījuma zinātniskā novitāte ir tā, ka pirmo reizi tika veikta salīdzinošā analīze starp dažādām vecuma grupām, kurām piemīt dažādas dialektiskās darbības un stratēģiskā operēšana ar pretnostatījumiem attīstības īpatnībās. Pētījumā dialektiskās domāšanas struktūras diagnosticēšana tika veikta vienlaicīgi četrām vecuma grupām – pirmsskola, sākumskola, pamatskola un pieaugušie. Pētījuma eksperimentālā daļa tika veikta divos Maskavas bērnu dārzos, divās Maskavas skolās un divās augstskolās. Pētījumā tika pētītas četras vecuma kategorijas: pirmsskolas skolēni, sākumskolas skolēni, vidusskolēni un pieaugušie, kopā – 232 cilvēki. Kopējie secinājumi: dialektiskās domāšanas attīstība ir sarežģīts daudzlīmeņu process, ko nosaka izglītošanās apstākļi, kas rodas subjekta darbības rezultātā. Atsevišķi pētījuma secinājumi: 1) izglītības sistēma ir nozīmīgs un ietekmējošs faktors dialektiskās domāšanas attīstībā; 2) dialektiskā domāšana ir sistēmas mehānisms, kas sastāv no dialektiskās darbības un veidojas jau pirmsskolas vecumā; 3) dialektiskās domāšanas bāzes mehānisms ir pretnostatījumu noteikšana, kura apgūšana ir īpaši nozīmīga pirmsskolas vecumā; 4) eksistē dažādi domāšanas stratēģijas tipi, lai operētu ar pretnostatījumiem un katra tipa pielietošanai ir savas īpatnības noteiktā vecuma grupā; 5) jaunāko klašu vecuma skolēniem notiek dialektiskās domāšanas strukturālās izmaiņas.

Summary

Anastasiya Belolutska

The age differences between dialectical thinking structures of children and adults

In modern society there are a great amount of social, economical, political and moral contradictions which one has to think over and solve creatively and productively. It is very important if one is able not only to adapt to the social environment, but to develop and to reform the world effectively. To work out the question about the connection between formal and dialectical logic is very actual. The ability to operate with dialectical structures is a significant factor of the children's future success. Dialectical thinking gives one the opportunity not only to operate with opposites, but to reform the situations of uncertainty. The research object is a dialectical thinking. The subject is the age difference in dialectical thinking structures of children and adults. The research aim is to expose the age peculiarities of dialectical thinking structures in different educational conditions. Methodological base of the research is the cultural-historical theory by Lev Vigotsky and structural-dialectical approach by N.E. Veraksa. According to this approach the creative productive thinking is considered to be dialectical. The main point is to pick out the opposites in the structure of a problem situation and to find a mediated solution. The dialectical solution leads one to the discovery of a new content. The diagnostic procedure includes such particular methods as an interview, questionnaire, problem task. The scientific novelty of the work is the following: we are the first who compares the age peculiarities of dialectical thinking development and different strategies to use the opposites. The experiment took place in two Moscow kindergartens (N 1602 which works with the educational program "Dialectica" and N 1511 which works with the educational program "Razvitie"); two Moscow schools (N 1716 "Eureka-Ogonek which works with the elements of the program "Dialectica" and N 689); two Moscow pedagogical universities. 232 persons in all. General conclusion: the development of dialectical thinking is the complex process with several levels determined by the peculiarities of the educational situations. Dialectical thinking starts to form before school (at the age of 5-7). Ability to pick out the opposites is a basic factor of the dialectical thinking development. And it is very important to form this ability at the age before school. In primary school the structure of dialectical thinking is usually deformed.

ZINĀTNISKĀ DZĪVE

Aleksandrs Baikovs, Inesa Ņikiforova

STARPTAUTISKĀ ZINĀTNISKĀ KONFERENCE “VALSTS UN TIESĪBU AKTUĀLĀS PROBLĒMAS”

2010. gada 26.–27. novembrī notika Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes tiesību katedras rīkotā starptautiskā zinātniskā konference “Valsts un tiesību aktuālās problēmas”, kurā piedalījās 70 dalībnieki, kas pārsvarā pārstāvēja Latvijas un Polijas augstākās mācību iestādes. Dalībnieku sastāvs dod iespēju ar pilnīgu pārliecību spriest par izcilām perspektīvām un valsts juridiskās zinātnes pozitīvo nākotni, jo lielākā dalībnieku daļa pārstāvēja tiesību maģistrus, kas turpina studijas doktorantūrā doktora grāda iegūšanai.

Programmas komitejas sastāvā piedalījās: Dr. iur., acos. prof. A. Baikovs (Daugavpils Universitāte, Latvija), Dr. iur., Dr. psych., prof. V. Justickas (Mikolo Romerio Universitāte, Viļņa, Lietuva), Habil. Dr. polit., prof. J. Zelinski (Akadēmija Podlaska, Sšiedlce, Polija), Dr. iur., prof. V. Zahars (Daugavpils Universitāte), Dr. iur., doc. J. Teivans-Treinovsis (Daugavpils Universitāte, Valsts Policijas koledža Latvija), Dr. iur., doc. A. Ozerskis (Daugavpils Universitāte, Latvija), Dr. iur., doc. J. Radionovs (Daugavpils Universitāte, Latvija), Dr. iur., doc. J. Mašošins (Daugavpils Universitāte, Latvija).

Globalizācijas un ekonomiskās integrācijas apstākļos vispārējās valsts teorijas, tiesību teorijas, juridisko zinātņu nozaru teorijas aktuāls uzdevums ir saistāms ar jaunu pieeju, jaunu teorētisku tiesību koncepciju izstrādi, kas spētu ne tikai nodrošināt valsts un sabiedrības attīstību, kas būtu adekvāta pastāvošiem sociāli-ekonomiskiem, politiskiem apstākļiem, politiskās kultūras līmenim un normatīvi-tiesiskam sabiedrisko attiecību regulējumam, ņemot vērā to harmonizācijas un unifikācijas objektīvo nepieciešamību, bet spētu nodrošināt arī šo jauno pieeju un tiesību koncepciju efektīvo funkcionēšanu ekstremālos apstākļos, piemēram, globālo ekonomisko krīžu apstākļos.

Konferenci atklāja Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes dekāns, socioloģijas doktors, profesors V. Meņšikovs, kurš savā runā atzīmēja, ka pirmo reizi Sociālo zinātņu fakultātes tiesību katedra veiksmīgi aizvadīja zinātnisko konferenci vēl 2005. gadā, bet pēc neilga pārtraukuma tā jau ir otrā konference pēc kārtas. Tālāk viņš uzsvēra tāda veida pasākumu svarīgumu un nozīmīgumu zinātniskā potenciāla attīstībai ne tikai Latgales reģionā, bet arī visā Latvijā kopumā, un novēlēja konferences dalībniekiem veiksmi darbā.



SZF dekāna prof. V. Meņšikova uzruna

Divu dienu garumā konferences dalībnieku kopīgs darbs noritēja divās grupās: 1) “Valsts un krimināltiesību aktuālās problēmas”, kurā piedalījās 32 cilvēki, tai skaitā 5 tiesību zinātņu doktori un 2) “Valsts un civiltiesību aktuālās problēmas” 38 dalībnieku sastāvā, tai skaitā, piedaloties 5 tiesību zinātņu doktoriem.



Konferences dalībnieki iepazīstas ar konferences programmu

Tālāk, īsi tēžu formā, apskatīsim konferences dalībnieku ziņojumu svarīgākos momentus.

Asoc. profesore, Dr. iur. D. Rezevska referāta "Vispārējie tiesību principi kā demokrātiskas tiesiskas valsts tiesību normas" mērķis ir, pielietojot salīdzinošo un vēsturisko zinātniski pētniecisko metodi, izanalizēt tiesību normas jēdziena attīstību, kā arī pielietojot induktīvo, deduktīvo un sistēmisko metodi, noskaidrot šā jēdziena saturu atbilstoši mūsdienu tiesību teorijas un tiesību zinātnes progresīvajām tendencēm. Pētījuma rezultātā autore secināja, ka: (1) mūsdienu tiesību teorijā tiesību norma vairs netiek skatīta tikai saistībā ar normatīvo tiesību aktu, bet gan kā priekšraksts, kuram saskaņā ar attiecīgās tiesiskās sistēmas vispārējiem tiesību principiem jāregulē tiesiskās attiecības konkrētajā valstī neatkarīgi no tā, vai likumdevējs šo normu ir spējis pienācīgi verbalizēt vai nē; (2) jebkura tiesību sistēma ir objektīvi pilnīga – tiesību sistēma objektīvi ietver visus tos rakstītos un nerakstītos priekšrakstus, kas nepieciešami, lai atrisinātu attiecīgās valsts tiesiskajā sistēmā radušos strīdus. Tiesnesis nav tiesīgs atteikties izspriest lietu, ja nav rakstītas normas; (3) jebkurš likums ir objektīvi nepilnīgs – likumdevēja uzdevums ir atrast un pierakstīt tiesību normas, kas pastāv attiecīgajā tiesību sistēmā un regulē tiesiskajā sistēmā notiekošos faktiskos gadījumus. Likumdevējs nav "autoritāte" – tiesību normu avots ir tauta (suverēns); (4) likuma pants un tiesību norma nav viens un tas pats – likuma pantā var būt paredzēta tikai daļa no normas, likuma pantā var būt paredzētas vairākas normas; (5) pilnīga tiesību norma ir objektīva, loģiski noslēgta vienība, kas sastāv no visiem nepieciešamajiem un tai pašā laikā pietiekamajiem normatīvajiem priekšnosacījumiem, kas vajadzīgi, lai iestātos tiesiskās sekas. Objektīva tādā nozīmē, ka neatkarīgi no tā, vai likumdevējam ir izdevies atbilstoši iecerētajam formulēt vārdos tiesiskā sastāva pazīmes vai nav izdevies, vai likumdevējs vispār ir aizmirsis par kāda faktiskā gadījuma noregulēšanu, kaut gan no tiesiskās sistēmas izriet, ka šo gadījumu būtu bijis jāregulē un tas arī tiek regulēts, taču likumdevēja "neveiksmes" dēļ citā – nerakstītajā normatīvajā līmenī, vai likumdevējs ir ietvēris tiesību normu vienā pantā, vienā normatīvajā tiesību aktā vai vairākos pantos vai aktos, attiecīgā tiesību norma pastāv kā loģiski noslēgta vienība, kas strukturāli sastāv no visiem nepieciešamajiem un tai pašā laikā pietiekamajiem normatīvajiem priekšnosacījumiem, kuri vajadzīgi, lai iestātos tiesiskās sekas; (6) likumdevēja kļūdas gadījumā, ņemot vērā varas dalīšanas principa varu savstarpējās mijiedarbības un kontroles aspektu (*check and balancing*), tiesību normu piemērotāja pienākums ir veikt tiesību normas korekciju ar attiecīgo juridisko metožu pielietošanas palīdzību (piemēram, pielietojot likuma vai tiesību analogiju, teleoloģisko redukciju), paplašinot vai sašaurinot tiesību normas sastāvu atbilstoši likumdevēja gribai (likuma plānam) un normas *ratio legis* (likuma teleoloģijai).

Savā pētījumā "Politiskā kultūra: metodoloģiskās problēmas juridiskās zinātnes gaismā" dr. iur., asoc. prof. A. Baikovs, habil. dr., prof. J. Zelinskis noteica politiskās kultūras veidošanos kā vienu no svarīgākajiem valsts attīstības stratēģiska mērķa elementiem: tās modernizēšanu, kas ir balstīta uz inovatīvo attīstību un paredz sociālās vides veidošanu, kas ir caurvīta ar humanistiskiem ideāliem un līdzekļu izstrādi, kas ir virzīti uz secīgu dzīves kvalitātes uzlabošanu un nacionālās drošības nodrošināšanu. Autori sniedza izsmeļošu jēdziena analīzi un raksturoja politiskās kultūras konceptuālās pazīmes, noformulēja tās jēdzienu, noteica konstitutīvās pazīmes, struktūru un atklāja šīs politiski-tiesiskās parādības būtību.



Programmas komitejas priekšsēdētāja asoc. prof. A. Baikova uzruna

Galvenie secinājumi pēc autoru viedokļa ir: (1) viens no kultūras pamatelementiem ir daudzveidīgas normas un vērtības, t.i. socionormatīvā kultūra kā sabiedriskās dzīves organizācijas līdzeklis. To radīšana – jebkuras sabiedrības pastāvēšanas nepieciešamais līdzeklis; (2) triju pamatpieeju konstatācija politiskās kultūras pētīšanai: pirmkārt, tās identificēšana ar politikas subjektīvo saturu, otrkārt, politiskās kultūras izpratne kā normatīvo prasību izpausme vai tipisku politikas uzvedības paraugu kopums, treškārt, politiskās kultūras interpretācija kā līdzeklis, cilvēka politiskās darbības stils, kas paredz to vērtību orientāciju iemiejumu praktiskajā uzvedībā; (3) politiskās kultūras pamatpazīmes var sadalīt šādās grupās: (a) kopējās pazīmes, kas ir raksturīgas politikai, ideoloģijai un kultūrai kā virsbūves parādības, ideoloģiskās attiecības; (b) politiskās kultūras kā īpašas sabiedriskās parādības, ideoloģisko attiecību specifiskās pazīmes; (c) pazīmes, kas ir raksturīgas politiskās kultūras paveidiem noteikta vēsturiskā tipa ietvaros vai atkāribā no attīstības etapa; (d) īpašas politiskās kultūras pazīmes, kas ir saistītas ar to normatīvo saturu; (4) politiskās kultūras kā konkrētu valstu (valstu grupu) tipisku cilvēku uzvedības formu un paraugu kopuma apzināšanās publiskajā sfērā, kas iemieso vērtību priekšstatus par politiskās pasaules attīstības jēgu un mērķiem un nosaka valsts un sabiedrības attiecību normas un tradīcijas, kas pastāv sociumā; (5) politiskās kultūras specifika izpaužas, pirmkārt, šīs kultūras īpašās formas interešu un vērtību politiskā atspoguļojumā, otrkārt, kā šo tiešo priekšstatu vērtēšanas forma no vēsturiskās un mūsdienu politiskās dzīves redzespunkta, ar visu virsbūves sistēmas korelāciju (politiku, ideoloģiju, morāli, tiesībām, reliģiju u.c.).

Mg. iur. D. Šulmane savā uzstāšanās "Leģisprudence – jēdziens un problemātika tiesību sociologa skatījumā" atzīmēja, ka attiecības starp tiesībām un politiku ir viens no aktuālākajiem tematiem mūsdienu tiesību un politikas zinātnieku diskursā. Pēdējās desmitgadēs Eiropā arvien plašāku atzinību gūst jauns tiesību teorijas skatījums uz likumdošanas procesa problēmu analīzi – "leģisprudence". Leģisprudence pēta likumu kvalitātes un kvantitātes attiecību problemātiku. Leģisprudence ir paplašinājusi juridisko pētījumu darbības sfēras, iekļaujot arī likumdošanas analīzi, kas līdz šim bijusi politologu uzmanības lokā. Pēdējās desmitgadēs daudzos pētījumos parādījušies tādi apzīmējumi kā "likumu inflācija", "normu plūdi" u.c., kas līdzībās ar ekonomiskajām aktualitātēm nozīmē vienlaicīgi likumu vērtības krišanos un skaitlisku pieaugumu. Leģisprudence piedāvā risinājumus, kā veikt un uzlabot tiesību normu seku prognozēšanu, kas ļautu izvairīties no neparedzētām un nevēlamām normu sekām.

Savā pētījumā autore izskaidroja leģisprudences jēdziena nozīmi un iespējas tās izmantošanai juridisko un politisko procesu analīzei valsts un sabiedrības attiecību kontekstā, vienlaicīgi liekot uzsvāru uz iespējamajiem izaicinājumiem starpdisciplināru pētījumu veikšanā tiesību teorijas un politikas jomās nākotnē. Neskatoties uz to, ka normatīvais regulējums valstī top politiska procesa rezultātā, ir iespējams veikt racionālu likumdošanas procesa analīzi, veikt tā teorētisku analīzi.

Mg. iur. E. Danovskis referātā "Publisko un privāto tiesību nošķiršanas veidi un nozīme Latvijā" analizēja publisko un privāto tiesību klasifikācijas dažādās izpratnes iespējas Latvijas tiesību sistēmā. Galvenais nolūks – parādīt, ka publisko un privāto tiesību klasifikācijai nav visaptverošas (vienotas) nozīmes, jo tai pakļautie jēdzieni ir dažādi (publisko un privāto tiesību nozares, publisko un privāto tiesību normas, publiski tiesiskās un privāttiesiskās attiecības utt.). Tiesību nozaru klasifikācijai ir tikai izglītojoša nozīme, turpretim tiesību normu un tiesisko attiecību klasifikācija ir svarīga, lai noteiktu lietas piekritību tiesai. Ne visas tiesību normas ir iespējams pakļaut publisko un privāto tiesību klasifikācijai (piemēram, vispārējie tiesību principi un nepilnīgas tiesību normas nav klasificējamas kā publiski tiesiskas vai privāttiesiskas).

Mg. iur. A. Gaveika ziņojumā "Valsts robežsardzes tiesību jaunrades tendences" tika izskatītas Valsts robežsardzes tiesību jaunrades tendences un problēmas mūsdienu tiesību recepcijas, valsts robežas drošības, personu robežas šķērsošanas, ārzemnieku uzturēšanās kontroles un citu Valsts robežsardzes kompetencē esošu funkciju īstenošanas kontekstā.

Dr. iur. A. Kārklīņa referātā "Latvijas Valsts prezidenta institūta tiesiskā regulējuma pilnveidošanas aspekti" ņemot vērā, ka Latvijā ir aktualizēts jautājums par Valsts prezidenta atlaišanas regulējuma pilnveidošanu, analizē citu valstu normatīvo regulējumu, teoriju un praksi, sniedz ierosinājumus Latvijas normatīvā regulējuma prezidenta atlaišanas kontekstā pilnveidošanai.

Ņemot vērā to, ka demokrātiskajās valstīs prezidenta atcelšana no amata notiek ar impīčmenta procedūras palīdzību, autore analizē maz pētītā un Latvijā neeksistējošā impīčmenta institūta būtību, principus un raksturojumus, kas atšķir to no parastās prezidenta atlaišanas, kas tiek reglamentēta Satversmes 51. pantā.

Autore uzskata, ka impīčmenta institūta ietveršana Satversmē varētu veicināt prezidenta amata stabilitāti un izslēgtu iespēju nepamatotai prezidenta atlaišanai no amata bez attiecīga juridiska pamatojuma. Bez tam, autore piedāvā noteikt, lai visos

prezidenta atlaišanas no amata gadījumos, jauns prezidents tiktu ievēlēts uz pilnu pilnvaru termiņu (bet ne uz atlikušo termiņu, kā to paredz Satversmes 50. pants). Pēc autores viedokļa ir nepieciešami Latvijas normatīvo aktu papildinājumi attiecībā uz prezidenta pienākumu izpildītāja pilnvarām, kā arī daudzpakāpju prezidenta aizvietošanas procedūras ieviešanu.

Mg. iur. O. Garkājs savā uzstāšanās "Tautas nobalsošanas kvorums Latvijā" analizē tautas nobalsošanas institūta esamību Latvijas Republikas Satversmē. Satversmē paredzēti vairāki tautas nobalsošanas veidi. Katram no tiem ir arī noteikts kvorums, lai attiecīgā tautas nobalsošana būtu tiesiski derīga. Ar kvorumu saprotams noteikts tautas nobalsošanā piedalījušos balsstiesīgo pilsoņu skaits, lai tā būtu juridiski saistoša. Latvijā kvoruma jautājums ir īpaši aktuāls, jo vairākās tautas nobalsošanās nav bijis nepieciešamais kvorums. Tādēļ jāveic visi iespējamie priekšdarbi, lai balsstiesīgie pilsoņi izprastu kvoruma būtību, spētu attiecīgi rīkoties un būtu aktīvi tautas nobalsošanas dalībnieki. Mūsdienās tautas nobalsošanas Latvijā noris arvien biežāk. Tādēļ balsotājiem jāklūst atbildīgākiem un aktīvākiem savu tiesību realizācijā.

Mg. iur. S. Stipre savā referātā "Latvijas Valsts prezidenta tiesības uz valsts augstākajiem apbalvojumiem stājoties amatā" atzīmēja, ka ir daudz juridisku pētījumu par valsts vadītāja tiesībām un pienākumiem, taču līdz šim nav pētīti un analizēti valsts vadītāja amatam raksturīgie simboli – kādi tie ir mūsdienās, kāda ir to nozīme un kas nosaka amata simbolu tiesisko statusu. Šajā referātā autore analizē Latvijas valsts prezidenta tiesības uz valsts augstākajiem apbalvojumiem Valsts apbalvojumu likuma 51. panta kontekstā, kā arī šīs tiesību normas vēsturisko attīstību laika posmā no 1924. gada līdz mūsdienām. Referāta ietvaros autore izmanto vēsturisko, salīdzinošo, aprakstošo un dedukcijas metodi, kā arī normatīvi tiesisko bāzi un uzziņas literatūru.

Autore referātā izvirza hipotēzi, ka Latvijas Valsts prezidents, stājoties amatā, iegūst tiesības uz Latvijas valsts apbalvojumu augstākajām šķirām un Triju Zvaigžņu ordeņa ķēdi nevis kā apbalvojumu par nopelniem, bet gan kā amata piederības zīmi, pie tam – tikai uz amata pildīšanas laiku. Autore uzskata, ka, beidzot pildīt amata pienākumus, Latvijas Valsts prezidents zaudē tiesības uz valsts augstākajiem apbalvojumiem un pierāda to, interpretējot tiesību normu ar zinātniskās pētniecības metodēm.

Tā kā līdzīgs pētījums tiesību zinātnē par šo tēmu līdz šim nav veikts, autore cer, ka šis referāts rosinās juristus turpināt aizsāktu diskusiju par valsts vadītāja amata simboliem, to nozīmi un tiesisko regulējumu.

Kā savā uzstāšanās ar referātu "Nacionālo minoritāšu integrācijas problēmas" atzīmēja mg. iur. Ē. Treļš, vienota sabiedrība ir iekšējās drošības pamats. Tomēr, 10. Saeimas vēlēšanu rezultāti pierādījuši, ka Latvijas iedzīvotāji joprojām ir balsojuši pēc etniskā principa, un tas diemžēl liecina par to, ka Latvijas sabiedrībai vēl ļoti tālu līdz istai vienotībai, un nacionālo minoritāšu integrācijas jomā vēl joprojām ir problēmas. Jautājumi par nacionālo minoritāšu tiesībām, valodu, kultūru un integrāciju Latvijā nezaudē savu aktualitāti. Pētījumā tiek analizēts nacionālo minoritāšu integrācijas process Latvijā; apkopoti zinātniskie pētījumi nacionālo minoritāšu tiesību jautājumos; atzīmētas pamatproblēmas un iezīmēti to risinājumu iespējamie varianti.

Mg. iur., A. Gabrielyan savu ziņojumu "Eitanāzija un galvenās cilvēktiesības" veltīja vienai no pasaulē visplašāk apspriestajām problēmām – tiesībām uz dzīvību. Problēmas pirmsākumi izraisīt cietušā nāvi pēc viņa lūguma meklējami jau tālā senatnē.

Jau tolaik daudzas domātāju, juristu un mediķu paaudzes mēģināja to atrisināt. Pašlaik mūsu sabiedrībā ir ievērojami pieaugusi interese par šo problēmu.

Tiesiskās problēmas, kas ir saistītas ar eitanāziju, ir jāapskata ciešā sakarā ar tiesībām uz dzīvību, kas ir viena no fundamentālajām un neatņemamajām cilvēka tiesībām. Tiesības uz dzīvību ir tiesības uz brīvību, kā arī pozitīvas tiesības, jo tās dod iespēju pacientam atturēties no šīm tiesībām. Dzīvība ir pats svarīgākais no cilvēka sociālajiem labumiem, jo visas pārējās tiesības, brīvības un pienākumi zaudē jēgu un savu nozīmi cilvēka bojāejas gadījumā. Tiesības uz dzīvību ir cilvēku sabiedrības eksistēšanas pamats un tāpēc nevar tikt apskatītas dzīves kā īpašuma izpratnes kontekstā, ar kurām cilvēks var rīkoties pēc sava personīgā ieskata. Tas attiecas ne tikai uz tiesībām uz dzīvību, bet arī uz cilvēka tiesībām rīkoties ar savu ķermeni. Šīs situācijas galējais saasinājums ir radījis divus pretējus viedokļus. Saskaņā ar vienu no šiem viedokļiem, eitanāzija nav pieņemama no morālā un juridiskā viedokļa. No otras puses, tā ir nepieciešama, lai atbrīvotu cilvēku no ilgstošām, neizturamām fiziskām un garīgām ciešanām.

Mg. iur. E. Stankeviča referātā "Problēmas siltumenerģijas tarifu noteikšanā. Administratīvā tiesvedība" atzīmēja, ka Regulatora lēmums par tarifa apstiprināšanu vai noraidīšanu ir administratīvais akts ar plašu ietekmi, jo šāda administratīva akta izdošana rada ietekmi ne tikai uz adresātu – sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju, bet skar arī trešās personas – attiecīgās administratīvās teritorijas lietotājus un visus administratīvās teritorijas galalietotājus.

Savā pētījumā autore izanalizēja divus no problēmjautājumiem saistībā ar tarifu apstiprināšanu Latvijas Republikā, kuru nesakārtošana ir par pamatu tiesību normu nepareizai interpretācijai un piemērošanai praksē. Referātā autore izdarīja šādus secinājumus: (1) regulatora lēmums par siltumenerģijas tarifa projektu apstiprināšanu vai noraidīšanu ir traktējams kā obligāts administratīvs akts un tā izdošanas lietderība nav izskatāma; (2) sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisija saskaņā ar likumu "Par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem" ir pašvaldību regulatoru saistību pārņēmeņa un ir mantiski atbildīga par to rīcību un to pieņemtajiem lēmumiem.

Mg. iur. I. Krampuža savā uzstāšanās "Detālplānošanas kā būvniecības priekšnoteikuma problēmas" atzīmēja, kā būvniecības procesā tiek īstenots detālplānošanas procesā noteiktais. Tāpēc būtiski, ka detālplānojums kā ārējais normatīvais akts, kas tiek apstiprināts ar pašvaldības saistošajiem noteikumiem, saskaņo sabiedrības, investoru un vides intereses. Normatīvā regulējuma trūkumu dēļ pašvaldības ne vienmēr ir ieinteresētas izstrādāt detālplānojumus. Tiek piedāvāti risinājumi šai situācijai, lai vienlaikus tiktu ņemtas vērā sabiedrības intereses. Detālplānojuma izstrāde vienmēr nav obligāta. Tas ļauj veikt apbūvi neievērojot sabiedrības intereses. Detālplānojuma spēkā neesamību rada būtiski procesuāli pārkāpumi. Nav atbalstāms spēkā esošais detālplānojuma izstrādes nepieciešamības regulējums.

Bez tam normatīvajos aktos nepieciešams iestrādāt svarīgāko jēdzienu skaidrojumu.

Dr. iur. J. Briede pētījumā "Administratīvā akta spēkā esamība" uzsvēra, ka administratīvā akta spēkā esamība ir būtisks tiesiskās drošības aspekts, kas Latvijā līdz šim nav pētīts. Autore analizē problemātiskos administratīvā akta paziņošanas un spēkā esamības aspektus. Pētījumā analizētas tiesību normas, juridiskā literatūra un

tiesu prakse. Izdarīti vairāki secinājumi attiecībā uz administratīvā akta paziņošanas veidiem, spēkā esamību un spēkā neesamības gadījumiem.

Pētījuma rezultātā autore secināja, ka administratīvā akta paziņošana ir viens no vispārējiem tiesību principiem. Ja iestāde pienācīgi paziņošanas pienākumu ir izpildījusi, administratīvais akts noteiktā laikā parasti stājas spēkā, neatkarīgi no tā, vai persona ar attiecīgo administratīvo aktu faktiski ir iepazinusies. Administratīvā procesa likums ietver gan paziņošanas fikciju, gan atspēkojamu prezumpciju. Spēkā esošs administratīvais akts rada tiesiskās sekas arī tad, ja tas ir prettiesisks. Administratīvā akta spēkā neesamības gadījumi Administratīvā procesa likumā nav izsmeltoši.

Mg. iur. V. Brēdiķis referātā “Aizturēto ārzemnieku izraidīšanas no valsts vai atgriešanas procedūra un tās tiesiskais pamatojums” izanalīze lēmuma par ārzemnieka piespiedu izraidīšanu no Latvijas Republikas praktiskās realizācijas problēmas saistībā ar Eiropas Parlamenta un Padomes 2008. gada 16. decembra direktīvas 2008/115/EK ieviešanu. Saskaņā ar minēto direktīvu Eiropas Savienības valstīm, kas pievienojušās šai direktīvai, līdz 2010. gada 24. decembrim bija jāievieš direktīvas nostādņem atbilstošas izmaiņas savos nacionālajos normatīvajos aktos. Imigrācijas likums ir viens no galvenajiem likumdošanas aktiem, kas reglamentē migrācijas procesu kontroli Latvijā, tomēr jāsecina, ka direktīvas prasībām atbilstošas izmaiņas nacionālajos normatīvajos aktos uz raksta tapšanas brīdi nav izdarītas.

Mg. iur. A. Velšs ziņojumā “Latvijas pašvaldību veicamā sabiedriskās drošības nodrošināšanas un likumpārkāpumu preventīvas darba tiesiskais pamats” analizē Latvijas pašvaldību kompetences sabiedriskās drošības un likumpārkāpumu, t.sk. noziedzības preventīvas sfērā, patreizējās tiesiskās regulācijas aspektus un ar to saistīto problemātiku.

Autors uzskata, ka noziedzības novēršanas funkcija tieši vai netieši tiek paredzēta dažādos likumdošanas aktos. Bet neskatoties uz to, nav vienota tiesiska dokumenta, kas strikti norādītu dažādu valsts orgānu un hierarhijas līmeņu kompetenču un atbildības disociāciju šīs valsts darbības sfērā. Tas noved pie dažādas pilnvaru un atbildības iztulkošanas no iestāžu un amatpersonu puses noziedzības novēršanas jomā, kas kopumā negatīvi ietekmē preventīvo pasākumu organizāciju.

Lai atrisinātu tiesiskā un organizācijas rakstura problēmas, autors piedāvā izstrādāt jaunu likumu – Likumu par noziedzības novēršanu.

Dr. iur. A. Matvejevs pētījumā “Policijas darbība demokrātiskajā valstī” mēģina no vispārteorētisko pozīciju puses noteikt policijas vietu un lomu mūsdienu demokrātiskās sabiedrības mehānismā, kā arī precizēt policijas funkcijas, formas un darbības metodes.

Apkopojot pētījuma rezultātus, A. Matvejevs norādīja, ka policijas darbība Eiropā tiek organizēta balstoties uz kontinentālajām (romāņu-ģermāņu) un anglosakšu (*Common Law*) tiesībām; policija, kas tiek balstīta uz divām tiesību sistēmām, veidojas dažādi: kontinentālajai tiesību sistēmai ir rasksturīga stingra centralizēta policijas iestāžu vadība no valsts puses, varas vertikāle un plašs policijas pilnvaru apjoms (Austrija, Vācija, Itālija, Spānija, Francija u.c., tai skaitā arī Latvija). Anglosakšu modelis atšķiras ar vadības decentralizāciju, vietējo valsts orgānu pilnvaru palielināšanu un mazākām pēc apjoma policijas funkcijām (Apvienotā Karaliste u.c.). Katram modelim ir savs tiesiskais regulējums, kas nosaka atšķirības starp attīstītākajām tiesību sistēmām Eiropā.

Policijas tiesības no avotu viedokļa attīstās divos virzienos. Pirmais virziens – policijas tiesību aktu sistematizācija. Otrais virziens – tālākā normatīvo aktu lomas nostiprināšana, regulējot attiecības policijas darbības sfērā.

Starptautiskie standarti policijas darbinieku sagatavošanā cilvēku tiesību nodrošināšanas jomā jau atrada savu atspoguļojumu daudzos starptautiskajos dokumentos, tādos kā: Tiesību aizsardzības amatpersonu uzvedības kodeksā, Pamatprincipos par tiesību sargāšanas amatpersonu spēka un ieroču izmantošanu, Deklarācijā par policiju, Eiropas policijas ētikas kodeksā.

Profesionālie standarti pagaidām ir apspriešanas un izstrādes stadijā.

Savā referātā "Policijas sadarbība pēc Lisabonas līguma Eiropas Savienībā" autore mg. iur. Ē. Krutova sniedz jaunievedumu raksturojumu Eiropas Savienības valstu policijas iestāžu starpvalstu sadarbībā, izvērtē policijas sadarbības nākotnes perspektīvas, raksturojot Lisabonas līguma attiecīgās normas. Lisabonas līgumā likumdošanas process policijas sadarbības jautājumos notiek pēc komisijas vai ¼ dalībvalstu iniciatīvas. Juridiskā sadarbība balstās uz savstarpējas atzīšanas principu, pēc nepieciešamības tuvinot arī tiesību normas ar mērķi sasniegt pārrobežu dimensiju sadarbībā, bet saglabājot dalībvalstu tiesību sistēmu tradīcijas. Jaunu iespēju un instrumentu efektivitāti noteiks visu dalībvalstu politiskā griba un darbinieku profesionalitāte.

Mg. iur. K. Bite referātā "Amatpersonas darbības un tās rezultātu novērtēšanas psiholoģiskie, personālvadības un tiesiskie aspekti" pēta jautājumu, kas saistīts ar valsts amatpersonu – policijas darbinieku un robežsargu – profesionālās darbības novērtēšanu. Personāla vadības teorija vēsta, ka katrai personībai ir svarīgi saņemt savas darbības novērtējumu. Arī darba devējam ir būtiski noskaidrot, cik labi vai slikti padotais veic savus profesionālos pienākumus. Lai valsts amatpersonas darbību un sasniegtos rezultātus varētu novērtēt, ir nepieciešams tiesiskais regulējums. Pētījuma mērķis: izpētīt personības nepieciešamību pēc savas darbības novērtējuma un tās tiesisko regulējumu. Autore pievēršas valsts amatpersonu darbības novērtēšanai no personāla vadības aspekta un spēkā esošā tiesiskā regulējuma analīzei, kas tiek piemērota amatpersonas darbības novērtēšanai, un novērtēšanas procesa problemātikai.

Mg. iur. L. Mazures pētījuma "Ieņemtas personas kā pacienta tiesiskā aizsardzība" mērķis ir analizēt ieņemtas personas kā pacienta tiesisko aizsardzību, atklājot šajā jomā tiesiskā regulējuma trūkumus un piedāvājot minēto nepilnību tiesiskos risinājumus.

Embrijs (autorei "ieņemta persona") Latvijas normatīvajos aktos netiek atzīts par tiesību subjektu. Tomēr noteiktos gadījumos ir konstatējama ieņemtas personas tiesiskā aizsardzība, piemēram, grūtniecības mākslīgās pārtraukšanas gadījumā; ārstniecības gadījumā nevar tikt noliegta izņēmuma situācijas iespējamība par labu ieņemtai personai, pārdomājot grūtnieces tiesības, ko apliecina tiesu prakse. Bet tiesiskajā regulējumā nav konkretizēta un nodalīta kopējā pieeja attiecībā uz ieņemtu personu, kādas jomas tiesības tiek aizsargātas un kāds ir šīs aizsardzības apjoms. Pēc autores viedokļa šajā jomā var izdalīt trīs galvenos principus: (1) balstoties uz tiesisko pamatojumu un medicīniskās konstatācijas iespējamību, ir atbalstāma pieejas maiņa tiesībspējas rašanās momentam, kur par tiesībspējas rašanās brīdi būtu uzskatāma noteikta embrija attīstības stadija, t.i., ar 6. nedēļu; (2) ir nepieciešams paredzēt jebkuras personas (arī grūtnieces) civiltiesisko atbildību par kaitējuma nodarīšanu ieņemtas personas veselībai ar nepamatotu, neobjektīvu rīcību, kur tiesiskās sekas varētu izpausties zaudējumā

un arī atlīdzības par morālo kaitējumu samaksas pienākumā; (3) blakus bērna mātei tiesiski pamatota un pierādāma potenciālā tēva griba atzīt/noteikt paternitāti būtu atzīstama par izvērtējamu pamatu potenciālajam tēvam daļēji iesaistīties nedzimuša bērna tiesību aizsardzībā.

Mg. iur. Ļ. Kovaļas raksts “Izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas problemātika” ir veltīts tādai valsts un tiesību aktuālai problēmai kā izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas (turpmāk tekstā – arī izvairīšanās no nodokļu nomaksas). Raksta sākumā autore ir pētījusi izvairīšanās no nodokļu nomaksas jēdzienu. Raksta turpinājumā autore pievēršas izvairīšanās no nodokļu nomaksas priekšnosacījumu un seku izpētei, analizējot situāciju Latvijā un statistiskus datus.

Pētījuma gaitā tika secināts, ka no krimināltiesiskā aspekta izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas ir noziegums, kas izpaužas apzināti nepatiesas informācijas sniegšanā nodokļu deklarācijās; nodokļu deklarāciju, informatīvo deklarāciju vai nodokļu administrēšanai un kontrolei nepieciešamās pieprasītās informācijas neiesniegšanā; nodokļu atvieglojumu, priekšrocību un atlaizu nelikumīgajā piemērošanā vai jebkurā citā apzinātā darbībā vai bezdarbībā, kuras dēļ nodokļi vai nodevas nav samaksātas pilnā apmērā vai daļēji. Izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas savas daudzveidīgas dabas dēļ kā atsevišķs noziedzīgs nodarījums var būt gan salikts, gan turpināts, kā arī ilgstošs noziedzīgs nodarījums.

Mg. iur. N. Verinas referāta “Nodokļu plānošana uzņēmumā un tās nepieciešamība” mērķis ir izpētīt nodokļu plānošanas teorētiskos aspektus, kā arī īsumā pamatot nodokļu plānošanas nepieciešamību uzņēmumos. Šobrīd Latvijas uzņēmumos ir aktuāla tāda problēma, kā neelastīga nodokļu maksājumu vadība, kas var negatīvi ietekmēt uzņēmuma finanšu rādītājus. Efektīva nodokļu maksājumu vadība sastāv no vairākiem posmiem, viens no tiem ir nodokļu plānošana. Autore analizē jēdziena “nodokļu plānošana” saturu; aplūko nodokļu plānošanas klasifikāciju; noskaidro nodokļu maksājumu optimizācijas faktoros, kuri var ietekmēt nodokļu plānošanu un uzņēmuma darbību kopumā; aprēķinā nodokļu slogu konkrētajā uzņēmumā, izmantojot nodokļu sloga aprēķināšanas metodi, lai konstatētu nodokļu plānošanas nepieciešamību šajā uzņēmumā. Izpētes rezultātā raksta autore nonāk pie šādiem secinājumiem: (1) nodokļu plānošana ir svarīga uzņēmuma finanšu darbības sastāvdaļa; (2) nodokļu plānošanai jābūt nepārtrauktai un vispusīgai; (3) lēmumu par nodokļu plānošanas ieviešanu uzņēmumā jāpieņem, aprēķinot nodokļu sloga īpatsvaru uzņēmuma finanšu plūsmā; (4) izmantotā SIA “Taipans” nodokļu sloga aprēķināšana demonstrē, ka uzņēmumam ir nepieciešama nodokļu plānošanas ieviešana, jo nodokļu slogs uzņēmumā sastāda 29,35%.

Savā pētījumā “Korporatīvās tiesiskās attiecības: jēdziens, struktūra un stāvoklis” dr. iur., asoc. prof. A. Baikovs mēģina noformulēt un pamatot korporatīvo tiesisko attiecību kopējo koncepciju, un šajā sakarā izdalīt un izanalizēt korporatīvo attiecību organizatoriski-tiesiskās formas, visaptveroši izpētīt korporatīvo sakaru pamatblokus, kuru sistēmā vadošās ir: korporatīvā īpašuma un korporatīvās vadības attiecības, kompleksi apskatīt korporatīvo attiecību juridisko dabu un sniegt šo attiecību tipoloģisko raksturojumu.

Pastāv iespēja noformulēt un piedāvāt sekojošus secinājumus, kas nepretendē uz pamatnostājām un kopumā apraksta korporatīvo attiecību teoriju, bet pēc būtības ir

ierobežoti dotā pētījuma priekšmeta ietvaros: (1) korporatīvās attiecības ir kompleksas attiecības, kurās līdzpiesavināšana kombinējas ar partnerību; (2) korporatīvi tiesiskajām attiecībām ir raksturīgs īpašs "netradicionāls" sakaru tips – reordinācija (atgriezeniskā noregulēšana); (3) korporatīvās attiecības pastāv vismaz četrās organizācijas formās: (a) korporatīvās attiecības, kur nerodas vienots dalībnieku kopīpašums; (b) korporatīvā īpašuma attiecības, kur pati vienkāršākā forma ir daļu īpašums; (c) sabiedrības attiecības; (d) korporatīvās attiecības, kas saistītas ne tikai ar kopēja īpašuma izveidi un dalībnieku darbības apvienošanu, bet arī īpašas korporatīvās vienotības formas – korporācijas izveidošanu; (4) korporatīvās tiesiskās attiecības – īpašs tiesisko attiecību paveids, kas netiek aprobežots ne ar lietu, ne ar saistību tiesiskajām attiecībām.

Mg. iur. L. Damanes referātā "Notariālā akta autentiskuma nodrošināšanas mehānisms" notariālais akts tiek atzīts par obligātu apliecinājuma veidu Latvijā, kas tiek ieteikts un izvēlēts arvien plašākam darījumu lokam. Mīnētās tendences iemesli ir dažādi, tomēr nevar noliegt, ka notariālā akta autentiskums ir viens no pamatojumiem, kādēļ tieši šim apliecinājuma veidam dot priekšroku. Autentiskuma panākšanai nepieciešama atbilstoša zvērinātu notāru profesionālo darbību amplitūda, kuras nianse dažādos zinātnes pārstāvju darbos tiek uzskaitītas atšķirīgi. Līdz ar to savā referātā autore iepazīstinā konferencē dalībniekus ar Francijas zinātniskajos darbos sastopamo trīspakāpju autentiskuma nodrošināšanas sistēmu, kuras izpildes rezultātā var spriest par notariālā akta autentiskumu, t.i., vadoties pēc Francijas autoru izvirzītā pieņēmuma, ka notariālā akta autentiskums nodrošināts tikai tad, ja apliecinātājs realizējis notariālā akta autentiskuma intelektuālo un materiālo dimensiju, kā arī parakstījis to.

Ņemot vērā to, ka tradicionāli uzmanība tiek pievērsta autentiskuma piešķiršanas posmam, kas tiešajā tulkojumā no franču valodas tiek saukts kā intelektuālā dimensija, autore aicina pievērst uzmanību tā sauktajai materiālajai dimensijai (notariālā akta autentiskuma piešķiršanas (nodrošināšanas) mehānismam). Precīzāk – notariālā akta vienreizīgumam, kas izpaužas kā dokumenta unikalitātē, un akta formulējumam, ar to saprotot stingri noteikto akta struktūru, tā satura individualitāti, kas speciāli pieskaņota konkrētajam notikumam.

Mg. iur. V. Ņemenova ziņojumā "Cesijas ierobežojumi līguma brīvības kontekstā" analizē cesijas ierobežojumu tiesiskā regulējuma un izpratnes problemātiku un sakarā ar to noskaidro Latvijas Civillikumā noteiktos cesijas ierobežojumus, piedāvā pievērst uzmanību citu valstu cesijas ierobežojuma tiesību normu formulējumam, analizē Latvijas Civillikumā noteiktos cesijas ierobežojumus līguma brīvības kontekstā mūsdienu apstākļos. Pētījuma tēmas "Cesijas ierobežojumi līguma brīvības kontekstā" aktualitāte ir pamatota ar to, ka prasījuma tiesība (cesija) mūsdienās ir kļuvusi par ekonomisku vērtību, kas pavairo sabiedrībā apgrozības līdzekļus un pēc autores domām daži Civillikumā noteiktie cesijas ierobežojumi ir novecojuši un neatbilst mūsdienu prasībām.

Autore nāk pie slēdziena, ka Latvijā ir nepieciešams, izanalizējot prasījumu tiesību cesijas tiesisko regulējumu līguma brīvības kontekstā, izanalizējot Latvijas, citu valstu tiesību aktus, tiesību doktrīnas, tiesu praksi un tiesību zinātnieku darbus sakarā ar pētāmo jautājumu apzināt pastāvošās nepilnības cesijas tiesiskajā regulēšanā Latvijas Republikā, kā arī izstrādāt konkrētus priekšlikumus tiesību normu pilnveidošanai.



Darbs vienā no konferences sekcijām

Referātā “Labu tikumu piemērošanas problēmas civiltiesībās” mg. iur. V. Mikuckis mēģina pievērst uzmanību jēdziena “labie tikumi” izpratnes un tiesiskās regulēšanas problēmatikai civiltiesībās. Šajā sakarā autors rūpīgi analizē jēdzienu “labie tikumi”, apskata tā galvenos attīstības etapus Latvijas un citu Eiropas valstu pozitīvajās tiesībās, kas atstāja vislielāko ietekmi uz mūsdienu civiltiesību veidošanos Latvijā, pēta galvenās vācu tiesiskās doktrīnas nostājas attiecībā uz labu tikumu piemērošanu. Pētījuma rezultātā autors konstatē, ka civiltiesību teorijā Latvijā jēdzienu “labie tikumi” pieņemts apzīmēt ar “vispārējo morāli”. Šī jēdziena un vispārpieņemto morāles normu nenoteiktības dēļ, ir iespējama tiesu subjektivitāte.

Dr. iur. G. Makarovas darbā “Ģimenes attiecību tiesiskais regulējums mūsdienu skatījumā” izpētīti aktuālie problemātiskie jautājumi, kas skar ģimenes locekļu attiecības, tai skaitā speciālo tiesību normu pilnveidošanā, izanalizēti tiesiskie aspekti attiecību optimizācijai starp vecākiem un bērniem, tai skaitā ņemot vērā bērnu tiesību aizsardzību, izskatīts tiesiskais regulējums laulības attiecībās starp vīru un sievu: laulāto personisko un mantisko tiesību ievērošanu un ar to saistītās problēmas, tiesu prakses atziņas, kolīziju risinājumi, kā arī bezstrīda laulības šķiršanas kārtības jauninājumi pēc 2011. gada 1. februāra, sakarā ar grozījumiem normatīvajos aktos (Civillikumā, Civilprocesa likumā, Notariāta likumā).

Mg. iur. O. Beinaroviča referātā “Kopdzīves tiesiskais regulējums Eiropā” apskata tādu mūsdienu sabiedrībā izplatītu parādību, kā dažādu dzimumu personu kopdzīvi, kas pastāv vienlaikus ar laulības institūtu. Tomēr, neskatoties uz daudzu personu izvēli veidot kopdzīvi, neslēdzot laulību, kaut arī viņiem nepastāv nekādi šķēršļi to darīt, viņu starpā, īpaši jau šīm attiecībām izbeidzoties, rodas mantiska un cita rakstura strīdi, jo ne visās Eiropas valstīs šī parādība tiek atzīta valsts līmenī un ir tiesiski nore-

gulēta, nodrošinot juridisku aizsardzību visām šajās attiecībās iesaistītajām pusēm. Autore sniedz īsu ieskatu kopdzīves institūta rašanās vēsturē, kā arī iezīmē tā tiesiskā regulējuma problēmas. Valsts nevar ignorēt nepieciešamību tiesiski noregulēt personu starpā veidojošās attiecības. Kā ignorēšanas, no valsts puses, arguments nedrīkst būt nepieciešamība aizsargāt tradicionālo ģimenes izpratni un laulāto tiesības, jo ikvienam indivīdam ir tiesības uz savu tiesību aizsardzību. Ņemot vērā personu migrācijas tendences, ir jāpastāv mehānismam, lai aizsargātu kopdzīvē esošu personu tiesības valstīs, kur minētais regulējums nepastāv.

Mg. iur. I. Volkova ziņojumā "Blakustiesību objekts un ar to saistītā problemātika" dod blakustiesību objektu skaidrojumu un analizē ar šī jēdziena izpratni saistīto problemātiku. Pēc autores domām tiesību normatīvo aktu, zinātniskās literatūras un tiesu prakses analīze ļauj izdarīt sekojošus secinājumus: (1) izpildījums, fonogramma, filma un raidījums ir tāds intelektuālā īpašuma veids, kura rašanās un aizsardzības pamatā nav nepieciešams konstatēt speciālus kritērijus. Tomēr minēto objektu nošķiršanā ir saskatāmas vairākas teorētiskas, kā arī praktiskas problēmas. Diemžēl atsevišķiem Latvijas tiesību zinātniekiem, kas tomēr veido juristu domu, ir starptautiski atzītiem uzskatiem un tiesību normām pretēji viedokļi par blakustiesību objektu, tā būtību un ar to saistītajiem aspektiem; (2) Latvijas Republikas Autortiesību likuma sadaļa par blakustiesībām būtu uzlabojama, izveidojot to atbilstoši tiesību normatīvo aktu izstrādāšanas pamatprincipiem, starptautiski atzītām tiesību normām, kā arī blakustiesību subjektu un blakustiesību objektu izmantotāju līdzsvarotām interesēm. Savukārt tiesību piemērotājiem Latvijas rakstīto tiesību normu nepilnību dēļ jāvadās arī no starptautiski atzītām rakstītajām tiesību normām, kā arī vispārējiem tiesību principiem.

Dr. iur. J. Kārķliņa pētījumā "Atsevišķi Latvijas līgumtiesību turpmākās pilnveidošanas aspekti" īsi aplūkota Latvijas līgumtiesību vēsturiskā attīstība, izvirzot uzdevumus, kas jāveic nākotnē, lai turpinātos Latvijas līgumtiesību attīstība. Lai arī pēdējo gadu laikā ir veikti grozījumi Civillikumā, uzlabojot līgumtiesību regulējumu, tomēr virkne jautājumu joprojām nav noregulēti, kas rada ne tikai teorētiskas, bet arī praktiskas dabas sarežģījumus pilntiesīga līgumtiesību principu pielietošanā Latvijā. Raksta mērķis ir sniegt ieskatu par aktuālākām problēmām līgumtiesību regulējuma problemātikā Latvijā, it īpaši uzmanību veltot tādām mūsdienu līgumtiesībās esošām civiltiesiskam aizsardzības līdzeklim kā apstākļu izmaiņu klauzula.

Mg. iur. S. Finka referātā "Izlīguma priekšmets LR Civillikumā un Civilprocesā" noskaidro tiesā apstiprināma izlīguma priekšmeta definīciju un tā speciālos likumiskos ierobežojumus attiecībā uz izlīguma priekšmeta noteikšanu, izlīguma priekšmeta definīciju materiālo un procesuālo tiesību normu izpratnē; vispārējos un speciālos likumiskos ierobežojumus attiecībā par to, kas var būt darījuma priekšmets; un izanalizē speciālos likumiskos ierobežojumus, kas attiecas uz izlīguma priekšmetu, nosakot to problēmu loku un dodot konstatēto problēmu risināšanas variantus, papildinot normatīvo bāzi un teorētiskos pētījumus. Apskatāmo jautājumu aktualitāte izpaužas apstākļi, ka izlīgums ir ne tikai nozīmīgs procesa institūts, bet kā norādījis Prof. V. Bukovskis, tas ir zināmā mērā pat prasības tiesvedības mērķis, uz kuru vedināt ir tiesas pienākums.

Mg. iur. U. Skrastiņa uzstāšanās "Pretendentu biežāk pieļautās kļūdas publiskajos iepirkumos" noskaidroja pretendentu biežāk pieļautās kļūdas publiskajos iepirkumos, kuru rezultātā viņu piedāvājumi tiek atzīti par neatbilstošiem un ir noraidīti. Uzstāšanās

tika uzsvērts, ka joprojām daudzi piedāvājumi tiek noraidīti nevis tāpēc, ka pretendents faktiski nespēj izpildīt pasūtītāja izvirzītās prasības, bet gan tāpēc, ka pretendents tās ir ignorējis vai nepareizi interpretējis, tātad tieši novēršamu neatbilstību dēļ.

Pētījuma beigās autore secināja, ka Publisko iepirkumu likums paredz dažādas iespējas aizstāvēt pretendentu intereses gan pirms iepirkuma procedūras, gan tās laikā, gan pēc tās. Tomēr pretendenti neizmanto visas savas likumā paredzētās tiesības, un biežāk pieļautās kļūdas pretendenti paši varētu novērst.

Mag. iur. D. Ose referātā “Prezumpcija kā pierādījums civilprocesā” pievērsās civilprocesā maz pētītam jautājumam – prezumpcijām. Materiālajās tiesību normās ir nostiprinātas vairākas likumiskās prezumpcijas, kuras civilprocesā kalpo kā pierādījums. Prezumpciju ne visos gadījumos var uzskatīt kā patiesu faktu, kā arī ir jānosaka kritēriji pierādīšanas procesā. Prezumpcijas pamatā ir vispārpieņemta varbūtība, kas ne vienmēr atbilst īstenībai. Līdz ar to, prezumpcija kā pamats atbrīvošanai no pierādīšanas var kalpot tikai tad, ja ir nosakāms tās kopsakars ar citu lietā pierādītu faktu. Temata izpētes rezultātā autore secina, ka Latvijas civilprocesa likumā ir jāiekļauj jauns 96.¹ pants ar nosaukumu – pierādīšanas pienākuma pāreja uz pretējo strīda pusi. Materiālajās normās ietvertās prezumpcijas ir jāapstrīd ceļot prasību tiesā, bet civilprocesuālās prezumpcijas tiek atspēkotas ar apgriezto prezumpciju.

Mg. iur. A. Auza savā referātā “Šķirējtiesas institūta reglamentācijas modernizēšana un pilnveidošana Latvijā” informēja par šķirējtiesu, kas ir civilprocesuāls institūts, un kas strauji attīstījies Latvijā pēdējo gadu laikā.

Pētījuma gaitā autors nonāca pie sekojošiem secinājumiem: (1) Neskatoties uz to, ka Civilprocesa likuma normas daļēji izveidotas uz UNCITRAL parauglikuma bāzes, kas nodrošina vispārēju normu harmonizāciju un pieļauj uzņēmēju un juristu starptautisku sadarbību, tomēr UNCITRAL iekļautie pamatprincipi netika pilnībā ietverti un izstrādāti Civilprocesa likuma “D” sadaļā “Šķirējtiesa”; (2) Izpildot šķirējtiesas nolēmumus, problēmas rada jautājums par blakus sūdzības iesniegšanas iespēju gadījumā, kad pieteicējam neizsniedz šķirējtiesas izpildu rakstu. Tātad, ja tiesa izsniedz izpildu rakstu, tad tiesas lēmumu nevar pārsūdzēt, bet gadījumā, kad izpildu raksts netiek izsniegts, tad puses to var pārsūdzēt. Situācija, kad vienā gadījumā tas ir – kad izpildu raksts netiek izsniegts, tad puses to var pārsūdzēt, bet gadījumā, kad izpildu raksts tiek izsniegts, tad puses to nevar pārsūdzēt, rada procesuālo nevienlīdzību pušu starpā, kas ir pretējs Civilprocesa likuma 9. pantam, kas paredz pušu vienlīdzības principu tiesvedības procesos valsts sistēmas tiesās; (3) Problēma ir arī valsts valodas piemērošanas noteikšana šķirējtiesas procesā, kas reglamentēta Civilprocesa likuma 509. pantā. Šādas normas lietderība ir apšaubāma un tā būtu jāpārskata, liberalizējot lietu izskatīšanas valodas jautājumu un atstājot to pušu un šķirējtiesas sastāva ziņā, kā, piemēram, tas ir noteikts gan UNCITRAL parauglikumā, gan UNCITRAL šķirējtiesas nolikumā; (4) Civilprocesa likums neparedz, ka *ad hoc* šķirējtiesas nolēmumi varētu tikt izpildīti piespiedu kārtā, kas ir ievērojams procesuālā regulējuma trūkums civilprocesā. Turklāt procesā pastāv būtiska pretruna – visā Civilprocesa D daļā *ad hoc* šķirējtiesas institūts tiek regulēts, bet *ad hoc* šķirējtiesas nolēmumu izpilde Latvijas Republikā tiek ierobežota, tas ir, izslēdzot no izpildes *ad hoc* šķirējtiesas procesu rezultātā pieņemtos nolēmumus, kas rada būtisku nekonsekvenci šķirējtiesu reglamentējošo tiesību normu piemērošanā.

Dr. iur. prof. V. Liholaja referātā "Subjektīvās puses nozīme slepkavības kvalifikācijā" atzīmēja, ka noziedzīga nodarījuma subjektīvā puse, kas raksturo personas psihisko attieksmi pret pašas izdarīto darbību vai bezdarbības aktu, kalpo kā galvenais kritērijs slepkavības norobežošanai no citiem dzīvības un arī veselības apdraudējumiem. Ne mazāk būtiska ir subjektīvās puses loma gadījumos, kad likumdevējs slepkavības kvalifikāciju saista ar kādu likumā norādīto apstākli, kas veido kvalificētu sastāvu, apzināšanos. Ņemot vērā atšķirīgās krimināltiesību teorijas atziņas jautājumā par šīs subjektīvās puses izpausmes interpretāciju, kā arī prakses vajadzības, jēdziena "apzināšanās" izpratnes noskaidrošana un tās praktiskās piemērošanas analīze ir šī referāta galvenais mērķis.

Dr. iur. D. Hamkova ziņojumā "Goda un cieņas krimināltiesiskās aizsardzības attīstība Latvijā" pievērš uzmanību goda un cieņas krimināltiesiskās aizsardzības regulējuma nepilnībām, atspoguļojot likumdevēja veiktos grozījumus Krimināllikumā un to radītās sekas. Savā ziņojumā autore aplūko goda un cieņas krimināltiesiskās aizsardzības regulējumu vēsturiskā aspektā; noskaidro goda un cieņas krimināltiesiskās aizsardzības nianšes ārvalstu krimināllikumos, izvērtē likumdevēja veiktos grozījumus Krimināllikumā attiecībā uz goda un cieņas krimināltiesisko aizsardzību. Uz dotu brīdi pastāvošais krimināltiesiskais goda un cieņas aizsardzības regulējums rada divas problēmas: (1) netiek nodrošinātas Latvijas Republikas Satversmē garantētās personas tiesības uz goda un cieņas aizsardzību; (2) atbilstoši patreizējam krimināltiesiskās aizsardzības regulējumam, gods un cieņa tiek ierindoti mazsvarīgu interešu lokā, kas ir absolūti nepieņemami; (3) netiek nodrošinātas speciālajos likumos garantētās atsevišķu personu tiesības uz goda un cieņas aizsardzību.

Kā minimālo situācijas uzlabošanu goda un cieņas krimināltiesiskās aizsardzības jomā var atzīmēt grozījumus Kriminālprocesa likuma 7. pantā, kas pieņemti 2010. gada 21. oktobrī (stājas spēkā 2011. gada 1. janvārī) un saskaņā ar kuriem lietas par neslavas celšanu ir publiskās apsūdzības lietas, kas tiek ierosinātas pēc cietušā sūdzības.

Mg. iur. A. Šaforostovs savā uzstāšanās "Kontrabandas kvalifikācijas problēmas" uzsvēra, ka kontrabanda būtiski deformē sociālus sakarus un provocē nelikumīgo noziedzīgo īpašuma sadalīšanu. Kontrabandists nelikumīgo preču pārvietošanas rezultātā pāri valsts robežai, vienmēr saņem noteikto neattaisnoti lielu materiālu ienākumu. Un tāpēc kontrabandas pareizā kvalifikācija ir īpaši svarīga soda noteikšanas procesā, lai personas atbildība par nodarīto noziedzīgo nodarījumu, būtu samērīga ar noziedzīga nodarījuma izdarīto kaitējumu.

Kontrabanda – klasiskais priekšmetiskais noziegums. Bez materiālu nesēju minēto noziegumu izdalīšana gan teorētiski, gan praktiski nav iespējama. Krimināllikums nesatur kaut kādu konkrētu vainas formu kontrabandas gadījumā. Bet minēto nepilnību viegli aizpilda tiesību zinātne.

Kontrabandas kvalifikācijas problēmas praktiski nav izskatītas juridiskajā literatūrā, neskatoties uz to, ka ar katru gadu minētais noziedzīgs nodarījums kļūst arvien "populārāks" salīdzinot ar pārējiem noziegumu veidiem. Un šajā sakarā autors uzskata, ka nepieciešams detalizētāk apskatīt minēto jautājumu juridiskajā literatūrā un tiesu praksē.

Mg. iur. A. Lapsa referātā "Atkārtotības institūts Krimināllikuma vispārīgajā un sevišķajā daļā" informēja par paveiktiem atkārtotības institūta kompleksās izpētes

rezultātiem un noteica tā lomu krimināltiesību teorijā un praksē. Autors izanalizēja būtiskākos plusus un mīnus šī institūta izslēgšanas gadījumā no Krimināllikuma, sniedza alternatīvus priekšlikumus daudzējādības veidu nošķiršanai Krimināllikumā, kas palīdzētu precīzāk noteikt kriminālsoda veidu un apmēru, kā arī sniegt krimināltiesību institūta attīstības perspektīvas. Veicot savāktās informācijas, literatūrā un zinātniskajos rakstos sniegto atzinumu analīzi, autors nonāca pie sekojošiem secinājumiem: jebkuras parādības attīstība notiek nepārtraukti un pakāpeniski, pārejot uz augstāko pakāpi, nelecot pāri nepieciešamajiem etapiem, tāpēc atkārtotības institūtu nav iespējams izslēgt no Krimināllikuma uzreiz, bet veicot pakāpeniskas izmaiņas; atkārtotības institūts esošajā redakcijā ir novecojis, tādēļ autors piedāvāja veikt nelielus, bet būtiskus grozījumus Krimināllikumā; lemjot par atkārtotības institūta perspektīvām, autors piedāvāja izslēgt atkārtotību no Krimināllikuma.

Mg. iur. A. Kipāne savā uzstāšanās "Seksuāla rakstura noziedzīgu nodarījumu novēršanas problēmas" apskatīja seksuāla rakstura noziegumu izdarījušo noziedznieku personības izpēti nepieciešamību un analizēja speciālā recidīva problemātiku. Autore atzīmēja, ka noziedznieki, kuri izdarījuši seksuāla rakstura noziegumus, ir tie, kuriem nepieciešama uzraudzība un sociālās uzvedības korekcija, ne tikai tādēļ vien, ka daudziem seksuālo noziegumu subjektiem vērojami dzimumfunkcijas traucējumi, bet viņi pilnībā ietilpst to personu grupā, kuru iekļaušanās sabiedrībā ir apgrūtināta. Valstu pieredze darbā ar seksuāliem noziedzniekiem pasaulē ir dažāda, tomēr lielākoties tiek īstenotas programmas noziedznieku domāšanas un uzvedības maiņai. Seksuālās noziedzības novēršanā nepieciešams pastāvīgi meklēt jaunas formas un metodes, gan atturot no noziegumiem, gan izmantojot dažādus pasākumus. Seksuālo noziegumu samazināšanas jomā jāstrādā arī ar sabiedrību.

Kopumā autore konstatē, ka mūsu valstī nav pietiekami efektīva seksuālo noziedznieku uzvedības korekcijas, uzraudzības un resocializācijas procesa realizācija. Netiek efektīvi veikta to ārstēšana, kas sekmētu recidīva līmeņa samazināšanos un veicinātu notiesātā iekļaušanos sabiedrībā.

Mg. iur. E. Vīnkalna pētījumā "Cēloņsakarības problemātika krimināltiesībās" akcentēja problēmjautājumus saistībā ar cēloņsakarību krimināltiesībās. Autore noskaidroja cēloņsakarības jēdziena izpratni; akcentēja cēloņsakarības un vainas savstarpējo korelāciju; cēloņsakarību saistībā ar nepabeigtiem noziegumiem; kā arī cēloņsakarības noteikšanas problemātiku gadījumos, kad nodarījums izpaužas bezdarbības formā; kā arī vairāku personu izdarītajos noziedzīgajos nodarījumos. Pētījumā tiek konstatēts, ka cēloņsakarības jēdziens krimināltiesībās tiek izprasts neviennozīmīgi. Cēloņsakarība ir materiālo noziedzīgo nodarījumu sastāvu objektīvās puses pazīme. Tomēr raksta autore nonāk pie secinājuma, ka cēloņsakarības noteikšanai zināmos gadījumos ir nozīme arī formālos un nošķeltos noziedzīgu nodarījumu sastāvos.

Bak. iur. I. Trofimovs referātā "Modernās krāpšanas" padziļināti analizē krāpšanas jēdzienu kā no krimināltiesiskā tā arī no loģiskā viedokļa. Mūsdienās, krāpšanu izdarīšanā arvien biežāk tiek izmantoti modernie tehniskie līdzekļi, tādi kā mobilie telefoni, datori, internets. Šo ierīču ikdienišķais pielietojums un pamatmērķis ir kalpot cilvēkiem, lai uzlabotu, padarītu ērtāku un ātrāku savstarpējo saskari, atvieglotu darba gaitas, paplašinātu izklaides iespējas. Arvien biežāk šie cilvēku "draugi" kļūst par veiklu nozieguma izdarīšanas rīku. Pateicoties modernām tehnoloģijām ir izveidojušies daudzi

moderni krāpšanas veidi, kuru īstenošanā tiek izmantoti augstākminētie modernie tehniskie līdzekļi. Rakstā apskatītas dažas krāpšanu izmeklēšanas problēmas, kas tiek īstenotas Latvijas Republikas tiesībsargājošo orgānu praksē, lai iegūtu pierādījumus krimināllietās.

Mg. iur. J. Juriss pētījuma tematu "Krimināllikuma 195. pantā paredzētā noziedzīgā nodarījuma objekta noteikšanas problemātika" izvēlējās sakarā ar tiesu praksē un krimināltiesību teorijā pastāvošajiem atšķirīgiem viedokļiem par noziedzīgā nodarījuma objekta noteikšanu. Krimināllikuma 195. pantā paredzētajam noziedzīgajam nodarījumam ir pievērsta nepietiekoša uzmanība kā konvencionālam noziegumam.

Autors piedāvā apskatīt noziedzīgo ienākumu legalizāciju ne tikai kā noziegumu, par kura pastrādāšanu nacionālajā likumdošanā ir paredzēta kriminālatbildība, bet arī kā konvencionālo kriminālo noziegumu. Par noziedzīgo ienākumu legalizācijas objektu (Krimināllikuma 195. pants) pēc autora viedokļa ir jāuzskata: legalizācijas pamata objekts – ekonomiskas intereses finanšu-kreditu sfērā, finanšu līdzekļu un cita īpašuma apgrozība, kas paredzēta normatīvajos aktos, bet papildus – tiesvedības intereses nozieguma atklāšanā un sodīšanā par to.

Mg. iur. P. Janule uzstāšanās "Jaundzimuša bērna slepkavības norobežošana no atstāšanas bez palīdzības" atzīmēja, ka spriežot pēc tiesu prakses materiāliem, lietās par noziedzīgiem nodarījumiem pret personību pirmstiesas un tiesas izmeklēšanas laikā bieži rodas grūtības norobežot jaundzimušā bērna slepkavību no viņa atstāšanas bez palīdzības. Ņemot vērā to, ka lielākā daļa šo noziedzīgo nodarījumu sastāva pazīmju sakrīt, par to norobežošanas kritērijiem var kalpot vainīgā subjektīvā attieksme pret pašu nodarījumu un tā iespējamām sekām, pēc kuru rūpīgas analīzes ir iespējams nonākt pie secinājuma par izdarītā pareizo kvalifikāciju.

Mg. iur. R. Kviesītis referātā "Dabas vides aizsardzības krimināltiesiskie aspekti Latvijā" pētā aktualitātes dabas vides aizsardzības krimināltiesiskā regulējuma jomā. Autors izskatīja 2010. gada 21. oktobrī veiktos grozījumus Krimināllikumā, kas būtiski skāra dabas vides krimināltiesiskās aizsardzības regulējumu; sniedz nelielu ieskatu citās dabas vides aizsardzības aktualitātēs.

Gan Latvijas uzņemtās starptautiskās saistības dabas vides aizsardzības jomā, gan Satversmē garantētās cilvēku pamattiesības dzīvot labvēlīgā vidē nosaka nepieciešamību pilnveidot dabas vides aizsardzības tiesisko bāzi, nodrošināt normatīvajos aktos noteiktās kārtības ievērošanu, kas citu starpā tiek panākts radot efektīvu kontroles mehānismu un sistēmu, novēršot tiesību pārkāpumus pret dabas vidi un piemērojot juridisko atbildību par šiem tiesībupārkāpumiem. Dabas vides aizsardzības krimināltiesiskais regulējums nepārtraukti tiek pilnveidots atbilstoši mūsdienu vajadzībām un starptautisko dokumentu prasībām, par ko liecina arī 2010. gada 21. oktobrī veiktie grozījumi Krimināllikumā, kas tika veikti ar mērķi ieviest 2008. gada 19. novembrī pieņemto Eiropas Parlamenta un Padomes direktīvu 2008/99/EK par vides krimināltiesisko aizsardzību, izpildīt 2009. gada 9. janvārī Ministru kabinetā pieņemtās Kriminālsodu politikas koncepcijas prasības un precizēt dažus terminus atbilstoši normatīvajiem aktiem. Rakstā apskatītie grozījumi paredz dekriminalizēt daļu Krimināllikuma Sevišķās daļas XI nodaļas (Noziedzīgi nodarījumi pret dabas vidi) normu, turpmāk neparedzot atkārtotību kā noziedzīgā nodarījuma sastāva veidojošo pazīmi, papildināt Krimināllikuma Sevišķās daļas XI nodaļu ar jaunām normām un precizēt terminus.

Tāpat referātā sniegts neliels ieskats noziedzīgu nodarījumu pret dabas vidi subjektu un juridisko personu piespiedu ietekmēšanas līdzekļu problemātikā. Veiktais pēdējo gadu statistikas tendenču apskats liecina par dabas vides krimināltiesiskās aizsardzības aktualitāti mūsdienās.

Mg. iur. V. Kalašnikova raksts “Soda noteikšanas principu salīdzinošais raksturojums Eiropas valstu krimināltiesībās” veltīts soda noteikšanas jautājumam, kas balstīts uz vēsturiskās situācijas, tā evolūcijas un tiesību teorijas savstarpējas mijiedarbības izpēti. Rakstā akcentēta uzmanība uz soda noteikšanas principu atšķirīgumu starp Rietumeiropas un Austrumeiropas krimināltiesībām. Īpaša uzmanība tiek pievērsta mikstinošo un pastiprinošo apstākļu jēgas un nozīmes izpētei un tā pilnveidošanas iespējām. Līdz ar to tiek pētīta arī Kriminālsodu politikas nostāja šajā jautājumā un meklēts efektīvs risinājums.

Mg. iur. I. Nikiforova referātā “Iztiesāšanas vispārīgo noteikumu – tiešuma un mutiskuma problēmjautājumu analīze kriminālprocesa ietvaros” sniedz vispārīgo ieskatu iztiesāšanas vispārīgo noteikumu reglamentācijā, uzsverot to nozīmi tiesas procesa laikā un saistību ar kriminālprocesa principiem. Galveno uzmanību autore veltīja diviem iztiesāšanas vispārīgiem noteikumiem – tiešumam un mutiskumam, un šajā sakarā tika konstatēts, ka šo noteikumu reglamentācijā un praktiskā pielietošanā ir daudz neskaidrību un pretrunu. Ņemot vērā, ka Kriminālprocesa likums ir veidots no dažādu autoru sarakstītām atsevišķām nodaļām, to normas atsevišķos gadījumos ir ne vien savstarpēji nesaskaņotas, bet pat pilnīgi pretrunīgas, par to liecina daži publikācijā apskatītie piemēri attiecībā uz diviem iztiesāšanas vispārīgo noteikumu veidiem.

Lai izvairītos no iespējamajiem pārpratumiem un pilnveidotu krimināllietu iztiesāšanas procedūru kriminālprocesa ietvaros, tai skaitā arī attiecībā uz jautājumiem, kas skar iztiesāšanas tiešumu un mutiskumu, būtu nepieciešams sakārtot gan praktiska, gan teorētiska rakstura jautājumus, vienā gadījumā ieviešot vienotu tiesu praksi, citā – grozot konkrētus Kriminālprocesa likuma pantus vai ieviešot jaunas tiesiskās normas.

Mg. psych. M. Ņesterova pētījumā “Ieslodzīto sociālie priekšstati par taisnīgu pasauli” izpētīja Daugavgrīvas cietuma ieslodzīto (N=100) sociālos priekšstatus par taisnīgu pasauli, izveidojot sociālā priekšstata par taisnīgumu trīs faktoru modeli, kas ietver morālo, tiesisko un starppersonisko taisnīgumu. Pētījuma rezultāti atklāja, ka pētāmo ieslodzīto vidū sociālajā priekšstatā par taisnīgu pasauli dominē starppersoniskā un morālā taisnīguma faktori, savukārt tiesiskais taisnīgums kā taisnīgas pasaules rādītājs atkarīgs no likumpārkāpuma veida un subjektīvās vainas apziņas, tie respondenti, kas neatzīst savu vainu likumpārkāpumā izjūt lielāku taisnīguma trūkumu tiesiskajā virzienā, līdz ar to, taisnīgas pasaules uztverē rodas nepieciešamība pēc tiesiskā taisnīguma atjaunošanas.

Mg. iur. A. Kriviņš referātā “Korupcijas problemātika publiskajos iepirkumos” uzskata, ka Latvijas Republikas nacionālās likumdošanas piemērošana ļauj iepirkumu veicējiem īstenot koruptīvās shēmas. Iepirkumu sistēmas pilnveidošana ļaus samazināt amatpersonu iespējas veikt koruptīvās darbības, jo adekvāta un konsekventa iepirkumu veikšanas un uzraudzības sistēma pati par sevi ir spējīga mazināt korupcijas riskus.

Cīņai ar korupciju publiskajos iepirkumos vajadzīgs pasākumu kopums, tai skaitā sabiedrības iesaistīšana, efektīvā izmeklēšana, finanšu kontrole, caurspīdīgums, amat-

personu kompetences palielināšana, amatpersonu algu līmenis, prasība pēc atbildības, iestāžu sadarbība valsts teritorijā un starptautiskā koordinācija. Savukārt, efektīvāko formu un metožu atrašanai, korupcijas problēma publiskajos iepirkumos jāanalizē zinātniskā līmenī.

Mg. oec., mg. iur. K. Litaunieka darbs "Ēnu ekonomika un sociālā deviācija" virzīts uz ēnu ekonomikas ietekmes pētīšanu uz sociāliem procesiem Latvijā. Pēc autora viedokļa nelikumīgi iegūtie naudas līdzekļi – ēnu ekonomikas darbības rezultāts, ir sociālā deviācija, kas veicina sociālo konfliktu attīstību sabiedrībā. Sabiedrībā ir vērojams sociālās diferenciācijas process, veidojas jaunas sociālās grupas un slāņi ar ievērojamām atšķirībām sociālajā statusā. Vienlaikus samazinās jau tā nelielais sabiedrības vidusslānis, kas ikvienā valstī tiek uzskatīts par sabiedrības drošības garantu. Tātad notiek sabiedrības noslāņošanās un par sociālo normu kļūst nelikumīga naudas līdzekļu iegūšana un nodokļu nemaksāšana, respektīvi, tiek ignorētas sabiedrībā esošās sociālās normas.

Mg. iur. R. Fila savā referātā "Eiropas Savienības tiesībsubjektība" uzsvēra, ka starptautisko attiecību veidošanās ar Eiropas Savienību īpašu aktualitāti ieguva jau pēc Māstrihtas līguma parakstīšanas 1992. gadā, bet papildus nianse starptautisko līgumattiecību jomā ar Eiropas Savienību, tika iekļautas arī Amsterdamas līgumā un Nicas līgumā. Šajā laika periodā vairākkārtīgi tika aktualizēti jautājumi, kas saistīti ar Eiropu. Bez tam, attiecībā par Eiropas Savienības kompetencēm laika periodā, kad tika parakstīts Amsterdamas un Nicas līgums, tiek minēts arī tas, ka šajā laika periodā Eiropas Savienībai nepiemīt tiesībsubjektība, neskatoties uz organizācijai deleģēto tiesību un brīvību apjomu. Bet pastāv arī kardināli pretējs viedoklis, ka starptautisko tiesību subjektiem tiesībsubjektība piemīt īstenojot tām noteiktas (deleģētas) funkcijas.



Konferences klausītāji

Mg. silv. A. Nikolajeva ziņojumā “Ilgtspējīgas meža resursu apsaimniekošanas problēmas Latvijas privātajā sektorā” izpētīja Latvijas meža politiku, kuras galvenais mērķis ir nodrošināt produktivitātes un vērtības saglabāšanu un uzlabošanu visos mežos, tomēr patreizējās privāto mežu apsaimniekošanas tendences neliecina, ka privātajā meža sektorā tā tiek nodrošināta. Pētījumā raksturota privātā meža sektora apsaimniekošana, novērtēta tās atbilstība valsts Meža politikai un ilgtspējīgas meža apsaimniekošanas kritērijiem, kā arī piedāvāti iespējamie risinājumi tās uzlabošanai.

Nobeigumā nevar neatzīmēt, ka konferences dalībnieki uzstājās ar interesantiem, saturīgiem, pārsvarā metodoloģiski un metodiski ieturētiem, labā zinātniski-teorētiskā līmenī sagatavotiem ziņojumiem valsts tiesību likmdošanas un tiesību piemērošanas prakses aktuālajām problēmām. Praktiski katrs ziņojums bija uzmanības centrā, radīja daudzskaitlīgus jautājumus ziņojuma sniedzējam un vienlaicīgi kļuva par saturiski konstruktīvo katra darbības grupas dalībnieka diskusijas priekšmetu, kuras gaitā tika izteiktas vairākas interesantas, perspektīvas idejas, pietiekoši pārlicinoši un argumentēti priekšlikumi turpmākai pastāvošo likumdošanas un tiesībpiemērošanas prakses pilnveidošanai.

Nav mazsvarīgi, ka jauniem zinātniekiem-juristiem izdevās ne tikai iepazīties savā starpā un šajā sakarā atklāt sev jaunas iespējas un perspektīvas turpmākai sadarbībai un kopīgai zinātniski-praktiskai darbībai, bet vēlreiz nevis ar masu informācijas līdzekļu starpniecību, bet personīgi komunicēties, apmainīties ar viedokļiem, pārbaudīt uz auditorijas savas idejas, izmantot pozitīvo kritiku kā līdzekli turpmākai zinātniski-teorētiskai attīstībai un profesionālās meistarības pilnveidošanai.

Konferences materiāli tiks publicēti recenzētā zinātnisko rakstu krājumā.

Turpinot iesākto, aicinām visus konferences dalībniekus un ieinteresētās personas piedalīties Daugavpils Universitātes jubilejas konferences darbībā, kas notiks 2011. gada 2.–4. novembrī.

IZDOTĀS MONOGRĀFIJAS

Vitolds Zahars

LATVIJAS KRIMINĀLPOLITIKA: RETROSPEKCIJA UN NĀKOTNES VĪZIJA

Valsts un sabiedrības evolūcijas ceļš nav rozēm kaisīts un nereti sabiedrisko attiecību regulācijā valsts vara spiesta izmantot krimināltiesību normas un iesaistīt tiesībsargājošās iestādes aktīvā pret darbībā fizisko un juridisko personu nelikumīgai rīcībai. Šādai pret darbībai ir ne vien tiesisks, bet arī morāls un tikumisks pamatojums, jo reaģēšana uz tiesību normu pārkāpumu notiek sabiedrības vairākuma interesēs.

Krimināltiesiskās iejaukšanās sabiedrisko attiecību regulēšanā tiesisko pamatojumu, pieļaujamās robežas un kārtību pēta kriminālpolitika – krimināltiesībās, kriminālprocesa tiesībās, kriminālsodu izpildes tiesībās, kriminoloģijā un citās zinātnēs integrēta mācība, par kuras mērķi prioritāri kalpo sabiedrības un indivīda drošības un labklājības aizsardzība.



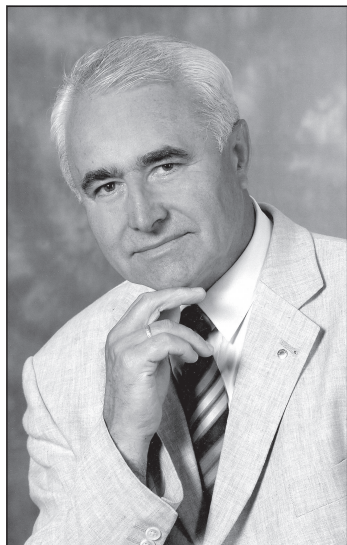
Vitolds Zahars
(dzimis 1942. gadā)
Daugavpils Universitātes
Sociālo zinātņu fakultātes
Tiesību katedras
professors,
juridisko zinātņu doktors,
atvaļināts ģenerālis

Latvijas kriminālpolitika: retrospekcija un nākotnes vīzija

- Kriminālpolitikas jēdziens un saturs
- Teorijas, normatīvā regulējuma un prakses aspekts kriminālpolitikas evolūcijā
- Kriminālpolitikas nākotnes perspektīva

Vitolds Zahars

Latvijas kriminālpolitika: retrospekcija un nākotnes vīzija



Autora skatījums uz kriminālpolitikas veidošanos Latvijā, tās aktualitātēm mūsdienās un attīstību pārskatāmā un prognozējamā nākotnē tiek balstīts uz ievērojamu politiķu, filozofu un tiesību ekspertu atziņām, atsevišķu tiesību nozaru pēdējo gadu jaunradi un praksi, statistikas datu apkopojumu, atsevišķu tiesībsargājošo iestāžu darbības izpēti, ārvalstu pieredzi, tai pašā laikā savos spriedumos autors ir neatkarīgs un par notiekošo izsaka personisko viedokli, balstītu uz ilgstošu darba pieredzi dažādās tiesībsargājošās institūcijās un akadēmiskajā un zinātniskajā vidē.

Zinātniskās monogrāfijas tapšanas mērķis un uzdevums ir rosināt uz pārdomām un jauniem risinājumiem, tos kuru varā ir lemt cilvēku likteņus, piemērojot un izpildot kriminālsodus.

Autors visai netradicionāli vērtē notiekošo kriminālpolitikas jomā un iesaka atsevišķus progresīvus risinājumus kriminālpolitikas attīstībā atbilstoši nacionālajām interesēm un vispāratzītajai starptautiskajai praksei. Atzinums, ka cilvēces asinis ir vecas, bet reizē, arī jaunas, jo tās pastāvīgi atjaunojas, ir attiecināms arī uz pētāmo zinātņi, – tai ir vērtība, katram laikmetam atbilstoša pozitīva un negatīva pieredze un tradīcijas, savi celmlauži, un, visbeidzot, tai ir dinamiska attīstība un reljefiiezīmēta nākotnes vīzija.

Autors pauž pārliecību, ka monogrāfija lieti kalpos tiesību zinātnes speciālistu un studējošo vajadzībām, rosinās uz pārdomām un aktuālu rīcību valsts un sabiedrības demokrātisko vērtību aizsardzībā un cilvēkdrošības nostiprināšanā.

Olga Lavriņenko

CENTRĀLEIROPAS UN AUSTRUMEIROPAS IEDZĪVOTĀJU DZĪVES LĪMEŅA VEIDOŠANĀS ATŠĶIRĪBU PĒTĪŠANA PA REĢIONIEM

Beidzoties sociālistiskajai ērai, Austrumeiropā parādījās iespēja transformēt centralizēto plāna ekonomiku tirgus ekonomikā, kā arī pavērās Centrāleiropas un Austrumeiropas politiskās un ekonomiskās integrācijas perspektīva.

Postsociālistisko valstu galvenais uzdevums bija izveidot jaunu ekonomisku sistēmu, mūsdienīgu konkurētspējīgu tirgus ekonomiku, kapitālismu ar noteiktu sociālu orientāciju uz iedzīvotāju dzīves līmeņa celšanu un tā sociālo aizsardzību mūsdienu situācijā.

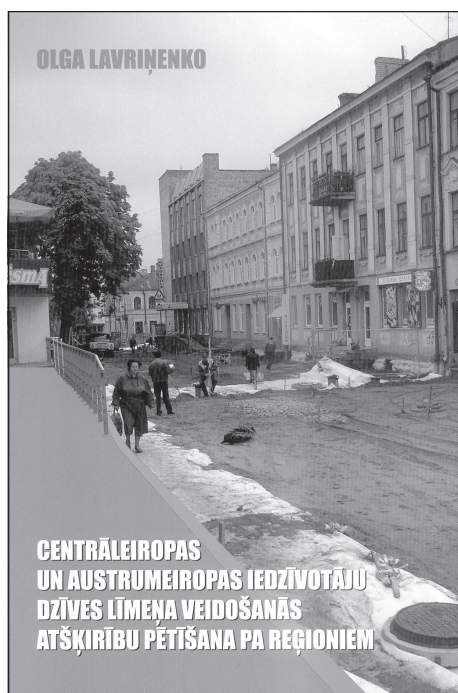
Centrāleiropas valstis veica smagu ceļu sabiedrisko un ekonomisko sistēmu pārveidošanā. Austrumeiropas valstis izrādījās izdevīgākā situācijā, nekā citas bijušās sociālistiskās valstis, jo sociālisms tajās neielaida dziļas saknes: zināmā mērā saglabājās tirgus attiecības, īpašnieks netika pilnībā iznīcināts, un galvenais – tās rada atbalstu no Eiropas Savienības puses.

90. gados transformācijas procesus pavadīja strauja ienākumu samazināšanās lielākajai iedzīvotāju daļai, bezdarba palielināšanās, dzīves ilguma samazināšanās un citas negatīvas parādības. 90. gadu beigās vairumā šo valstu parādījās pozitīvas izmaiņas.

2000. gadu sākumā bija vērojams ražošanas pieaugums, samazinājās inflācijas līmenis, iestājās pēdējais etaps pārejā uz tirgus ekonomiku.

Šim posmam raksturīga minētā pārejas procesa pabeigšana un tālāka integrācija Eiropas Savienībā, lai maksimāli ātrāk no šīs ekonomiskās savienības un attīstītākajām Eiropas valstīm iegūtu labumus un priekšrocības (kapitālieguldījumus ekonomikas struktūras pārveidošanā, finansiālu palīdzību ar mērķi

palielināt iedzīvotāju dzīves līmeni līdz Rietumeiropas valstu līmenim, vienotu darbaspēka, preču un kapitāla tirgu).





Līdz ar to interesants un aktuāls ir pētījums par Centrāleiropas un Austrumeiropas valstu reģionu iedzīvotāju dzīves līmeņa atšķirībām periodā no 2000. gada.

Jebkuru lēmumu pieņemšana valstu sociāl-ekonomiskās sfēras attīstībā jābalsta uz sabiedriskās attīstības galveno tendenču analīzi. Šai aspektā iedzīvotāju dzīves līmeņa statistiskais pētījums ir aktuāls virziens, kam ir ne tikai teorētiska, bet arī praktiska jēga, jo tas ļauj novērtēt esošo sociālās sfēras stāvokli un tās attīstības perspektīvas iedzīvotāju dzīves līmeņa paaugstināšanai.

Neskatoties uz to, ka monogrāfijā atspoguļotie pētījumi tika veikti patstāvīgi un autore pilnībā atbild par iegūtajiem rezultātiem, tomēr milzīgu un nenovērtējamu ieguldījumu deva cilvēki, kuriem gribētos izteikt īpašu pateicību: profesoram V. Kosiedovskim, as. profesoram J. Eglītim, profesoram

V. Meņšikovam, profesoram A. Vorobjovam, docentei S. Ignatjevai, docentei N. Bogdanovai, I. Lavrinovičai, Dz. Dronkai.

Atsevišķi par atbalstu un pacietību gribētos pateikties manai ģimenei, bez kuras šo darbu paveikt nebūtu bijis iespējams.

Sergejs Ignatjevs

TERITORIJAS MĀRKETINGS KĀ REĢIONA STRATĒĢISKĀS ATTĪSTĪBAS FAKTORS

Pašlaik, kad Baltijas valstis, kuras dažus gadus atpakaļ iestājušās Eiropas Savienībā, turpina aktīvi integrēties Viseiropas un globālajā ekonomiskajā telpā, īpaši aktuāla kļūst konkurence starp reģioniem un mazākām teritorijām, t.i. konkurence par

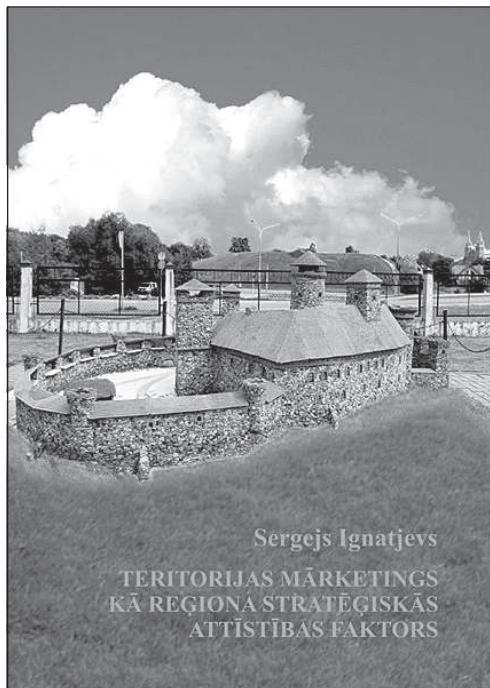
ilgtspējīgas stratēģiskās attīstības resursiem – iedzīvotājiem, jauniem uzņēmumiem, investīcijām, kuri jāpiesaista mērķtiecīgi un sistemātiski. Lai attīstītos tieši stratēģiski, t.i. ilglaicīgā perspektīvā, teritorijām jau nepietiek ar intuitīvām darbībām un reaģēšanu uz laika izaicinājumiem, pamatojoties tikai uz iepriekšējo pieredzi.

Lai panāktu ilglaicīgu noturīgu efektu, ir jāpēta un jāizmanto zinātniski pamatotas sistēmiskas pieejas un instrumenti, kuri ir dzīvotspējīgi un efektīvi teritoriju globālās konkurences apstākļos. Autors uzskata, ka viens no šādiem instrumentiem ir teritoriju mārketingu un apgalvo, ka tieši teritoriju mārketingu, kurš ir nepietiekami izpētīts un maz lietojams postsociālisma valstīs, ir ne tikai Latvijas, bet arī citu valstu reģionu stratēģiskās attīstības faktors.

Šī zinātniskā monogrāfija iepazīstina lasītājus ar autora pieeju reģionu

stratēģiskās attīstības izpratnei un empīriskai mērīšanai, ņemot vērā iepriekšējo pētniecisko un praktisko pieredzi šajā jomā. Turpmāk, autors sāk analizēt teritorijas mārketingu – sistemātisko tirgus darbību, kura tiek veikta, lai izveidotu, uzturētu un mainītu uzvedību un attieksmi pret konkrēto teritoriju.

Atšķirībā no teritoriālā mārketinga, kurš ietver sevī jebkura veida mārketinga darbību, kura risinās šajā teritorijā, teritorijas mārketinga mērķis ir piesaistīt uzmanību un, rezultātā, arī savu potenciālo patērētāju – iedzīvotāju, uzņēmēju, investoru – resursus. Pateicoties teritorijas mārketingam subjekti, kuri ir ieinteresēti reģiona stratēģiskajā attīstībā, var atbildēt uz savu potenciālo patērētāju galveno jautājumu: kāpēc man būs labāk pārvietot savus resursus tieši šajā teritorijā? Izmantojot teritorijas





mārketingu, subjekti, kuri ir ieinteresēti reģiona stratēģiskajā attīstībā, var atbildēt arī uz savu galveno jautājumu: kādi potenciālo patērētāju resursi, kādā daudzumā un kvalitātē ir vajadzīgi mana reģiona stratēģiskajai attīstībai?

Neskatoties uz to, ka šajā monogrāfijā sniegta teorētiskās un praktiskās izstrādes ir autora veikto pētījumu rezultāts un autors uzņemas pilnu atbildību par iegūtiem rezultātiem, ir jāpiemin daudzu partneru un kolēģu milzīgs ieguldījums veiktajā darbā. Sakarā ar to autors izsaka milzīgu pateicību savam zinātniskajam vadītājam, Toruņas Universitātes profesoram V. Kosiedovskim, kas palīdzēja izvēlēties pētījuma stratēģiju un taktiku. Autors pateicas arī Daugavpils Universitātes Socioloģisko Pētījumu laboratorijai ekonomikas doktores Veras Boroņenko vadībā, sadarbībā ar kuru tika īstenota autora pētījuma empīriskā daļa, Daugavpils Universitātes profesoram V. Meņšikovam, profesoram J. Eglītim, profesorei E. Jermolajevai, Baltijas Starptautiskās Akadēmijas profesoram B. Heimanim, ekonomisko zinātņu doktoram, KF Prezidenta Krievijas Valsts dienesta akadēmijas vispārējā un speciālā menedžmenta katedras vadītāja vietniekam, Marketologu ģildes zinātniskajam vadītājam, profesoram A. Pankruhinam par vērtīgām piezīmēm un rekomendācijām, kuras ievērojami uzlaboja pētījuma kvalitāti. Bet vislielāko un sirsnīgāko pateicību autors izsaka savai ģimenei, kuras pacietība un atbalsts padarīja šo darbu iespējamu.

AUTORI

- Pēteris Šašvarijs** Dr.oec., Miskolca Universitātes Ekonomikas fakultātes Biznesa zinātņu institūta asociēts profesors, Hungārija
iitsasi@uni-miskolc.hu
- Agneška Moziro** Mg.sc.soc., Tēva Johana Pāvela II Ļubļinas Katoliskās universitātes doktorante, Tēva Johana Pāvela II Ļubļinas Katoliskās universitātes Sociālo mikrostruktūru un mūsdienu socioloģisko teoriju katedras asistente, Tēva Johana Pāvela II Augstākās profesionālās izglītības valsts skolas Socioloģijas institūta zinātniskā darbiniece un asistente, Polija
mozyro.agnieszka@hotmail.com
- Slavomirs Partickis** Dr.hab.sc.soc., profesors, Tēva Johana Pāvela II Ļubļinas Katoliskās universitātes Sociālo mikrostruktūru un mūsdienu socioloģisko teoriju katedras vadītājs, Tēva Johana Pāvela II Augstākās profesionālās izglītības valsts skolas Socioloģijas institūta direktors, Polija
spartyck@kul.lublin.pl
- Aina Čaplinska** Mg.sc.soc., Mg.oec., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Ekonomikas doktorantūras zinātniskā grāda pretendente, VAS “Valsts nekustamie īpašumi” Daugavpils filiāles direktore, Latvija
aina.caplinska@vni.lv
- Mažena Piotrovska-Tribuļe** Dr.oec., Nacionālās aizsardzības universitātes Menedžmenta un komandēšanas fakultātes Menedžmenta institūta Procesu virzīšanas un cilvēkresursu pārvaldīšanas katedras vadītāja, Polija
mtrybull@yahoo.co.uk
- Staņislavs Sirko** Dr.hab.sc.mil., profesors, Nacionālās aizsardzības universitātes Menedžmenta un komandēšanas fakultātes Menedžmenta institūta direktors, Polija
s.sirko@aon.edu.pl
- Antons Slonimskis** Dr.oec., Baltkrievijas Ekonomikas ministrijas Zinātniski pētnieciskā ekonomiskā institūta Inovatīvas attīstības sektora vadītājs, Baltkrievija
sloni@tut.by
- Marina Slonimska** Dr.oec., Baltkrievijas valsts ekonomiskās universitātes Mārketinga fakultātes Loģistikas un cenu politikas katedras vadītāja, Baltkrievija
marina_slonimska@tut.by
- Anna Pobole** Dr.oec., Baltkrievijas valsts universitātes Ekonomiskās fakultātes Teorētiskās un institucionālās ekonomikas katedras docente, Baltkrievija
anna.pobol@tut.by

- Līga Paula** Mg.sc.soc., Latvijas Lauksaimniecības universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Socioloģijas katedras lektore, Latvija
Liga.Paula@llu.lv
- Dina Bite** Mg.sc.soc., Latvijas Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Socioloģijas doktorantūras zinātniskā grāda pretendente, Latvijas Lauksaimniecības universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Socioloģijas katedras lektore, Latvija
Dina.Bite@llu.lv
- Ginta Kronberga** Mg.oec., Latvijas Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes socioloģijas doktorante, Latvijas Lauksaimniecības universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Socioloģijas katedras lektore, Latvija
Ginta.Kronberga@llu.lv
- Anastasija Belolucka** Dr.psych. kandidāte, Maskavas pilsētas pedagoģiskās universitātes Izglītības psiholoģijas katedras docente, Krievija
osea@rambler.ru
- Aleksandrs Baikovs** Dr.iur., asociēts profesors, Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultāte Tiesību katedras vadītājs, Latvija
amb1951@inbox.lv
- Inesa Ņikiforova** Mg.iur., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultāte Tiesību katedras asistente, Latvija
innik@inbox.lv
- Vitolds Zahars** Dr.iur., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultāte Tiesību katedras profesors, atvaļināts ģenerālis, Latvija
vitoldszahars@yahoo.com
- Olga Lavriņenko** Dr.oec., Mg.paed., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Sociālo pētījumu institūta pētniece, Latvija
olga.lavrinenko@du.lv
- Sergejs Ignatjevs** Dr.oec., Baltijas Starptautiskās akadēmijas docents, Latvija
igs@bk.ru

AUTHORS

- Peter Sasvari** Dr. oec., Associate Professor of the Institute of Business Sciences of the Faculty of Economics of the University of Miskolc, Hungary
jitsasi@uni-miskolc.hu
- Agnieszka Mozyro** Mg.sc.soc., Assistant of the Department of Social Microstructures and Modern Sociological Theories of the Pope John Paul II Catholic University of Lublin, Researcher and Assistant of the Institute of Sociology of the Pope John Paul II State School of Higher Vocational Education, Poland
mozyro.agnieszka@hotmail.com
- Sławomir Partycki** Dr.hab.sc.soc., Professor, Head of the Department of Social Microstructures and Modern Sociological Theories of the Pope John Paul II Catholic University of Lublin, Director of the Institute of Sociology of the Pope John Paul II State School of Higher Vocational Education, Poland
spartyck@kul.lublin.pl
- Aina Chaplinska** Mg.sc.soc., Mg.oec., PhD Candidate of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Director of Daugavpils Branch of State Ltd “State Real Estates”, Latvia
aina.caplinska@vni.lv
- Marzena Piotrowska-
Trybull** Dr.oec., Head of the Department of Processes Directing and Management of Human Resources of the Institute of Management of the Faculty of Management and Command of National Defense University, Poland
mtrybull@yahoo.co.uk
- Stanisław Sirko** Dr.hab.sc.mil., Professor, Director of the Institute of Management of the Faculty of Management and Command of National Defense University, Poland
s.sirko@aon.edu.pl
- Anton Slonimski** Dr.oec., Head of the Department of Innovative Development of the Scientific and Research Economic Institute of the Ministry of Economics of Belarus, Belarus
sloni@tut.by
- Marina Slonimska** Dr.oec., Head of the Department of Logistics and Price Policy of the Faculty of Marketing of the Belarus State Economical University, Belarus
marina_slonimska@tut.by
- Anna Pobol** Dr.oec., Docent of the Department of Theoretical and Institutional Economics of the Economical Faculty of the Belarus State University, Belarus
anna.pobol@tut.by

- Liga Paula** Mg.sc.soc., Lecturer of the Department of Sociology of the Faculty of Social Sciences of the Latvia University of Agriculture, Latvia
Liga.Paula@llu.lv
- Dina Bite** Mg.sc.soc., PhD Candidate of the Faculty of Social Sciences of the University of Latvia, Lecturer of the Department of Sociology of the Faculty of Social Sciences of the Latvia University of Agriculture, Latvia
Dina.Bite@llu.lv
- Ginta Kronberga** Mg.oec., PhD Student of the Faculty of Social Sciences of the University of Latvia, Lecturer of the Department of Sociology of the Faculty of Social Sciences of the Latvia University of Agriculture, Latvia
Ginta.Kronberga@llu.lv
- Anastasiya Belolutska** PhD Candidate, Docent of the Department of Psychology of Education of the Moscow City Pedagogical University, Russia
osea@rambler.ru
- Alexandr Baikov** Dr.iur., Associate Professor, Head of the Department of Law of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia
amb1951@inbox.lv
- Inesa Nikiforova** Mg.iur., Assistant of the Department of Law of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia
innik@inbox.lv
- Vitolds Zahars** Dr.iur., Professor of the Department of Law of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, resigned general officer, Latvia
vitoldszahars@yahoo.com
- Olga Lavrinenko** Dr.oec., Mg.paed., researcher of the Institute of Social Investigations of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia
olga.lavrinenko@du.lv
- Sergey Ignatyev** Dr.oec., Docent of the Baltic International Academy, Latvia
igs@bk.ru

АВТОРЫ

- Пётр Шашвари** Dr.oec., ассоциированный профессор Института бизнес-наук Факультета экономики Университета Мишкольца, Венгрия
iitsasi@uni-miskolc.hu
- Агнешка Мозыро** Mg.sc.soc., докторантка Люблинского католического университета им. Папы Иоанна Павла II, ассистент Кафедры социальных микроструктур и современных социологических теорий Люблинского католического университета им. Папы Иоанна Павла II, ассистент и научный работник Института социологии Государственной школы высшего профессионального образования им. Папы Иоанна Павла II, Польша
mozyro.agnieszka@hotmail.com
- Славомир Партыцкий** Dr.hab.sc.soc., профессор, заведующий Кафедрой социальных микроструктур и современных социологических теорий Люблинского католического университета им. Папы Иоанна Павла II, директор Института социологии Государственной школы высшего профессионального образования им. Папы Иоанна Павла II, Польша
spartyck@kul.lublin.pl
- Айна Чаплинская** Mg.sc.soc., Mg.oec., PhD кандидат Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, директор Даугавпилсского филиала Государственного акционерного общества “Государственная недвижимость”, Латвия
aina.caplinska@vni.lv
- Мажена Пиотровска-Трибуль** Dr.oec., руководитель кафедры Направления процессов и управления человеческими ресурсами Института менеджмента Факультета менеджмента и командования Национального Университета Обороны, Польша
mtrybull@yahoo.co.uk
- Станислав Сирко** Dr.hab.sc.mil., профессор, директор Института менеджмента Факультета менеджмента и командования Национального Университета Обороны, Польша
s.sirko@aon.edu.pl
- Антон Слонимский** Dr.oec., заведующий сектором инновационного развития Научно-исследовательского экономического института Министрства экономики Республики Беларусь, Беларусь
sloni@tut.by
- Марина Слонимская** Dr.oec., доцент Кафедры логистики и ценовой политики Факультета маркетинга Белорусского государственного экономического университета, Беларусь
marina_slonimska@tut.by

- Анна Поболь** Дг.оес., доцент Кафедры теоретической и институциональной экономики Экономического Факультета Белорусского государственного университета, Беларусь
anna.pobol@tut.by
- Лига Паула** Mg.sc.soc., лектор Кафедры социологии Факультета социальных наук Латвийского Сельскохозяйственного Университета, Латвия
Liga.Paula@llu.lv
- Дина Бите** Mg.sc.soc., PhD кандидат Факультета социальных наук Латвийского Университета, лектор Кафедры социологии Факультета социальных наук Латвийского Сельскохозяйственного Университета, Латвия
Dina.Bite@llu.lv
- Гинта Кронберга** Mg.оес., докторантка Факультета социальных наук Латвийского Университета, лектор Кафедры социологии Факультета социальных наук Латвийского Сельскохозяйственного Университета, Латвия
Ginta.Kronberga@llu.lv
- Анастасия Белолуцкая** Кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии образования Московского городского педагогического университета, Россия
osea@rambler.ru
- Александр Байков** Дг.iur., ассоциированный профессор, руководитель Кафедры права Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия
amb1951@inbox.lv
- Инеса Никифорова** Mg.iur., ассистент Кафедры права Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия
innik@inbox.lv
- Витолдс Захарс** Дг.iur., профессор Кафедры права Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, генерал в отставке, Латвия
vitoldszahars@yahoo.com
- Ольга Лавриненко** Дг.оес., Mg.raed., исследователь Института социальных исследований Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия
olga.lavrinenko@du.lv
- Сергей Игнатъев** Дг.оес., доцент Балтийской Международной Академии, Латвия
igs@bk.ru

AUTORU IEVĒRĪBAI

Žurnālā “Sociālo Zinātņu Vēstnesis” tiek publicēti oriģināli zinātniskie raksti sociālajās zinātnēs (socioloģijā, politikas zinātnē, ekonomikā, sociālajā psiholoģijā, tiesību zinātnē), kā arī zinātnisko pētījumu recenzijas, konferenču apskati, informācija par zinātnisko dzīvi. Redakcija rakstus pieņem angļu, latviešu un krievu valodā. Rakstu problemātika nav ierobežota.

Redakcijā raksts iesniedzams kopā ar atsaukumi, kuru gatavo nozares speciālists, kam ir zinātniskais grāds.

Žurnāla Redakcijas kolēģijā ir gan Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes zinātnieki un docētāji, gan arī vadošie pētnieki no Portugāles, Polijas, Lietuvas, Norvēģijas, Zviedrijas, Krievijas un Baltkrievijas.

Redakcijā iesniegtie raksti tiek recenzēti. Atsaukumi par katru rakstu sniedz divi recenzenti, kā arī žurnāla redaktors. Redakcija ievēro autoru un recenzentu savstarpējo anonimitāti. Rakstu autoriem ir tiesības iepazīties ar recenzijām un kritiskām piezīmēm un, nepieciešamības gadījumā, koriģēt savus pētījumus, veikt tajos labojumus un grozījumus, par termiņu vienojoties ar redaktoru. Redakcijai ir tiesības veikt nepieciešamos stilistiskos labojumus, kā arī precizēt raksta zinātniskā aparāta noformējumu. Redakcijas izdarītie labojumi tiek saskaņoti ar autoru.

Raksti tiek vērtēti saskaņā ar pieņemtajiem zinātniskuma kritērijiem: pētījuma atbilstība mūsdienu teorētiskajam līmenim izvēlētas problēmas izpētē; pietiekama empīriskā bāze, empīriskā materiāla oriģinalitāte; hipotēžu, atziņu un rekomendāciju oriģinalitāte un novitāte; pētāmās tēmas aktualitāte. Tiek vērtēta arī izklāsta loģika un saprotamība. Atlasot rakstus publicēšanai, priekšroka tiek dota fundamentālas ievirzes pētījumiem.

Redakcija honorārus nemaksā, manuskriptus un disketes (vai CD) atpakaļ neizsniedz.

Raksta manuskripta noformēšana

Raksti, kuru noformēšana neatbilst prasībām, netiks pieņemti publicēšanai.

Raksta apjoms: 0,75 – 1,5 autorloksnes (30000–60000 zīmju, atstarpes ieskaitot).

Raksta manuskripts iesniedzams pa elektronisko pastu. Teksts jāsaliek, izmantojot *Times New Roman* šriftu (*WinWord 2000/XP*); burtu lielums – 12 punkti, intervāls starp rindām – 1. Teksta attālums no kreisās malas – 3,5 cm, no labās malas – 2,5 cm, no apakšas un no augšas – 2,5 cm. Ja tiek izmantotas speciālās datorprogrammas, tad tās iesniedzamas kopā ar rakstu.

Raksta kopsavilkums: 2000–2500 zīmju. Rakstiem latviešu valodā kopsavilkums jāsa-gatavo angļu un krievu valodā; rakstiem angļu valodā jāpievieno kopsavilkums latviešu un krievu valodā; rakstiem krievu valodā jāpievieno kopsavilkums latviešu un angļu valodā.

Raksta valoda: zinātniska, terminoloģiski precīza. Ja autors gatavo rakstu svešvalodā, tad viņam pašam jā rūpējas par raksta teksta valodniecisko rediģēšanu, konsultējoties ar attiecīgās sociālo zinātņu nozares speciālistu – valodas nesēju. *Raksti, kuru valoda neatbilst pareizrakstības likumiem, netiks izskatīti un recenzēti.*

Raksta zinātniskais aparāts (atsauces un piezīmes, bibliogrāfija, tabulas, shēmas, diagrammas, grafiki utt.). Atsauces ievietojamas tekstā pēc šāda parauga: (Turner 1990); (Миллс 1998); (Bela 1997). Piezīmes un skaidrojumi ievietojami raksta beigās. Tabulas, grafiki, shēmas un diagrammas noformējami, norādot materiāla avotu, nepieciešamības gadījumā arī atzīmējot tabulu, grafiku, shēmu izveides (aprēķināšanas, datu summēšanas utt.) metodiku. Visiem tāda veida materiāliem jānorāda kārtas numurs un virsraksts.

Bibliogrāfija (rakstā izmantoto iespieddarbu saraksts) jāveido un jānoformē precīzi šādi:

Monogrāfijas (grāmatas un brošūras):

Turner J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

Миллс Ч. Р. (1998) *Социологическое воображение*. Москва: Стратегия.

Raksti krājumos:

Turner R. H. (1990) A Comparative Content Analysis of Biographies. In: Øyen, E., ed. *Comparative Methodology: Theory and Practice in International Social Research*. London, etc.: Sage Publications, pp. 134–150.

Raksti žurnālos:

Bela B. (1997) Identitātes daudzvalsība Zviedrijas latviešu dzīvesstāstos. *Latvijas Zinātņu Akadēmijas Vēstis*. A, 51, Nr.5/6, 112.–129. lpp.

Шмитт К. (1992) Понятие политического. В: *Вопросы социологии*, № 1, стр. 37–67.

Raksti laikrakstos:

Strazdiņš I. (1999) Matemātiķi pasaulē un Latvijā. *Zinātnes Vēstnesis*, 8. marts.

Materiāli no interneta:

Soms H. Vēstures informātika: Saturs, struktūra un datu bāze Latgales dati. Pieejams: <http://www.dpu.lv/LD/LDpublic.html> (skat. 20.10.2002).

Bibliogrāfija sakārtojama autoru uzvārdu vai iespieddarbu nosaukumu alfabēta (sākumā – latīņu alfabēta, nešķirojot pēc valodām; beigās – kiriliskā alfabēta) secībā.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

“Social Sciences Bulletin” publishes original research papers on the problems of social sciences (sociology, political sciences, economics, social psychology, law), as well as review articles, information on conferences and scientific life. The Editorial Board accepts articles in English, Latvian, and Russian. The scope of problems of articles is not limited.

The articles are to be submitted together with the review, which should be prepared by the expert of appropriate social science branch.

In the Editorial Board of the magazine, there are both scientists of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University and researchers from Portugal, Poland, Lithuania, Norway, Sweden, Russia, and Belarus.

The articles submitted to the Editorial Board are reviewed by two reviewers and the editor. The Editorial Board observes mutual anonymity of the authors and the reviewers. The authors have a right to get acquainted with the reviews and the critical remarks (comments) and, if it is necessary, they may make some changes, coming to an agreement about the terms with the editor. The Editorial Board has a right to make necessary stylistic corrections, change the layout of the scientific paper to come to the uniformity of the layout. The corrections made by the Editorial Board will be agreed with the author.

The articles are evaluated according to the adopted scientific criteria: correspondence of the research to the present-day theoretical level in the domain of the chosen problem; sufficient empirical basis; originality of empirical material; originality of hypotheses, conclusions, and recommendations; topicality of the subject investigated. The logics and clearness of the exposition is evaluated as well. Preference is given to fundamental studies.

The Editorial Board does not pay royalties; manuscripts and diskettes (or CDs) are not given back.

Layout of Manuscripts

Articles, which do not have an appropriate layout, will not be accepted.

Volume of article: 30,000 – 60,000 characters with spaces.

Manuscript should be submitted by e-mail. Text should be composed using *Times New Roman* font (*WinWord 2000/XP*); font size – 12, line spacing – 1. Text should be aligned 3.5 cm – from the left side, 2.5 – from the right side, 2.5 cm – from the top and the bottom. If special computer programmes are used, then they should be submitted together with the article.

Summary: 2,000–2,500 characters. Articles in Latvian should contain a summary in English and Russian; articles in English should be provided with a summary in Latvian and Russian; articles in Russian should contain a summary in Latvian and English.

Language of article: scientific, terminologically precise. If author prepares an article in a foreign language, then he/she should take trouble about the linguistic correction of the written text consulting a specialist of the corresponding branch of social sciences – native speaker. *Articles, which have a wrong spelling, will not be accepted and reviewed.*

Layout of article (references and notes, bibliography, tables, schemes, diagrams, charts, etc.). References should be placed in a text according to the example: (Turner 1990); (Миллс 1998); (Bela 1997). Explanations and comments should be given in the endnotes. Tables, charts, schemes, diagrams, etc. should have indication of the source of the material and, if necessary, then the method of making the table, the chart, the scheme (calculations, data gathering, etc.) should be marked. These materials should have ordinal numbers and titles.

Bibliography should be compiled according to the given samples:

Monographs (books, brochures):

Turner J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

Миллс Ч. Р. (1998) *Социологическое воображение*. Москва: Стратегия.

Articles in collections:

Turner R. H. (1990) A Comparative Content Analysis of Biographies. In: Øyen, E., ed. *Comparative Methodology: Theory and Practice in International Social Research*. London, etc.: Sage Publications, pp. 134–150.

Articles in magazines:

Bela B. (1997) Identitātes daudzbalisiba Zviedrijas latviešu dzīvesstāstos. *Latvijas Zinātņu Akadēmijas Vēstis*. A, 51, Nr.5/6, 112.–129. lpp.

Шмитт К. (1992) Понятие политического. В: *Вопросы социологии*, № 1, стр. 37–67.

Articles in newspapers:

Strazdiņš I. (1999) Matemātiķi pasaulē un Latvijā. *Zinātnes Vēstnesis*, 8. marts.

Materials from the Internet:

Soms H. Vēstures informātika: Saturs, struktūra un datu bāze Latgales dati. Pieejams: <http://www.dpu.lv/LD/LDpublik.html> (skat. 20.10.2002).

Bibliography should be compiled in the alphabetic order according to the authors' names or to the titles (at the beginning – in the Latin alphabet, at the end – in the Cyrillic alphabet).

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ

В журнале «Вестник социальных наук» публикуются оригинальные научные статьи по проблемам социальных наук (социологии, политических наук, экономики, социальной психологии, юриспруденции), а также рецензии на научные исследования, обзоры конференций, информация о научной жизни. Редакция принимает статьи на английском, латышском и русском языке. Проблематика статей не ограничивается.

Статьи представляются в редакцию вместе с рецензией, которую должен подготовить специалист соответствующей отрасли, имеющий научную степень.

В редколлегию журнала входят как ученые и преподаватели факультета социальных наук Даугавпилсского университета, так и ведущие исследователи из Португалии, Польши, Литвы, Норвегии, Швеции, России и Беларуси.

Статьи, представленные в редакцию журнала, рецензируются. Отзыв о каждой статье дают два рецензента, а также редактор журнала. Редакция соблюдает принцип анонимности авторов и рецензентов. Авторы статей имеют право ознакомиться с рецензиями и критическими замечаниями и, в случае необходимости, внести исправления и изменения в свои исследования, причем срок внесения корректировок должен согласовываться с редактором. Редакция сохраняет за собой право внести в статью необходимые стилистические исправления, а также изменения в оформление научного аппарата с целью достижения его единообразия. Исправления, произведенные редакцией, согласуются с автором.

Статьи оцениваются в соответствии с критериями научности: соответствие современному теоретическому уровню в изучении выбранной проблемы; достаточная эмпирическая база; оригинальность эмпирического материала; новизна и оригинальность гипотез, положений, рекомендаций; актуальность темы исследования. Оценивается также сама логика и ясность изложения. При отборе статей для публикации преимущество дается исследованиям фундаментального характера.

Редакция гонорары не выплачивает, рукописи и дискеты (или CD) не возвращает.

Оформление рукописи статьи

Статьи, оформление которых не будет соответствовать данным требованиям, к публикации не принимаются.

Объем статьи: 0,75 – 1,5 авторских листа (30000 – 60000 знаков, включая пробелы).

Рукопись статьи должна быть представлена по электронной почте. Текст набирается шрифтом *Times New Roman (Win Word 2000/XP)*; размер букв – 12, межстрочный интервал – 1. Поля слева – 3,5 см, справа – 2,5 см, сверху и снизу – 2,5 см. Если в наборе статьи использовались специальные компьютерные программы, то они должны быть представлены в редакцию.

Резюме: 2000–2500 знаков. Статьи на латышском языке сопровождаются резюме на английском и русском языке; статьи на английском языке – резюме на латышском и русском языке; статьи на русском языке – резюме на латышском и английском языке.

Язык статьи: научный, терминологически точный. Если автор готовит статью на иностранном (неродном) языке, то он должен сам позаботиться о лингвистическом редактировании статьи; желательна консультация носителя языка, являющегося специалистом соответствующей отрасли социальных наук. *Статьи, язык которых не соответствует правилам правописания, не будут рассматриваться и рецензироваться.*

Научный аппарат статьи (ссылки и примечания, библиография, таблицы, схемы, диаграммы, графики и т.д.). Ссылки даются в тексте по следующему образцу: (Turner 1990); (Миллс 1998); (Bela 1997). Примечания и пояснения располагаются после основного текста. В оформлении таблиц, графиков, схем, диаграмм должны указываться ссылки на источник материала, при необходимости также должна указываться методика разработки (расчета данных, выведения сводных показателей и т.д.) таблиц, графиков, схем. Все подобные материалы должны иметь заголовки и порядковые номера.

Библиография (список использованных в статье печатных работ) должна быть составлена и оформлена точно, в соответствии с предлагаемыми ниже образцами:

Монографии (книги и брошюры):

Turner J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

Миллс Ч. Р. (1998) *Социологическое воображение*. Москва: Стратегия.

Статьи в сборниках:

Turner R. H. (1990) A Comparative Content Analysis of Biographies. In: Øyen, E., ed. *Comparative Methodology: Theory and Practice in International Social Research*. London, etc.: Sage Publications, pp. 134–150.

Статьи в журналах:

Bela B. (1997) Identitātes daudzbalisiba Zviedrijas latviešu dzīvesstāstos. *Latvijas Zinātņu Akadēmijas Vēstis*. A, 51, Nr.5/6, 112.–129. lpp.

Шмитт К. (1992) Понятие политического. В: *Вопросы социологии*, № 1, стр. 37–67.

Статьи в газетах:

Strazdiņš I. (1999) Matemātiķi pasaulē un Latvijā. *Zinātnes Vēstnesis*, 8. marts.

Материалы в Интернете:

Soms H. Vēstures informātika: Saturs, struktūra un datu bāze Latgales dati. Pieejams: <http://www.dpu.lv/LD/LDpublik.html> (skat. 20.10.2002).

Библиография составляется в алфавитном порядке фамилий авторов или названий печатных работ. В начале списка указываются работы, названия которых даны латинским шрифтом (без деления по языкам), затем – кириллицей.

Sociālo Zinātņu Vēstnesis

2011 1 (12)

Maketētāja **Marina Stočka**
Makets sagatavots DU Akadēmiskajā apgādā "Saule"

Iespiests SIA «Madonas poligrāfists» –
Saieta laukumā 2a, Madona, LV-4801, Latvija.