

DAUGAVPILS UNIVERSITĀTE  
SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE  
SOCIĀLO PĒTĪJUMU INSTITŪTS

**SOCIĀLO ZINĀTŅU  
VĒSTNESIS**

SOCIAL SCIENCES BULLETIN  
ВЕСТНИК СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

**2011 2 (13)**

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), G. Gavgadze (Kutaisi, Gruzija), A. Ivanovs (Daugavpils, Latvija), N. Jazdanijs (Lahore, Pakistāna), 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 (Lūblīna, Polija), B. Rivža (Jelgava, Latvija), G. Sokolova (Minska, Baltkrievija), V. Speranskis (Maskava, Krievija), P. Šašvarijs (Miskolca, Ungārija), M.J. Šutena (Koviljana, Portugāle), T. Tisenkopfs (Rīga, Latvija), J. Vankeviča (Vitebska, Baltkrievija), 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. Šipilova, V. Volkovs, Z. Zeibote

### **Adrese**

Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Sociālo pētījumu institūts,  
Parādes 1, Daugavpils, LV-5400, Latvija.  
Tāl. (+371)65422163 E-pasts [vera.boronenko@du.lv](mailto: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), G. Gavgadze (Kutaisi, Georgia), 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), P. Sasvari (Miskolc, Hungary), M.J. Schouten (Covilhã, Portugal), G. Sokolova (Minsk, Belarus), V. Speransky (Moscow, Russia), T. Tisenkopfs (Riga, Latvia), Y. Vankevich (Vitebsk, Belarus), A. Vorobjovs (Daugavpils, Latvia), N. Yazdani (Lahore, Pakistan), V. Zahars (Daugavpils, Latvia)

### **Editorial Staff**

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

### **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](mailto:vera.boronenko@du.lv)

### **Publisher**

Daugavpils University

Registration No. 000702889

Registration certificate No. M 000331

Established in 2004

© Daugavpils University



# SATURS

## RAKSTI

### Socioloģija

- Владимир Сперанский.** Ресентимент – постоянный компонент межнациональных отношений: возможности ограничения его воздействия на общественное сознание в Польше и России ..... 7
- Kārlis Litaunieks.** Izvairīšanās no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas izpausme Latvijā ..... 22

### Ekonomika

- Владимир Меньшиков, Эдуардс Ванэгс.** Международная трудовая миграция: поиск методологических оснований эмпирического исследования ..... 45
- Khalil Arbi, Vera Boronenko.** From Comparative Towards Competitive Advantage of Pakistan's Agricultural Sector: The Analysis of One Decade ..... 71
- Žanna Svarinska.** Lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla noteikšanas metodoloģiskais modelis (uz Latvijas piemēra) ..... 95
- Alīna Ohotina, Lilija Gorbaceviča.** Organizācijas kultūras modelis augstākās vadības un darbinieku skatījumā ..... 123
- Rets Renemanis, Ļubova Renemane, Zinta Rugāja.** Kompensējamie medikamenti Latvijā: sistēmas darbības principi un tās pilnveidošanas iespējas ..... 139

## ZINĀTNISKĀ DZĪVE

### Izdotās monogrāfijas

- Iļga Lavrinoviča, Olga Lavriņenko.** Iedzīvotāju ienākumu diferenciācija Latvijas reģionos ..... 157



# RAKSTI

## SOCIOLOGIJA

**Владимир Сперанский**

### **РЕСЕНТИМЕНТ – ПОСТОЯННЫЙ КОМПОНЕНТ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ВОЗМОЖНОСТИ ОГРАНИЧЕНИЯ ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ В ПОЛЬШЕ И РОССИИ**

Между постсоциалистическими странами, которые в недавнем прошлом представляли себя миру, как новая незыблемая общность людей, сегодня существует не всегда понятная напряжённость. В разных сферах жизни постоянно возникают коллизии, сопровождающиеся жёсткими взаимными обвинениями. Широкое распространение этих противостояний позволяет считать необоснованным обыденное утверждение, что проблема заключается в сегодняшних руководителях государств, которые из-за своих амбиций не могут найти взаимопонимания, противостоят друг другу на мировой политической арене, втягивая в это людские массы. По мнению автора статьи, вопрос лежит в иной плоскости. В статье анализируется генезис польско-российских отношений. На основании высказанных Николаем Бердяевым положений доказывается, что не следует преувеличивать значение славянских корней между двумя народами. Взаимосвязи между «славянскими душами» сопровождались на протяжении веков противостоянием, зачастую весьма жёстким, поэтому не следует уповать на то, что цивилизованные отношения между Россией и Польшей, как и между другими постсоциалистическими государствами, будут построены быстро и эффективно уже в силу того, что исторически эти государства существовали вместе, имеют общие экономические и политические интересы и т.п. Необходимо преодолеть давление давно сложившегося ресентимента, который, как подчеркивается в статье, присущ в той или иной мере всем сторонам этнонациональных отношений, независимо от того, о малых или больших государствах идёт речь. Новизна представленного исследования состоит в том, что автор предлагает своё научное видение причин и мотивов векового противостояния различных народов, наций и государств – в частности, народов Польши и России, а также способов ограничения воздействия ресентимента на общественное сознание в Польше и России.

**Ключевые слова:** этнонациональные отношения, малые народы, славянские народы, исторические обиды, ресентимент.

В традициях многих народов принято, если что-то плохое случится в доме, навалятся беды и несчастья, следует обращаться за помощью к соседу. Сейчас на

человечество обрушился кризис, затрагивающий всех и вся. Кто, как не сосед, может способствовать решению ваших сегодняшних проблем, а завтра можно совместно преодолеть его трудности. Обороняться против всеобщего кризиса лучше вместе: различным социальным группам, народам и нациям, государствам. К сожалению, между многими странами, соседствующими территориально, за сотни лет упрочились далеко не добрососедские отношения, преобладает непонимание, периодически возобновляются скрытые коллизии и даже открытые противостояния. За помощью предпочитают обращаться к другим, нередко и для того, чтобы противостоять соседу. В числе этих стран Польша и Россия.

Польско-российские отношения в который раз переживают обострение. Сегодняшний кризис взаимонепонимания возможно один из самых острых и опасных, хотя в истории наших стран было много плохого и чрезвычайно мало светлых страниц. Постоянные коллизии откладывались в народном сознании, накапливались и разогревались там, порождая затем новые противостояния.

Поляки считают – и не без оснований – Россию виновной во всех трёх разделах Польши (1772, 1792 и 1795 годы). В стране периодически возникали восстания против российского порабощения (1830–1831, 1841, 1848, 1863–1864 годы), их героизация стала инструментом для формирования национального самосознания поляков. Для России эти восстания превратили политическую жизнь в XIX веке в «непрестанный польский кошмар». После заключения в 1921 году Рижского мирного договора в течение восемнадцати лет открытых противостояний между Польшей и Россией не было. Потом произошёл раздел Польши между Германией и Советским Союзом. Думается, справедливо говорить не о трёх, а о четырёх разделах Польши, проведенных Россией сначала совместно с Австрией и Пруссией, а потом с гитлеровской Германией. Почему – то историки игнорируют эту реальность.

Многие поляки убеждены, что русские виноваты во всех бедах и трагедиях Польши во второй половине XX века. Россияне, в свою очередь, считают поляков неблагодарными за изгнание с территории Польши гитлеровских войск. Кроме того, немалое число жителей России, как и других постсоциалистических стран, ностальгируют по «братству» в соцсистеме и не могут простить полякам инициативу в её развале.

Михаил Горбачёв с его переменами значительно обновил польско-советские отношения, внёс доброжелательную струю. Популярной в 1990-е годы в Польше была песенка «Михаил, Михаил, ты построил новый мир».

Борис Ельцин был первым из советских руководителей, который возложил цветы в Катыни, признал вину НКВД в уничтожении польских офицеров. «Ельцин доказал, – пишет Лех Валенса, – что русский человек, более того российский политик и даже российский лидер может быть другом Польши и поляков... Он дал зеленый свет полякам на пути их геополитической безопасности» (Valensa 2007). Вместе с тем, Б. Ельцин до конца не решил катынскую проблему, много документов осталось в спецхране, в том числе материалов о преследовании руководства польской Армии Краёвой после окончания Второй мировой войны.

С приходом Владимира Путина в сознании прогрессивных людей обеих стран усилились надежды на положительную стабильность между Польшей и Россией.



В польских средствах массовой информации отмечалось, что впервые за последние пятьсот лет появился шанс установить добрососедские отношения с Востоком. Нет спорных тем, не нужно рвать друг другу глотку в борьбе за литовские и восточно-славянские земли. Психологический перелом в наших взаимоотношениях произошел во время визита российского президента в Польшу. Путин возложил цветы к памятнику Армии Краёвой, и этот жест был оценен по достоинству.

Надежды упали, именно не снизились, а упали, когда В. Путин занял жёсткую позицию по проблеме вины России за Катынь, неоднократно в своих выступлениях повторял сталинскую оценку начала Второй мировой войны, сравнивал мюнхенский сговор с советско-германским пактом, после которого произошло нападение на Польшу с двух сторон. Окончательно отношения между Варшавой и Москвой испортились в связи с участием Александра Квасневского в урегулировании политических процессов на Украине, а также с его колебаниями — ехать или не ехать на торжество в Москве по случаю 60-летия Победы. Затем начались всем поднадоевшие «толкания и пихания» друг друга руководителями государств, в которых главными были вопросы: «Кто первый начал?», «А кто ты такой?». И вот, к радости интеллектуальной элиты, с приходом к премьерству Дональда Туска началось деловое обсуждение проблем совершенствования экономических и политических отношений. Не был отложен, но отодвинут на второй план такой сложный вопрос, как строительство ПРО в Польше. Формировался конструктивный диалог. Резкая трещина в этом диалоге произошла в августе 2008 года после грузинско-российской войны. Однако после взаимных шагов политических лидеров навстречу друг другу, особенно после признания Россией своей вины за расстрелы в Катыни в отношениях между Польшей и Россией наступило явное просветление, отчётливо виделись перспективы добрососедства.

Катастрофа президентского самолёта под Смоленском по-разному повлияла на развитие отношений между государствами и, что главное, отразилась на процессе взаимопонимания между народами. С одной стороны, польская общественность высоко оценила сочувствие россиян по поводу всепольской трагедии, что особенно проявилось в первые месяцы после апреля 2010 года. С другой стороны, неоднозначная оценка российской и польской комиссиями причин гибели Ту-154, невозвращение остатков самолёта и чёрного ящика Польше, попытки полностью снять вину за катастрофу со службы аэропорта породили в польском общественном сознании достаточно жёсткие обвинения в адрес России и её руководителей. Особенно разгорелись страсти в предвыборную кампанию 2011 года. Автор относится к числу тех оптимистов, которые считают, что отношения вернутся к прежнему уровню, а может и поднимутся на более высокую ступень взаимопонимания. Такова тенденция глобализации. Предстоит долгий поиск методов и путей взаимопонимания в дестабильной системе. Думается, что для этого полезно обратиться к выяснению причин и мотивов векового противостояния различных народов, наций и государств. В частности, народов Польши и России.

По проблемам отношений Польши и России учёными различных направлений — философами, историками, социологами, психологами — написано тысячи книг, десятки тысяч статей, защищено немало диссертаций. Представляется необходимым обратить внимание на книгу Николая Бердяева «Судьба России», в

которую он собрал в 1918 году свои статьи, написанные в период между окончанием войны и революцией.

Н. Бердяев всесторонне проанализировал психологию русского народа, роль российской интеллигенции в жизни общества. Значимость его выводов не только не снизилась, но напротив, актуализировалась в XXI веке. Вот один из них: «Россия — самая государственная и самая бюрократическая страна в мире; всё в России превращается в орудие политики... Силы народа, о котором не без основания думают, что он устремлён к внутренней духовной жизни, отдаются колоссу государственности, превращающему всё в свое орудие» (Berdyayev 2005).

Отдельное место в книге Н. Бердяева уделяется взаимозависимости и противостоянию «русской и польской души». «Старая ссора в славянской семье, ссора русских с поляками, — писал он, — не может быть объяснена лишь внешними силами истории и внешними политическими причинами. Источники вековой исторической распри России и Польши лежат глубже» (Berdyayev 2005). Духовные причины этой вражды и отталкивания, разделяющих славянский мир, по его мнению, «это прежде всего распря двух славянских душ, родственных по крови и языку, по общеславянским расовым свойствам и столь различных, почти противоположных, с трудом совместимых, неспособных друг друга понять. Народы родственные и близкие менее способны друг друга понять и более отталкиваются друг от друга, чем далёкие и чужие. Родственный язык звучит неприятно и кажется порчей собственного языка. В семейной жизни можно наблюдать это отталкивание близких и невозможность понять друг друга. Чужим многое прощают, но своим, близким ничего не хотят простить. И никто не кажется таким чужим и непонятным, как свой, близкий» (Berdyayev 2005).

Русские и поляки, отмечает Н. Бердяев, боролись не только за землю, но и за разное чувство жизни. Исторически русские — победители в этой вековой борьбе. Они не только отразили опасность колонизации, но и агрессивно наступали на поляков, делали попытки их русификации. Польское государство было раздавлено, но польская душа сохранилась, и с еще большей напряжённостью выразил себя польский национальный лик. Великий духовный подъём, выразившийся в польском мессианизме, произошёл уже после гибели польского государства. Польский народ, обнаруживший мало способностей к государственному строительству, обладающий чертами индивидуалистическими и анархическими, оказался духовно сильным и несокрушимым. Нет в мире народа, который обладал бы таким напряжённым чувством. Поляки совершенно не поддаются ассимиляции, именно у них идея национального мессианизма достигла высочайшего подъёма и напряжения. «Поляки внесли в мир идею жертвенного мессианизма. И русский мессианизм всегда должен был казаться полякам нежертвенным, корыстным, притязающим на захват земли... Внешние отношения России и Польши коренным образом меняются. Россия сознаёт, что должна искупить свою историческую вину перед Польшей. Но русская и польская душа всё ещё противостоят друг другу, как страшно чужие, бесконечно разные, друг другу непонятные. Внутреннего сближения не происходит. Не явилось ещё глубокой потребности понять друг друга» (Berdyayev 2005).

Во внутренне-духовной сфере русской душе, считает Н. Бердяев, всё ещё мешает подойти к душе польской чувство чуждости и враждебности, вызываемое латинско-католической прививкой к славянской душе, создавшей польский национальный лик. «Для погружённой в себя русской души, получившей сильную православную прививку, многое не только чуждо и непонятно в поляке, но и неприятно, отталкивает и вызывает вражду. И даже отпадавшие от православия русские люди остаются православными по своему душевному типу, и труднее всего им постигнуть католическую культуру и душевный тип, на её почве вырастающий. Германский протестантизм менее отталкивает русского человека, и это было настоящим несчастьем для судьбы России» (Berdyayev 2005).

В каждой народной душе — по Бердяеву — есть свои сильные и свои слабые стороны, свои качества и свои недостатки. Нужно только это понять, не считать свой народ превосходящим другие по всем статьям. У поляков и русских, подчёркивает Н. Бердяев, в силу разных исторических обстоятельств деформировано национальное самосознание: «Национальное чувство искалечено у нас, русских, нашим внутренним рабством, у поляков — их внешним рабством. Русский народ должен искупить свою историческую вину перед народом польским, понять чуждое ему в душе Польши и не считать дурным непохожий на его собственный духовный склад. Польский же народ должен почувствовать и понять душу России, освободиться от ложного и дурного презрения, которому иной духовный склад кажется низшим и некультурным» (Berdyayev 2005).

Автору каждая приведённая фраза Н. Бердяева и многие его другие высказывания по этому поводу представляется ориентиром, вехой в поиске путей взаимопонимания между нашими народами. К сожалению, проведенный Н. Бердяевым анализ мало известен политикам и интеллектуалам Польши и России. В ведущих ВУЗах наших стран, общаясь с политологами, социологами, философами среди более сотни человек, с которыми обсуждались проблемы межнационального понимания, автор встретил менее десяти преподавателей, которым хотя бы понаслышке была известна позиция великого русского философа. Только один из них представлял, о чём говорит автор. С горьким сожалением приходится констатировать справедливость утверждения Казимежа Брандыса о том, что «поляки не умеют думать о русских, русские не умеют думать о поляках» (Mochalova 2008).

Н. Бердяев высказал непоколебимую уверенность, что «разные народные души могут не только понять и полюбить друг друга, но и почувствовать свою принадлежность к единой расовой душе и осознать свою славянскую миссию» (Berdyayev 2005). Для этого, по его мнению, надо всем признать свою долю вины и взаимопокаяться. Нужно отстраниться от воспоминаний о многовековом противостоянии. «Россия выросла в колосса, как государственного, так и духовного, и давно уже раздувание польской опасности, как и опасности католической, постыдно и обидно для русского народа. Более сильному обидчику не подобает кричать об опасности со стороны более слабого, им же раздавленного... Русская политика относительно Польши давно уже стала историческим пережитком, она связана с далёким прошлым и не даёт возможности строить будущее. В этой неумённой политике виновный не мог простить тому, перед кем виноват» (Berdyayev 2005).

Марцин Качмарский, размышляя об отношениях и взаимных претензиях Польши и России, справедливо отметил, что «Польша не исключение, поскольку политика России относительно наших соседей очень близка» (Kaczmarek 2008). Соглашаясь с этим, следует внести важное добавление: и политика многих постсоциалистических стран по отношению к России строится теми же недобрососедскими методами.

Уже десятилетия на постсоциалистическом пространстве идёт процесс возрождения больших и малых народов. Как и во всём мире, особую формирующую роль при этом играет рефлекс своего этнического прошлого, выработанных данным народом идеалов. Это объективно обусловлено. Однако вольно или невольно интеллектуалы приукрашают национальные особенности, не всегда замечая отрицательные черты. Такой подход оправдан, поскольку фактически разрабатывается желание, приближающееся к идеальным характеристикам. Однако должен настораживать, причём не только оппонентов из представителей другой нации, но и самих разработчиков тот факт, что приукрашивания своих национальных особенностей идет путём принижения других народов. Восхваляя свои «особые национальные качества», национальные интеллектуалы как бы подчёркивают, что именно таких распрекрасных качеств у других народов нет.

Описанное есть нечто иное — это следствие ресентимента, т.е. психической депрессии, для которой характерны чувства униженности, затаённой обиды, подавляемой мстительности, бессилия, парализующего волю и способность к сопротивлению. Понятие “ресентимент” использовал при анализе психологического состояния народных масс Фридрих Ницше. «Это его крупнейшее открытие. Ницше первым понял, что накопившиеся со времён Сократа и Христа колоссальные заряды ресентимента неизбежно должны взорваться... Ницше первым провидчески предсказал, что тоталитаризм XX века (как в сталинской, так и в фашистской версиях) явится чудовищным взрывом ресентимента наиболее обездоленных масс, которые восстанут против всей тысячелетней системы ценностей, запретов и институтов, освящающих их угнетённое и подчинённое состояние» (Orbel 2005).

Впервые настроения ресентимента эпидемически охватили человечество в середине I тысячелетия до нашей эры — в так называемую «особую эпоху», открытую Карлом Ясперсом благодаря ницшеанскому анализу генеалогии морали. «Восстание рабов неизбежно протекало в форме самовосхваления и самопрославления (Да здравствует великий советский народ!», «Немцы — высшая раса!»). Это необходимый элемент снятия ресентимента, депрессивного состояния, порождённого собственной униженностью и умалённостью. В фашизме это самовосхваление выражалось в коллективном самоутверждении с помощью расовых терминов (наиболее близких природному началу). В советском же самовосхвалении самоидентификационное повышение ранга осуществлялось в чисто классовых терминах» (Orbel 2005).

Если проанализировать сказанное рядом политиков и обосновывающих их позицию учёных тех стран, в которых ещё двадцать лет назад гордо утверждалось такими же — иногда и теми же политиками, что они являются младшими братьями могущественной России, то налицо синдром ресентимента. Прямо по схеме Ф. Ницше: «народ, который гордится собой, который находится в стадии подъёма

своей жизни представляет себе всякое инобытие, как некоторое низшее, менее ценное бытие; он рассматривает чуждый неизвестный мир как своего врага, как свою противоположность, он не ощущает никакого любопытства по отношению к нему, целиком отклоняет это чуждое... Никакой народ не признает, что другой народ есть «истинный народ»... Уже то симптоматично, что возможно такое различение, что принимают мир за «кажущийся», а тот — за «истинный» (Nietzsche 2005). И далее, в другом месте: «Весь «альтруизм» на поверку оказывается житейской мудростью частного лица: общества же по отношению друг к другу отнюдь не «альтруистичны»... Заповедь любви к ближнему ещё ни разу не была расширена до заповеди любви к соседям. В гораздо большей мере здесь всё ещё справедливо то, что записано в законах Ману: [«Во всех прилегающих к нам царствах, а также в их союзниках мы должны видеть наших врагов. По этой же самой причине нам следует считать, что соседи их настроены к нам дружественно»]. В русском переводе «Законов Ману» цитируемая Ф. Ницше фраза звучит так: «Следует считать врагом соседа и сторонника врага, другом — соседа врага, нейтральным — [всякого], кроме этих двух» (Pjin 1992). [1]

Ф. Ницше пророчески предупреждал, что предстоит «Величайшая борьба». «Для неё потребно новое оружие. Молот: призывать, торопить страшное решение, поставить Европу перед лицом последствий — «хочет» ли её воля погибели. Не допускать засилья посредственности. Тогда уж лучше гибель!» (Nietzsche 2005).

Эта мысль Ницше обращает внимание автора на пресловутую политкорректность. Из-за неё мы боимся назвать явное тем, что оно есть, дать подлинную, а не приукрашенную оценку. Страх нарушить требование политкорректности оказывает нам медвежью услугу: вместо всесторонней оценки того или иного явления мы видим только отдельные его стороны, отказываясь от попытки увидеть их связь друг с другом. Не озираясь на политкорректность, следует анализировать отношения бывших соцстран. К примеру, в ряде бывших социалистических стран — не только в Прибалтике, но и в России, даже в Беларуси поднимают свой голос поклонники фашизма. Казалось бы, ясно: международный трибунал осудил это явление, каждая страна должна выполнять его решение, уничтожать любые его ростки и проявления, что называется, на корню. Но находятся оправдания для «своих», они как бы не совсем фашисты по сравнению с теми, «соседскими». В одном случае объявляется, что это просто старики, стоящие на пороге смерти, никому они вреда не принесут, да и не так уж они грешили, по-своему защищали, мол, свою родину от не менее жестокого врага. В других ситуациях нам вдалбливают, что бритоголовые молодчики — это ещё несозревшие юноши, и что свастика на их одежде имеет иное значение, чем у нацистов. И т.д. и т.п. Глубоко прав Николай Орбел: «если мы не хотим, чтобы на нас снова дохнула бездна, мы должны, преодолев отвращение и, отбросив моральные оценки, взглянуть на фашизм понищеански: это значит — бесстрашно, честно и без всякой моральной зашоренности. Ибо ограничиться лишь моральным осуждением и отказаться от реальной попытки понять, что же это было — явилось бы не только интеллектуальной трусостью, но — хуже — сделало бы нас беспомощными перед лицом социальных стихий и катастроф, зреющих в тёмном чреве XXI века» (Orbel 2005).

Н. Орбел примерял мерку Ф. Ницше – критерий истинной философии – к анализу сущности фашизма. Автор привёл цитату в контексте невосприимчивости им поддержки идей фашизма лозунгами, шествиями и другими действиями. По мнению автора, психически здоровый человек не может воспринять оправдание тех или иных властей по поводу их разрешения проводить профашистские акции. Такое же неприятие должны вызывать и различные нападки на традиции и ментальные особенности народов – соседей, исторически близких народов.

Общее для постсоциалистических стран – неприятие вчера ещё официально горячо любимого «старшего брата» – русского народа. Где-то это неприятие характерно только для отдельных регионов, социальных групп (Беларусь, Украина), в других случаях оно охватывает всю страну, большинство населения, поддерживается государственной политикой по созданию системы национальной безопасности. Начинается всё с «невинных» мелких шалостей вчерашних «младших братьев»: тут укололи, там укусили, здесь пощипали – бывает, надо прощать, ведь вы нас тоже когда-то обижали, без надобности по носу щёлкали. А дальше или параллельно идёт процесс массового вытеснения русскоязычного населения, причём методами, весьма далёкими от цивилизованных. Создаётся впечатление, что политики бывших советских республик соревнуются в поиске изощренных методов создания для русских невыносимых условий проживания в странах, чьё благополучие так или иначе они создавали. Это, безусловно, явный синдром resentmentа.

Свыше двадцати лет назад Милан Кундера в противовес советскому доминированию писал, что преимущества малых народов – неимперский характер, который делает их естественным союзником свободы и терпимости. Их опыт обусловил специфическую духовность со свойственным ей достоинством и самоиронией, упорством в защите ценностей, отважной верой в романтические идеалы.

Жизнь показала, что это не совсем так. Адам Михник, критически оценивая мнение Милана Кундеры, пишет, что страстная мечта малых народов Центральной Европы о свободе и демократическом порядке «подверглась двойному испытанию: испытанию порабощением и испытанию свободой. Демократия не адекватна свободе; демократия – это свобода, вписанная в рамки права. Свобода сама по себе, без ограничений, налагаемых правом и традицией, – это путь к анархии, хаосу, где господствует право сильнейшего» (Mihnik 2004).

Необходимо перестать идеализировать так называемые «малые народы» только потому, что их долго угнетали «старшие братья». Это не значит, что необходимо прекратить изучение истории, забыть о преступлениях, совершённых по отношению к нациям и народам. Следует просто отделить одно от другого. Строгая общественная оценка здесь нужна для того, чтобы ни у кого не возникла мысль воспользоваться сходными методами и приёмами. Вместе с тем, история, особенно её сегодняшний этап, показывает, что нередко вчерашние угнетённые становились угнетателями других народов, причём не менее жёсткими.

Автору очень импонирует мнение одного из авторитетнейших мировых политологов, президента Центра Никсона (Вашингтон), члена Совета Балтийского Форума Дмитрия Саймса: «Недопустимо вымещать на нынешних поколениях некоренного населения исторические обиды за свою былую ущемлённость. Обиды,

пусть справедливые, но относящиеся к другим временам, к другим людям. Страна Балтии надо естественным образом уйти, избавиться от психологического ощущения постсоветских». И далее: «Надо действительно стать самодостаточными» (Sajms 2005).

Мелкие проявления ресентимента — не такие уж невинные шалости. Они наносят ощутимый вред. Накопившись в массовом сознании, подобные протесты могут привести, и уже ведут, к мощному социальному взрыву. «Взрывное извержение ресентимента, не сдерживаемого религиозно-моральными рецептами смирения и сострадания, порождает чудовищные практики насилия и жестокости: гражданские и мировые войны, террор (подчёркнуто автором), ГУЛАГ, Освенцим, Холокост — беспощадно кровавые, но эффективные средства лечения ресентимента. Массы в прямом смысле извергали из себя жестокость, которая направлялась не только против их врагов, но и против них самих. Жестокость и насилие высвобождали гигантские заряды подавленной агрессивности, в результате чего массы впадали в совершенно демоническую безжалостность к своим врагам и к себе самим. Так, массовое уничтожение евреев было не просто проявлением преступной патологии, но представляло собой brutальную массовую психотерапию, направленную на символическое изживание ресентимента как опыта, пережитого евреями, и изобретённых ими «рабских» способов борьбы против этого опыта» (Orbel 2005).

Нельзя не согласиться с Н. Орбелом в том, что «в практике тоталитаристского насилия центральное место не случайно занимает культ смерти» (Orbel 2005). Это было, конечно, связано с войнами и сопряжёнными с ними бедствиями, с послевоенной разрухой. Миллионы людей, подогреваемые средствами массовой информации, пропагандистским давлением, — да и без этого — стали смотреть на смерть «За Родину!», «За Сталина!», «За свободу!» как на привилегию, как на своё право, как на единственную возможность проявить себя, поставить себя выше обыденных рамок. «Смерть как воплощение предельной жестокости, направленной не только против других, но и против себя, притупляет инстинкт самосохранения, стимулирует героическое мироощущение... Своя смерть, как и смерть других («врагов народа», представителей «низших рас»), превращалась в неотъемлемый ритуал героизации повседневности» (Orbel 2005). Это ничего не напоминает? Несомненно неотерроризм — это форма проявления ресентимента. Радикальная, очень жёсткая, беспощадная, но естественная форма.

Таким образом, проявления ресентимента не только препятствуют объединению государств в противостоянии неотерроризму, но и подпитывают его, в том числе и поставляя в террористические ряды новых рекрутов. Среди участников террористических актов в конце XX — начале XXI века было немало людей с белым цветом кожи, новообращённых мусульман.

Неизбежен вопрос: означает ли сказанное выше, что ресентимент присущ исключительно малым народам, стремящимся всеми немислимыми способами доказать свою состоятельность. Ответ однозначен: нет, нет и нет. Диагноз «ресентимент» может быть поставлен и применительно к большим державам, к духовно убогим слоям их населения, к низшим, если хотите, слоям, которые только методом мщения и принижения других могут доказать свою «значимость». Собствен-

но говоря, для обозначения таких лиц и групп населения широко применяется термин «маргиналы», т.е. люди уже ушедшие от своего социального слоя (нации, касты), но не принятые в другой, более высший. Вот они и болтаются на социальной границе, не только криками, но и агрессивными действиями привлекая к себе внимание.

Ресентимент большого народа («старшего брата») нередко выглядит смешно и нелепо. Здесь можно говорить о едином психологическом рисунке всех этих конфликтов, специфическом русском постсоветском стиле внешнеполитического поведения, напоминающем стиль поведения персонажей из фильма «Астенический синдром» Киры Муратовой. Быстрый переход в истерику, «взвинчивание» себя, затем истерика внезапно кончается, и только что рыдавший и орущий человек уже улыбается как ни в чём не бывало.

Подобных примеров в политической тактике России в последние годы немало. Эксперты подчёркивают, что подобные ситуации характеризуют именно русский постсоветский, а не путинский стиль, ибо Путин и Ельцин — очень разные люди, а российское поведение в конфликтных ситуациях очень похоже и при несдержанном Ельцине, и при сдержанном Путине. Здесь дело не в индивидуальной, а в общественной психологии.

Легко обнаруживаются корни этого стиля. Он отражает противоречия между советским — когда-то привычным поведением — в международных отношениях и сегодняшней реальностью, российскими действительными, а не провозглашаемыми возможностями. Привычки у России — великой державы, СССР. Россия уже далеко не СССР, но до сих пор политики не очень-то понимают, как произошла эта крупнейшая геополитическая катастрофа. Отсюда — подозрительность, обидчивость, истерики, которые не свойственны действительно великой державе. Этот весьма нездоровый, невротический стиль поведения в решении важных международных проблем — следствие ресентимента. Такой стиль приводит к потере того самого уважения к стране, которого добиваются российские политики. Можно сказать, что из-за действий политиков той или иной страны, порождённых недугом ресентимента, возгорается ресентимент другой стороны, против которой направлено давление. При этом зачастую неважно, в каком положении находится более сильная сторона, и кто «младший»/«старший» брат.

Действия властей отражаются в общественном сознании. Юрий Левада ещё в начале 1990-х годов отмечал, что в постсоветский период позитивное самоутверждение русских осуществлялось главным образом за счёт реанимации традиционных национальных ценностей и символов, а также мифологизации и героизации прошлого своего народа (Levada 1994). За десять лет ситуация мало изменилась. По данным проведённого социологического опроса, проведённого в 2004 году фондом «Экспертиза» при поддержке общественной организации «Открытая Россия», население страны раскололось на две равные части. Одна считает: «для человека естественно и правильно думать, что его нация лучше всех» и «национальные меньшинства имеют слишком много власти в нашей стране». Другая считает неприемлемыми для себя любые националистические идеи. Неизбежный конфликт между ними представляется наиболее опасным (Bovt, Iljichev 2004).



Этот опрос выявил ещё ряд тревожных «точек» в общественном сознании. Каждый четвёртый респондент заявил, что «нужно ограничить проживание (ввести «черту оседлости») представителей всех наций, кроме русской», 60% опрошенных согласны с тем, что «Россию должны бояться, только тогда её будут уважать». По мнению авторов доклада «Экспертизы», это означает, что «авторитаризм начинает приобретать то, чего у него не было в последние советские десятилетия – пассионарность, волю к насилию и безраздельному доминированию».

У поляков, латышей, литовцев и других есть серьёзные претензии к России. Русские могут представить такие же претензии к ним. Но, может, лучше не копаться в прошлом, не упрекать друг друга за прегрешения отцов, а искать возможности сосуществования в едином пространстве? Необходимо подчеркнуть, что межнациональное противостояние в постсоциалистических странах развивается примерно по одной схеме, порождает сходные проблемы. Поэтому государственным деятелям следует объединить свои усилия для преодоления межнациональных разногласий, что является неременным условием эффективности борьбы с терроризмом. Не противостояние, а взаимодействие определяет успех в создании системы национальной безопасности. Если это не получается у политиков, это должны сделать интеллектуалы, элита нации.

Заслуживает одобрения позиция, которую высказала в «Вестнике социальных наук» Даугавпилсского Университета профессор Латвийского Университета Жанета Озолина. Вначале она справедливо подчеркнула, что «натовский «зонтик» не может защитить от всего на свете. Наша страна не избавлена от угрозы терроризма, как и любая другая. Добротный прочный зонт способен защитить от дождя, но не от наводнений или бурь и ураганов, опустошающих хозяйства, сметающих крыши и деревья, жизненно опасных для человека и животных. А Латвия, хотя и не расположена в регионе цунами, всё это недавно испытала» (Ozolinya 2005).

Далее Ж. Озолина выделяет четыре важнейшие группы национальных интересов. «Первую группу составляют самые важные жизненные интересы. Их следует назвать *витальными*. Витальные интересы обычно подобны национальным интересам других государств. Они связаны с выживанием государства, с его способностью защититься от военной, террористической агрессии или её потенциальной угрозы. *Следовательно, первейший национальный интерес – обеспечение безопасности*» (Ozolinya 2005).

Затем Ж. Озолина рассматривает позицию Б. Хокинга, который выделил в Европейском Союзе две группы стран: государство – «страж ворот» и государство – «расширитель границ». Государства, которые Б. Хокинг обозначил как «стражи ворот», воспринимают мир как постоянную потенциальную угрозу. Они всё время ощущают необходимость её отражения, находятся в состоянии готовности к этому, поэтому и к мировой системе государств они относятся с опаской и настороженностью. Установка, на основе которой формируются национальные интересы «стражей ворот», – это не стратегия перспективы развития, но, скорее, некий план действий, рассчитанный на чрезвычайную ситуацию. Государство – «расширитель границ», напротив, ориентировано на то, чтобы быть вовлечённым в многообразный комплекс международных отношений. Страна понимает,

что свои действия необходимо соотносить с действиями значительных мировых игроков.

Границы при этом подходе носят не абсолютный, но лишь относительный характер. Главное же — это всевозможного рода трансакции. Таким образом, национальные интересы определяются возможностями современного мира и способностью адаптироваться к переменам в нём. Возникают альтернативы: Ж. Озолиня отмечает, что после восстановления независимости Латвия была классическим «стражем ворот», что объективно оправдано — заново создавались внутривнутриполитическая система, экономика, модель управления, оборона, внешняя политика и др. Но в XXI веке — иная ситуация. «Геополитическое положение Латвии прямо подсказывает долгосрочную позицию «расширителя границ» (Ozolīnya 2005). Для малых, а тем более новых стран Евросоюза, считает Ж. Озолиня, вообще более выгодна позиция «расширителя границ». «Таким образом можно эффективнее осуществлять политику перманентной адаптации» (Ozolīnya 2005).

Высказанная позиция может нравиться или нет. Автор привёл её достаточно полно не только потому, что ему она симпатична. Автор показал применённую Ж. Озолиней логику доказательства. По всем сложным проблемам современности, особенно в сфере межэтнических отношений, могут быть различные мнения, но они должны быть доказательны, а не результатом всплеска ресентимента.

Сегодня не только в странах Балтии, но и на Украине, в Грузии, Молдове и других странах идёт масштабная, явно избыточно эмоциональная «проевропейская» кампания, преобладает «мотивация, основанная на идее абстрактного «судьбоносного» плана «Запад вместо Востока», идее «процветание вместо отсталости» (Mazhilis, Unikaite 2005). Вместе с тем, в странах Прибалтики исследователи фиксируют «наличие специфического евроскептицизма, свойственного жителям регионов, где экономическая отсталость комбинируется со спецификой этнического менталитета, а это ставит три государства в исходно разные позиции» (Mazhilis, Unikaite 2005). Отсюда вывод: а может быть не следует во все стороны и по любому поводу давать оценки, а точнее развешивать ярлыки? Гораздо целесообразней объединить усилия интеллектуалов для осмысления масштабных процессов глобализации, для поиска оптимальных решений, приемлемых для больших и малых стран.

На научных конференциях при анализе проблем международных отношений любят цитировать строки Р. Киплинга: «Запад есть Запад, Восток есть Восток, и с места они не сойдут». Иногда произносится несколько иной вариант — «и вместе они не сойдутся». Говорится это обычно с эдаким придыханием, что, мол, поделилась, наше противостояние предсказано ещё 100 лет назад, ничего не изменилось и измениться не может. Нередко ни цитирующий, ни, тем более, аплодирующие ему слушатели не подозревают, кто такой Нобелевский лауреат Редьярд Киплинг и чем он прославился, что ещё написал кроме этих двух строк. «Знающие» задумываются, а не однофамилец ли автор афористических строк тому самому Киплингу, который написал детскую сказку о Маугли?

Об отсутствии элементарной культуры знаний у считающих себя интеллектуалами можно и нужно ёрничать. Значимо другое: Редьярд Киплинг писал совсем иное:

О Запад есть Запад, Восток есть Восток,  
И с мест они не сойдут  
Пока не предстанет Небо с Землёй на Страшный  
Господень суд.  
Но нет Востока, и Запада нет, что племя,  
родина, род,  
Если сильный с сильным лицом к лицу у края  
Земли встаёт?

(Перевод Е. Полянской)

И дальше в балладе даётся ответ на поставленный вопрос. Горец Камал угнал у полковника лошадь. Тот послал вдогонку сына, который сам не заметил, как попал в ловушку. Но Камал не расправился с неудачником, а приставил к нему ординарцем своего сына, сказав при этом: «Отец сына за мной послал, а я сына отдам» (Kipling 2001).

Таким образом, если уж приспичило «свою грамотность показать» цитированием Редьярда Киплинга, то следует делать это совершенно в ином контексте. Деления на Восток и Запад не будет, по Киплингу, если встретятся сильный с сильным, равные. Редьярд Киплинг, писатель, поэт и воин хорошо знал сущность человеческих коллизий: диалог возможен у равно сильных. Не у стремящихся быть таковыми и тем более не объявляющих себя ими, а у действительно равных, самодостаточных.

Вся знаменитая баллада Редьярда Киплинга говорит о том, что в диалоге сильных, равных друг другу по силе и мощи проблемы противостояния Востока и Запада уходят на задний план. Применительно к взаимоотношениям Польши и России можно сказать, что проблемы между нашими народами станут кратно раз меньшими, если государства действительно станут сильными, с развитой, как в цивилизованном рынке экономикой. Для этого руководителям наших стран надо не говорить о мощи своего государства, не искать друг у друга ошибок, промахов и недостатков, а направить силы на развитие конкурентоспособной экономики, разработку инновационных технологий.

### Примечания

[1] Законы Ману – памятник древнеиндийской культуры, свод законов и правил морали, составленный в III в. до н.э., по преданию, самим Ману – внуком Брахмы, прародителем теперешнего рода человеческого. Ф. Ницше прочёл их в 1887 году и они стимулировали его работу над «Волей к власти».

### Библиография

Berdyayev N.A. (2005) *Sudba Rossii*. Moskva: AST. (In Russian).

Bovt G., Iljichev G. (2004) V chom narod rashoditsya s prezidentom. *Izvestiya*, 19.03. (In Russian).

Iljin G. F. (red.) (1992) *Zakoni Manu*. Moskva: Nauka. Dostupno: <http://www.philosophy.ru/library/asiatica/indica/samhita/manu/rus.html> (sm. 18.11.2011). (In Russian).

- Kaczmarek M. (2008) Niestniejący sąsiedzi. *Stosunki Polsko-Rosyjskie. Stereotypy, realia, nadzieje*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek, s. 63–68.
- Kipling R. (2001) *Zavetnie ostrova: Stihi i proza*. Moskva: EKSMO-Press, s. 95–99. (In Russian).
- Levada Jy. (1994) Novij russkij nacionalizm: ambicii, fobii, komplekсы. *Ekonomicheskie i socialnie peremeni: monitoring obschestvennogo mneniya*. № 1, s. 28. (In Russian).
- Mazhilis L., Unikaite I. (2005) Elektoralnoe povedenie i ustanovki izbiratelej. *Vestnik socialnyh nauk*, № 1, s. 87–88. (In Russian).
- Mihnik A. (2004) Seroje prekrasno. *Mir peremen*, № 1, s. 32. (In Russian).
- Mochalova V. V. (2008) Predstavleniya polyakov o russkikh v XVII veke. *Stosunki Polsko-Rosyjskie. Stereotypy, realia, nadzieje*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek, s. 134–136. (In Russian).
- Nietzsche F. (2005) *Volya k vlasti. Opit pereocenki vseh cennostej*. Moskva: Kulturnaya revoljyciya. (In Russian).
- Ozoliny Zh. (2005) Zhestkaya problema “myagkoj” bezopasnosti. *Vestnik socialnyh nauk*, № 1, s. 15–23. (In Russian).
- Orbel N. (2005) Ecce liber. Opit nicsheanskoj apologii. Nietzsche F. *Volya k vlasti. Opit pereocenki vseh cennostej*. Moskva: Kulturnaya revoljyciya, s. 623–633. (In Russian).
- Sajms D. (2005) Ne nado iz kazhdoy obidy delat krizis. *Alisa v strane ES. Evropejskie dialogi*. Riga: Baltijskij forum, s. 65. (In Russian).
- Valensa L. (2007) Nash drug Elcin. Otrivok iz knigi “Moya tretja Rech Pospolitya. Ya poteryal terpenie”. *Novaya Polsha*, № 12, s. 31. (In Russian).

## Summary

Vladimir Speransky

### Resentment as Permanent Component of International Relations: Possibilities of Limitation of Its Impact on the Public Awareness in Poland and Russia

Nowadays there exists not always understandable tension between the post-socialist countries, which recently presented themselves to the world as a new stable community of people. Collisions, accompanied by severe recriminations, are constantly arising in different spheres of life. A wide dissemination of these collisions allows disposing of a commonplace assertion that the problem is in the modern state leaders, who because of their ambitions cannot find mutual understanding, and confront each other on the world political arena, involving into the process the masses of people. In the author's opinion, the question lies in another plane. The article analyses the genesis of the Polish-Russian relations. On the basis of Nikolai Berdyaev's provisions it is proved that one should not exaggerate the importance of the Slavic origin of the two nations. For centuries the relations between the “Slavic souls” have been marked by confrontation, that often was quite severe; thus, one should not rely on the idea that the civilized relations between Russia and Poland as well as among other post-socialist states, will be built quickly and efficiently on the ground that these states are historically interconnected, they have common economic and political interests, etc. It is necessary to overcome the long-standing resentment, which, as it is stressed in the article, is characteristic to some extent of all sides of ethno-national relations, independently on whether small or big states are discussed. The novelty of the present research is that the author offers his own scientific vision of the reasons and motives of the secular confrontation of different peoples, nations and states, the peoples of Russia and Poland in particular, as well as the ways to limit the influence of the resentment on the public awareness in Poland and Russia.

## Kopsavilkums

Vladimirs Speranskis

**Resentiments kā pastāvīgs starpnacionālo attiecību komponents:  
tā ietekmes ierobežošanas iespējas uz sabiedrisko apziņu Polijā un Krievijā**

Postsociālisma valstu vidū, kuras nesenā pagātnē pozicionēja sevi kā jauns saliedēts cilvēku kopums, mūsdienās vērojama ne vienmēr izprotama spriedze. Dažādās dzīves sfērās bieži rodas kolīzijas, ko pavada skarbi savstarpējie apvainojumi. Šādu pretestību plaša izplatība liek uzskatīt par nepamatotu ikdienas pieņēmumu par to, ka problēmu rada mūsdienu valstu vadītāji, kuri savu ambīciju dēļ nevar atrast savstarpēju sapratni un cīnās viens ar otru pasaules politiskajā arēnā, iesaistot tajā arī lielas cilvēku masas. Pēc raksta autora domām, jautājums ir jāskata savādākā griezumā. Rakstā tiek analizēta Polijas-Krievijas attiecību ģenēze. Pamatojoties uz Nikolaja Berdjajeva izteiktajām atziņām, tiek pierādīts, ka nevajag pārspīlēt slāvu sakņu nozīmi divu tautu attiecībās. Savstarpējās saiknes starp “slāvu dvēselēm” gadsimtu gaitā pavadīja pretspars, bieži vien visai nežēlīgs, un tādēļ nevajadzētu cerēt uz to, ka civilizētas attiecības starp Krieviju, Poliju un arī citām postsociālisma valstīm veidosies ātri un efektīvi tik vien tāpēc, ka vēsturiski šīs valstis eksistēja līdzās, tām ir kopīgās ekonomiskās un politiskās intereses u.tml. Nepieciešams pārvarēt sen uzkrātā resentimenta spiedienu, kas, kā uzsvērts rakstā, tā vai citādi piemīt visām etnonacionālo attiecību pusēm, neatkarīgi no tā, vai valsts ir liela vai maza. Šī pētījuma novitāti nosaka tas, ka autors piedāvā savu zinātnisko redzējumu dažādu tautu, nāciju un valstu, šajā gadījumā tā ir Polija un Krievija, gadsimtiem ilgušā pretspara motīviem un iemesliem, kā arī resentimenta ietekmes ierobežošanas iespējas uz Polijas un Krievijas sabiedrisko apziņu.

Kārlis Litaunieks

## IZVAIRĪŠANĀS NO NODOKĻU NOMAKSAS KĀ SOCIĀLĀS DEVIĀCIJAS IZPAUSME LATVIJĀ

Latvijas sabiedrībā ir vērojama tendence, kuru var raksturot kā sociālās deviācijas izpausmes veidu – izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Veiktais pētījums ir izstrādāts, balstoties uz fiskālās jeb nodokļu socioloģijas un deviāciju socioloģijas teorijas pamatnostādņem un atziņām. Pētījuma novitāti veido tas, ka autors, balstoties uz augstākminētu teorētisko bāzi, izdalīja un empīriski izpētīja tās tipoloģizējošās izpausmes, kuras raksturo indivīda izpratni un attieksmi pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas: “indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratne”, “indivīda izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu” un “indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte”. Pētījuma ietvaros tika veikta kvalitatīvā izpēte – dažādu nozaru ekspertu intervēšana, izmantojot daļēji strukturētas intervijas, kā arī analizētas ekspertu sniegtās intervijas. Pētījuma rezultāti liecina, ka Latvijas sabiedrībā nav kāda viena galvenā indivīda attieksmes izpausme, kura nosaka indivīda izpratni un attieksmi akceptējot nodokļu nomaksu vai arī izvairoties no nodokļu nomaksas. Respektīvi, indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratne, indivīda izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu un indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte ir līdzvērtīgi svarīgas, viena otru ietekmē, papildina un vērojama to savstarpējā saistība. Pētījuma rezultātā arī ir identificēts, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas Latvijā izrāda tendenci kļūt par sociālo normu, nevis saglabāt sociālās deviācijas statusu.

**Atslēgas vārdi:** fiskālā jeb nodokļu socioloģija, deviāciju socioloģija, izvairīšanās no nodokļu nomaksas, sociālā deviācija, sociālā norma.

### Ievads

Raksts atspoguļo un analizē veiktā pētījuma rezultātus par vienu no ēnu ekonomikas izpausmēm – izvairīšanos no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas veidu. Sociālā deviācija jeb sabiedrībā pieņemto sociālo normu nerespекtēšana un pārkāpšana rada nopietnas sociālas sekas. Pirmkārt, izvairīšanās no nodokļu nomaksas rada un atražo sociālo normu ignoranci, kas iezīmē sabiedrības demoralizācijas tendenci, otrkārt, valsts nespēj adekvātā apjomā nodrošināt savas funkcijas, tai skaitā sociālā rakstura funkcijas. Tādējādi izvairīšanās no nodokļu nomaksas kā sociālā deviācija ir ar augstu sociālās bīstamības pakāpi un virza sabiedrību uz sociālajiem konfliktiem, līdz ar to, pētāmais jautājums pašreizējā laika posmā iegūst vitāli nozīmīgas aktualitātes statusu. To apliecina arī tas, ka Latvijā ir veikti pētījumi saistībā ar izvairīšanās no nodokļu nomaksas tematiku. Piemēram, Tirdzniecības un sabiedriskās domas pētījumu centrs SKDS regulāri jau no 2000. gada veic iedzīvotāju aptaujas par to attieksmi un izpratni pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas un šajā jomā liels nopelns ir sociologam A. Kaktiņam. Tā saucamais “aploksņu algu” fenomens ir pētīts pētījumā “Darba apstākļi un riski Latvijā 2009–2010”, kuru veica pētnieku grupa, kurā ietilpst SIA “*Inspecta Prevention*” un SIA “*TNS Latvia*”, kā arī piesaistītie eksperti L. Matisānes vadībā (Latvijas Darba devēju konfederācija u.c. 2010). Ļoti aktīvi izvairīšanās no nodokļu nomaksas problemātikai savos pētījumos ir pievērsies Rīgas Ekonomikas augstskolas (REA) uzņēmējdarbības procesu pētnieki A. Sauka un T. Putniņš, kura

vadībā pēdējos gados ir veikti vairāki pētījumi. Tas norāda, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas izpausmes veids ir ieņēmis būtisku vietu un lomu Latvijas sabiedrībā. Par to, ka minētais fenomens savu ietekmi palielina, liecina fakts, ka Latvijā ēnu ekonomikas apjoms ir lielākais Baltijas valstīs un no 36.6% iekšzemes kopprodukta (IKP) 2009. gadā, ir pieaudzis līdz 38.1% 2010. gadā (Sauka, Putniņš 2011) un, lai to samazinātu, 2010. gada 10. augustā LR Ministru Kabinets apstiprināja “Pasākumu plānu ēnu ekonomikas apkarošanai un godīgas konkurences nodrošināšanai 2010.–2013. gadam”. Valdības līmenī pieņemtais pasākumu plāns norāda uz to, ka problēma ir risināma valstiskā līmenī. Tā ir ļoti būtiska un svarīga valdības aktivitāte cīņā ar ēnu ekonomiku, uzticības vairošanā valdībai un adekvātas indivīda nodokļu maksātāja un sabiedrības kopumā izpratnes veidošanā par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Minētais norāda, ka ir svarīgi izpētīt sabiedrības un indivīda nodokļu maksātāja izpratni un attieksmi pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas izpausmes veidu. Tāpēc tika veikts pētījums, kura ietvaros tika veiktas vienpadsmit daļēji strukturētas dažādu nozaru ekspertu intervijas un intervēšanas procesam sekojoša interviju analīze. Pētījumā izvairīšanās no nodokļu nomaksas, kā viens no nodokļu sociālajiem fenomeniem, tika pētīts balstoties uz fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorijas nostādņēm. Vienlaikus izvairīšanās no nodokļu nomaksas pētījumā tika skaidrota kā sociālās deviācijas izpausme, pamatojoties uz deviāciju socioloģijas teorētiskajām atziņām.

### Pētījuma teorētiskās nostādnes

**Deviāciju socioloģija.** Socioloģijas klasiķi – E. Dirkems (*E. Durkheim*), M. Vēbers (*M. Weber*), G. Zimmels (*G. Simmel*), Dž. Mīds (*G. Mead*) u.c. – savos darbos ir pētījuši un izteikuši savas atziņas par sociālo deviāciju un tās vietu cilvēku uzvedībā. Ne visi minētie socioloģijas klasiķi speciāli ir analizējuši šo sociālo parādību. Tomēr viņu teorijas var palīdzēt saprast sociālo kontekstu, kurā ir lietderīgi lietot jēdzienu “sociālā deviācija” vai identificēt sociālo uzvedību kā deviāciju. Klasiskās socioloģijas ietvaros izveidojās dažādas zinātniskās pieejas sociālās deviācijas pētīšanā. Visbiežāk socioloģijas vēsturnieki šajā kontekstā nosauc franču sociologa Emīla Dirkema vārdu. Sociālās deviācijas problemātika, pēc E. Dirkema uzskatiem, saistīta ar viņa priekšstatu par sociālo realitāti, kā tādu, kur primāra loma pieder kolektīvās apziņas formām un izpausmēm. E. Dirkems ieviesa jēdzienu “anomija”, kurai, sabiedrībā rodoties, pieaug indivīda sociālās deviācijas izpausmes. Anomija raksturīga radikālu sabiedrības sociālo pārmaiņu un ekonomisko un finanšu krīžu laikmetiem, kad izpaužas sabiedrības dezorganizācija. Šajā sabiedrības dezorganizācijas jeb anomijas stāvoklī tiek sakāpinātas un deformētas atsevišķu indivīdu tieksmes un kaislības, kas izjauc personības līdzsvaru.

Vācu sociologs Makss Vēbers īstenoja citu zinātnisko pieeju sociālās deviācijas analīzē. Nevar apgalvot, ka M. Vēbers speciāli akcentēja sociālo deviāciju savos darbos. Tomēr viņš piedāvāja oriģinālo zinātnisko skatījumu sociālo parādību analīzei, kuru var droši izmantot arī raksturojot sociālo deviāciju. Atšķirībā no E. Dirkema, M. Vēbers uzskatīja, ka sociāli kulturālai dzīvei piemīt individuāls un neatkārtojams raksturs. Ja

arī ir jēga runāt par sociālās kultūras dzīves objektu universālo raksturu, tad tikai kā par vispārēju kultūras izpausmju individuālistisko izplatību. Analizējot sociālo realitātes individualitāti, M. Vēbers uzskatīja, ka pamatus vajag meklēt cilvēka rīcības veidos. Rīcības struktūrā M. Vēbers galvenokārt izceļ mērķi un līdzekļus. Ja cilvēks savā uzvedībā redz nepieciešamību izstrādāt darbību mērķi, atrast šim mērķim atbilstošus līdzekļus, tad tādā uzvedībā tiek īstenota noteikta jēga (Vēbers 2004). Kad cilvēks ir orientēts pirmkārt uz to, lai mērķa sasniegšanai izmantotu adekvātus līdzekļus, tāda sociālā rīcība ir *mērķa racionāla* rīcība. Ja cilvēks tieksies, lai tur vai kas, savā uzvedībā īstenot normas prasības, tad rīcība kļūs *vērtējoši racionāla*. Pie tāda rīcības tipa pieder darbības aiz pienākuma jūtām. Sabiedrībā ir ne mazums piemēru uzvedībai jūtu ietekmē. Tā ir *afektīva rīcība*. Rīcība, sekojot tradīcijai, tā arī saucas – *tradicionāla rīcība* (Vēbers 2004). Izejot no M. Vēbera pieejas rīcības analizē, var secināt, ka gan pielāgošanās sociālajām normām, gan sociālā deviācija atkarīga no rīcības veidiem.

Savdabīgu pieeju sociālās deviācijas analīzei klasiskās socioloģijas ietvaros īstenoja arī Georgs Zimmels. G. Zimmels, līdzīgi arī kā M. Vēbers, speciāli neizstrādāja sociālās deviācijas teoriju. Tomēr viņa uzskati par sabiedrības un personības attiecībām ir ārkārtīgi svarīgi, lai saprastu mūsdienu socioloģijas zinātniskās pieejas sociālās deviācijas analīzē. G. Zimmels kritizēja E. Dirkema pieeju sociālo parādību analīzē, tajā skaitā arī deviācijas raksturojumā. Pēc G. Zimmela domām, būtu nepareizi meklēt kopējus likumus sabiedrībā (Zimmel 1996). G. Zimmels neuzskatīja, ka morālā kopība raksturojama vienīgi ar cilvēku altruistiskām attiecībām līdzīgi E. Dirkema aprakstītajai solidaritātei. Darbā “Cilvēks kā ienaidnieks” G. Zimmels parāda, ka egoisms ir tikpat raksturīgs cilvēku savstarpējās attiecībās kā altruisms. Tāpēc egoistisko uzvedību nevar dēvēt par sociālo deviāciju kā tādu. Vienlaikus G. Zimmela metodoloģiju par sociālās realitātes vēsturisko dimensiju arī var saistīt ar sociālās deviācijas analīzi, jo G. Zimmels parādīja, ka tradicionālā sabiedrība izmanto kolektīvās atbildības mehānismus, lai kontrolētu cilvēku uzvedību un atturētu viņus no uzvedības, kuru var raksturot kā sociālo deviāciju. Šī ideja bija tuva arī H. Spenseram (*H. Spencer*), K. Marksam (*K. Marx*), E. Dirkemam, M. Vēberam.

Svarīgas idejas par sociālās deviācijas pārvarēšanu ir arī ASV sociālā psihologa un sociologa Džordža Mīda darbos (Mead 1996). Viņš uzskatīja darbības kooperāciju par vislabāko mehānismu, lai sasniegtu mērķi. Darbības kooperācijas funkciju daudzveidība samazina iespējas indivīdam īstenot uzvedību, kura izpaustos kā sociālā deviācija. Darbības kooperācija ir cilvēka dzīves sociālā rakstura svarīgākā iezīme, kooperāciju pavada indivīdu funkciju atšķirības.

Pagājušajā gadsimtā vairāki sociologi ir pievērsušies sociālās deviācijas problemātikai – R. Mērtons (*R. Merton*), P. Bergers (*P. Berger*), T. Lukmans (*Th. Luckmann*), E. Gouldners (*E. Gouldner*), Č. Kūlijs (*Ch. Cooley*), N. Lūmans (*N. Luhmann*), G. Markūze (*H. Marcuse*), T. Pārsons (*T. Parsons*), A. Šucs (*A. Schutz*), M. Horkhaimers (*M. Horkheimer*), T. Adorno (*Th. Adorno*), P. Sorokins (*P. Sorokin*), N. Smelzers (*N. Smelser*), V. Pareto (*V. Pareto*), J. Gilinskis (*Я. Гилунский*) u.c. Vienlaikus ir jāatzīmē, ka arī ne visi minētie sociologi speciāli ir analizējuši sociālo deviāciju, bet viņu teorijas – tāpat kā klasīku teorijas – palīdz identificēt sociālo uzvedību kā sociālās deviācijas izpausmi un apzināt sociālo kontekstu mūsdienās jēdziena “sociālā deviācija” lietošanai. ASV sociologs Roberts Mērtons modificēja E. Dirkema anomijas koncepciju



(bezlikumības stāvoklis, tiesiskais un tikumiskais vakuums), sasaistot to ar sabiedrisko spiedienu. Savu pētījumu viņš balstīja uz ASV sabiedrībā kultivēto tieksmi pēc augsta sociālā statusa, kam iepretim bieži vien nav reāla seguma to sasniegt. Līdz ar to, noteikta daļa sabiedrības, kurai nav legālu iespēju sasniegt šo proponēto statusu, mērķa sasniegšanai atļaujas neievērot sociālās normas un izmantot netradicionālus paņēmienus, kas raksturojas kā sociālās deviācijas izpausme. R. Mērtona teorija pievērš uzmanību tam, ka sabiedrība pati rada apstākļus deviācijai. Respektīvi, ja būtu izdevība sasniegt mērķi, ievērojot sociālās normas, ievērojama daļa sabiedrības locekļi to darītu. Vienlaikus R. Mērtons uzskatīja, ka ignorējot uzvedības novirzes vai tās raksturojot tikai kā nevēlamas, sociologa uzmanības lokā vairs nav sabiedriskās dzīves dinamika un izmaiņas. Ir arī jāpiekrīt R.K. Mērtanam, jo katru uzvedības novirzi (deviāciju) uzreiz viennozīmīgi nedrīkst pasludināt par nevēlamu, jo dažādās sociāli ekonomiskajās situācijās šīs deviācijas mazināšanai vai novēršanai ir jābūt atšķirīgai. Vienlaikus jāatzīmē, ka piecas *individuālās pielāgošanās formas* (Merton 2006) (konformisms, inovatorisms, rituālisms, retrītisms, revolucionārisms jeb dumpis) ir R. Mērtona deviācijas teorijas viens no galvenajiem un būtiskākajiem sasniegumiem.

Ievērojamā sociologa Tolkota Pārsona socioloģijā sociālās deviācijas problēma ir tieši saistīta ar sociālās sistēmas izpratni. T. Pārsons uzskatīja, ka normāla sociālo sistēmu funkcionēšana paredz stingri sekot normatīvajai kultūrai (Парсонс 2000). Pie tam sabiedrībā kā sociālajā sistēmā var pastāvēt tikai viena šāda kultūra. Jebkuras citas cilvēka vai sociālās grupas darbības, kuras nav spējīgas īstenot sistēmas identitāti, kļūst marginālas un deviantas (Parsons 2002). Strukturālā funkcionālisma ietvaros šādu sociālās deviācijas izpratni, kad to uzskata tikai kā novirzi no vienīgā sabiedrībai pieņemamā normatīvās kultūras modeļa, kritizēja Elvins Gouldners. Šis ASV sociologs T. Pārsona koncepciju faktiski salīdzināja ar Platona priekšstatiem par absolūto, dievišķo ideju raksturu, kuras dominē cilvēku uzvedībā (Gouldner 2003). E. Gouldners uzskatīja, ka visi sociālās darbības veidi, kuri neatbilst leģitīmajai kultūrai, kļūst par anomiju (Gouldner 2003).

Priekšstatu kritika par sociālo deviāciju kā jebkurām novirzēm no normatīvā modeļa ir atrodamā Čārlza Kūlija simboliskā interakcionisma teorijā. Č. Kūlijs uzskatīja, ka reālā sabiedrība ir cilvēka daudzveidīgās dabas individuālā izpausme, kas veidojas kā mijiedarbības rezultāts “primāro grupu” (galvenokārt, ģimene un kaimiņi) ietvaros (Cooley 2000). Tāpēc kopā ar konformismu, kā sociālās identitātes normatīvo standartu apguves līdzekli, Č. Kūlijs nenoliedz arī nonkonformisma iespējas. Nonkonformismā ir ne tikai nostādne uz esošo normu noliegšanu, bet arī vēlme radoši veidot jaunas normas (Cooley 2000). Tāpēc nedrīkst jebkuru uzvedību, kas nav atbilstoša normatīvajiem modeļiem, uzreiz uzskatīt par sociālo deviāciju.

Vēl viens sociālās deviācijas normatīvā modeļa kritikas variants atrodams Frankfurtes skolas teorētiķu darbos. Pēc Maksa Horkhaimera un Teodora Adorno domām, sociālās deviācijas normatīvais modelis ir “vienreizējā cilvēka anulēšana” (Horkheimer, Adorno 1997). Savukārt Herberts Markūze piedāvāja sociālās deviācijas dabu raksturot Z. Freida (*S. Freud*) klasiskās psihoanalīzes garā. Ja starp cilvēku vajadzībām un sociālo pasauli, kultūras pasauli pastāv nepārvarams bezdibenis, tad neizbēgami veidosies neatrisināms konflikts starp cilvēka bioloģiskajām vajadzībām un kultūru, kura attiecībā pret šīm vajadzībām ir represīvs raksturs (Marcuse 2002). Pēc H. Mar-

kūzes domām, mūsdienu buržuāziskā sabiedrība uzspiež cilvēkam “standartizētas prasmes un pielāgošanos” un novirzīšanās no tām tiek stingri sodīta (Marcuse 2002).

Vēl ir jāmin sociologs P. Sorokins, kurš ir radījis sabiedrības defekta teoriju, kurā norāda, ka sabiedrībā deviāciju veidojošas uzvedības cēloņi rodas no nevienlīdzīgas materiālo labumu sadales starp sabiedrības indivīdiem, sociologs V. Pareto, kurš ir analizējis sabiedrību kā sistēmu ar ciklisku attīstību, kur radošais un konstruktīvais mijas ar dezorganizējošo, sociologs N. Smelzers, kurš uzskata, ka deviācijas ir novirzes no grupu normām.

Vairums mūsdienu sociologu izprot deviācijas definīciju kā sociālo normu pārkāpšanu, kuras, iespējams, var novest pie likuma pārkāpēja nosodījuma vai sodīšanas. Sociologu teoriju izpēte apstiprina, ka liela daļa sociologu, kas pēta deviāciju, iedala to divos, izteikti atšķirīgos dalījumos: viens no tiem ir *konstruktīvisma* pieeja un otrs ir *skaidrojošās* deviācijas teorijas. Konstruktīvisms aplūko deviāciju kā “subjektīvi problemātisku”, tas ir, no deviantas personas viedokļa. Skaidrojošās teorijas uzskata deviāciju kā “objektīvi piešķirtu”, tas ir, sindromam līdzīga realitāte ar vairāk vai mazāk skaidri izteiktām, identificējamām īpašībām, kuru cēloņa etioloģiju sociālie zinātnieki var attīstīt tālāk (Goode 2007). Kaut arī šīs abas pieejas definē deviāciju virspusēji līdzīgā veidā, to definīcijas tomēr norāda uz izteikti atšķirīgiem jēdzienu apkopojumiem. Faktiski tās ir saistītas vienīgi ar objektīvi līdzīgo tematiku, bet konceptuāli un teorētiski tās ir pilnīgi atšķirīgas pasaules. Jāatzīmē, ka pieminētā deviācijas sociologu intelektuālā sadalīšanās divās nometnēs – konstruktīvistos un deviāciju skaidrojošajos teorētiķos – ir novedusi pie teorētiski inovatīvas deviācijas divu virzienu pētījumiem. Tomēr tās ietekme uz sociālās deviācijas teorētisko pētījumu bāzi ilgstošākā laika posmā vēl jāpēta, jāpamato un jādefinē (Goode 2007).

Kā Latvijā ievērojamākais pētnieks sociālo deviāciju jomā ir jāmin zinātnieks Rīgas Stradiņa universitātes profesors Andrejs Vilks, kurš saistībā ar deviāciju problēmu loku ir publicējis vairākus zinātniskus darbus.

Sociālās deviācijas socioloģiskās izpratnes teoriju analīze atklāj un parāda sociālās deviācijas jēdziena vēsturisko un teorētisko attīstību un palīdz izprast un no socioloģiskā aspekta analizēt sociālās deviācijas izpausmi – izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Pētījuma autors vairāk ir *konstruktīvisma* pieejas nekā *skaidrojošās* deviācijas teorijas piekritējs sociālās deviācijas jēdziena izpētē un skaidrošanā. Līdz ar to, pētījumā sociālās deviācijas izpausme – izvairīšanās no nodokļu nomaksas – tiek analizēta no indivīda-nodokļu maksātāja viedokļa un skatu punkta. Vienlaikus pētījumā izvairīšanās no nodokļu nomaksas, kā viens no nodokļu sociālajiem fenomeniem, tiek pētīts, balstoties uz fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorijas nostādnēm.

**Fiskālā jeb nodokļu socioloģija.** Fiskālā jeb nodokļa socioloģija ir relatīvi jauna zinātnes nozare, kas tiek atsevišķi izdalīta kā socioloģijas virziens un parāda nodokļu sociālo fenomenu. Par fiskālās jeb nodokļu socioloģijas pamatlicēju uzskata austriešu zinātnieku J. Šumpēteri (*J. Schumpeter*), kurš fiskālo jeb nodokļu socioloģiju definēja kā nozari, kura “pēta sociālos procesus, kas ir saistīti ar aplikšanu ar nodokļiem un valsts finansēm” (Schumpeter 1991). Vienlaikus pats J. Šumpēters norāda, ka vēsturiskais R. Goldšheids (*R. Goldscheid*) bija pirmais, kurš 1917. gadā uzsvēra, cik svarīgi ir pētīt fiskālo vēsturi, lai saprastu valstu veidošanās procesu gaitu (Schumpeter 1991).

Lai gan starp zinātniekiem nav bijušas būtiskas atšķirības uzskatos par to, ko ir jāpēta fiskālajai jeb nodokļu socioloģijai, bez J. Šumpētera tai dot definīcijas ir centušies vairāki zinātnieki:

- 1) Dž. O'Konnors (*J. O'Connor*) uzskata, ka fiskālā socioloģija pēta valsts finanšu pārvaldes principus un nodokļu sloga pārdales principus starp dažādām ekonomiskām grupām (O'Connor 1973);
- 2) D. Jakobs (*D. Jacobs*) to definē tā – fiskālā socioloģija pēta valsts fiskālās politikas neekonomiskos cēloņus un sekas (Jacobs 1988).

Kā norāda viens no mūsdienu vadošajiem fiskālās jeb nodokļu socioloģijas pārstāvjiem M. Leruā (*M. Leroy*), nodokļu sistēmas izpēte parasti notiek ar ekonomikas vai tiesību zinātnes pieeju, kur nodoklis kā sociālā izpausme un nodokļu maksātājs kā galvenā darbojošās persona netiek pētīti (Leroy 2006). Līdz ar to, “fiskālā jeb nodokļu socioloģija pēta attiecības starp nodokļu maksāšanas sistēmu, valsti (valsts institūcijām) un sabiedrību” (Leroy 2006). Tādā veidā, savā izpētes jomā nodokļu socioloģija piedāvā teorētiski empīrisku pieeju nodokļu politikas sociālajiem vektoriem, racionalitātei attiecībā uz nodokļu maksātāju un nodokļu maksāšanas sistēmas sociālo taisnīgumu.

Nodokļu maksātāja lēmums izvairīties no nodokļu maksāšanas vai izpildīt savas nodokļu maksātāja saistības rodas no viņam pieejamās konkrētās informācijas par nodokļu sistēmu, viņa valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratnes. Šī konkrētās informācijas bāze un, ar to saistītie dažādi nodokļa izpratnes veidi noved pie tāda fenomena, kad sabiedrībā notiek kolektīva nodokļa nepieņemšana, kas izpaužas dažādās formās kā, piemēram, piketos, demonstrācijās, mitiņos, streikos u.c. izpausmes veidos. Vai arī noved, kā norāda M. Leruā, pie “individuālas neapmierinātības ar nodokli”, kas izpaužas kā nodokļu nemaksāšana, kas ir “novirze no normas” (Leroy 2006). Respektīvi, rodas novirze no normas jeb individuālā sociālās deviācijas izpausme. Vienlaikus pieaug arī masu mediju loma, lai novadītu līdz ikvienam sabiedrības indivīdam plašāku un argumentētāku konkrēto informāciju, kuru indivīds interpretējot, pieņem lēmumu par nodokļu maksāšanu vai nemaksāšanu. Tātad ļoti svarīgs ir, kā norāda M. Leruā, “konkrētās informācijas princips” (Leroy 2006). Tas nozīmē to, ka indivīds rīkojas atkarībā no savas personīgās konkrētās situācijas, savām subjektīvajām zināšanām par nodokļiem un savas valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratnes. Te ir jāatzīmē, ka indivīda rīcību ietekmē tas, kā ir rīkojušās paziņas vai personas no tās referentās grupas, kurām indivīds pieder vai tiecas piederēt. Zinātnieks B. Torglers (*B. Torgler*) ir pētījis indivīda nodokļu maksātāja rīcību un secinājis, ka nodokļu maksātājs tiek identificēts ar to pašu sociālo grupu, kura atbalsta tās pašas sociālās normas (Torgler 2003). Arī vairāki citi zinātnieki – M. Spaisers (*M. Spicer*), S. Lundšteds (*S. Lundstedt*), J. Fogels (*J. Vogel*) – novērojuši tendenci, ka izvairīšanos no nodokļu nomaksas ir atkarīga no to nodokļu nemaksātāju skaita, kurus attiecīgais indivīds pazīst personīgi (Spicer, Lundstedt 1976; Vogel 1974). Faktiski konkrētās informācijas princips parāda nodokļu maksātāja kognitīvo (izziņas) racionalitāti, kuru raksturo indivīdam pieejamā informācija, šīs informācijas interpretācija un rezultātā izveidojusies izpratne par nodokļu maksāšanu vai izvairīšanos no nodokļu nomaksas.

Sociologs M. Leruā pierāda, ka nodokļu nemaksātāju morālais nosodījums nav liels salīdzinot ar citām noviržu formām (Leroy 2006). Ja indivīdam iztrūkst morālās

vērtības, tad savu lomu var nospēlēt sociālās vērtības, kā, piemēram, cieņa pret kopumā visu saistību izpildi, piederība kādai noteiktai sociālajai vai referentajai grupai. Tas nozīmē to, ka indivīds var nosodīt izvairīšanos no nodokļu nomaksas pēc tādiem faktoriem, kuri atrodas tālu no morālā nosodījuma. Līdz ar to, nodokļu konformismu ir sarežģīti izskaidrot un iespējams, ka daudzos gadījumos tas vāji atspoguļo indivīda morālās saistības. Bieži indivīdi publiski pauž nosodījumu nodokļu nemaksāšanai, bet tajā pašā laikā paši piekopj izvairīšanās no nodokļu nomaksas praksi.

Vienlaikus fiskālā jeb nodokļu socioloģija piešķir nozīmi indivīda nodokļu maksātāja izpratnei par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu, jo šī izpratne ietekmē indivīda attieksmi pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Vairāki sociologi – J. Fogels, A. Levis (*A. Lewis*), K. Varnerids (*K. Warneryd*), B. Valeruds (*B. Walerud*), P. Veblejs (*P. Webley*), H. Robens (*H. Robben*), H. Elfers (*H. Elfers*), D. Hesings (*D. Hessing*) – ir pētījuši, kāpēc parādās sociālais pieprasījums un notiek izvairīšanās no nodokļu nomaksas, indivīdam nodokļu maksātājam pieaicinot augsti profesionālus nodokļu konsultantus un, tādējādi radot nodokļu apiešanas shēmas, par kuru leģitimitāti ir šaubas (Vogel 1974; Lewis 1982; Warneryd, Walerud 1982; Webley u.c. 1991). Šos procesus var raksturot kā “nodokļu deviāciju” (Leroy 2006), kura izpaužas īpaši tādās situācijās, kad valsts nodokļu administrēšana ir neefektīva un indivīds-nodokļu maksātājs sāk nodokļu optimizāciju, pielietojot gan legālas, gan puslegālas shēmas, izmantojot nodokļu konsultantu palīdzību.

Indivīds ir racionāls savā izpratnē par nodokļu nemaksāšanu, jo domā šādā veidā: valsts ir atbildīga par manu ekonomisko stāvokli, līdz ar to nodokļi ir valsts finansēšanas līdzeklis un man ir tiesības nemaksāt nodokļus, ja mans personīgais stāvoklis ir nestabils. Sociologs M. Leruā norāda, ka tā ir “nepareiza izpratne attiecībā par valsti”, kā arī izskaidro kļūdainu nodokļu maksātāja izpratnes loģiku attiecībā uz viņa esošā stāvokļa cēloņiem, ko jau ir plaši aprakstījusi sociālā un kognitīvā psiholoģija (Leroy 2006). Sprototams, ka valsts nevar būt atbildīga par katra indivīda (uzņēmēja vai privātpersonas) ekonomisko un sociālo stāvokli. Aprakstītā izpratne arī liecina par indivīda nodokļu maksātāja valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratnes trūkumu. Kā norāda pētnieks B. Torglers, lepnums, kas pastāv indivīdam par savu valsti un uzticība valdībai lielā mērā ietekmē paļāvību nodokļu nomaksai (Torgler 2003). Tikko apskatītie sociologu M. Leruā un B. Torglera pētījumu rezultāti liecina, cik svarīga nozīme fiskālajā jeb nodokļu socioloģijā tiek ierādīta indivīda nodokļu maksātāja izpratnei un attieksmei pret nodokļu nomaksu valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratnei un ticībai savas valsts lēmējvarai un izpildvarai. No otras puses, indivīda nodokļu maksātāja valstiskās un pilsoniskās apziņas līmeni ietekmē arī valsts institūciju, kuras ir saistītas ar nodokļu iekasēšanu, darbība un attieksme pret viņu kā nodokļu maksātāju. Nodokļu administrēšana valstiskā līmenī var izsaukt indivīda pretdarbību, ja tā ir pārlietu sarežģīta un birokrātiska. Kā norāda sociologs I. Sakurai (*Y. Sakuray*), vienlaikus arī jāņem vērā valsts institūcijas pārstāvošo ierēdņu cilvēciskais faktors, kas var izpausties vēl lielākas birokrātijas radīšanā nekā to paredz valsti apstiprinātā nodokļu administrēšanas kārtība (Sakuray 2002). Šie faktori nav mazsvarīgi, jo tie veido indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratni, kura savukārt virza indivīdu nodokļu maksātāju vai nu akceptēt nodokļu maksāšanu vai arī izvairīties no nodokļu maksāšanas.

Mūsdienu fiskālās jeb nodokļu socioloģijas pieeja nodokļu izpētē, pētot attiecības starp nodokļu sistēmu, valsti, valsts institūcijām un sabiedrību, savā problēmas teorētiskajā nostādnē balstās uz vairākiem sociāli – politiskas dabas aspektiem, no kuriem kā galvenos var izdalīt šādas “trīs galvenās attieksmes izpausmes” (Leroy 2006):

- 1) indivīda nodokļu maksātāja valstiskās apziņas un valstiskās leģitimitātes izpratne vai tās trūkums;
- 2) indivīda un sabiedrības izpratne vai neizpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu;
- 3) indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāte.

Vienlaikus jāatzīmē, ka fiskālā jeb nodokļu socioloģija neizdala kādu no minētajām attieksmes izpausmēm kā prioritāru, bet vērtē kā līdzvērtīgas un pēta tās savstarpējā saistībā. Šis iedalījums arī parāda un definē indivīda-nodokļu maksātāja galvenās attieksmes izpausmes, lai nodokļu maksāšana tiktu akceptēta vai arī notiktu izvairīšanās no nodokļu nomaksas. Izejot no šīs fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorētiskās bāzes, tika atvasinātas un definētas tās attieksmes izpausmes, kuras raksturo indivīda izpratni un attieksmi pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Tātad šīs attieksmes izpausmes ir “indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratne”, “indivīda izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu” un “indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte”. No fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorijas izrietošās attieksmes izpausmes ir tās, uz kuru pamata veiktajā pētījumā tika izvirzīts pētnieciskais jautājums un noteikts pētījuma metodoloģiskais pamatojums.

### Pētījuma metodoloģija un pētnieciskais jautājums

Izejot no iepriekšējā sadaļā sniegtā pamatojuma, pētījumā tika izvirzīts šāds pētnieciskais jautājums: “Kā Latvijas gadījumā indivīdu attieksmi pret nodokļu nomaksu to savstarpējā saistībā ietekmē viņu valstiskā un pilsoniskā apziņa, izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu un indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte?”

Lai zinātniski pamatoti un racionāli varētu rast atbildes uz izvirzīto pētniecisko jautājumu, tika izstrādāta un pamatota pētījuma metodika.

Sociālo zinātņu pētījumos 90% gadījumos tiek lietotas intervijas, kas viennozīmīgi norāda, ka intervija ir svarīga pētniecības metode. Intervija tiek vērtēta kā nozīmīga kvalitatīvās pētniecības datu vākšanas metode (Kristapsone 2008). Savukārt pētnieks A. Džordži (A. Giorgi) norāda, ka pētnieciskā intervija nav tikai metode, kuras pielietojums dod kvalitatīvu tekstu, nekvantitatīvus rādītājus, bet arī metode, kas sniedz alternatīvu skatījumu sociālo zinātņu pētījumos (Giorgi 1994). Kvalitatīvajā pētniecībā *representatīvātes* jautājums ir atšķirīgs nekā kvantitatīvajā pētniecībā. Tas vienmēr fokusējams nevis uz populāciju, uz kuru attiecināts pētnieciskais jautājums, bet uz atbilstošu gadījumu vai gadījumiem noteiktā vidē. Tas nav jautājums par to, “uz kādu populāciju es varētu vispārīnāt no šīs izlases gūtos rezultātus”, bet gan “kas ir izziņas priekšmets, kam šis gadījums ir atbilstošs”. Runājot mazāk formālā valodā, pamatjautājums ir par to, vai šis izlases pārstāvji (cilvēki, ar kuriem es esmu runājis) ir pietiekami zinoši, lai pastāstītu man par izziņas priekšmetu (Kroplis, Raščevska 2004).

Pamatojoties uz tikko aprakstīto kvalitatīvo pētniecības metožu lomu un nozīmi, lai noskaidrotu izvirzīto pētniecisko jautājumu, tika paredzēts veikt kvalitatīvo pētījumu – ekspertu intervēšanu, izmantojot daļēji strukturētas intervijas. Līdz ar to, pētījuma ietvaros tika veiktas 11 daļēji strukturētās intervijas, ar dažādu nozaru ekspertiem, kuru atlasei par pamatu tika ņemti sekojoši kritēriji:

- 1) eksperta orientēšanās savas nozares jaunākajos zinātnes sasniegumos;
- 2) eksperta kompetences līmenis;
- 3) eksperta spēja pētāmās problēmas analizē un sintēzē;
- 4) sabiedrības uzticamība ekspertam.

Ekspertu intervijas norisa aptuveni vienas līdz pusotras stundas garumā un tika intervēti dažādu nozaru eksperti (tiesību, socioloģijas, finanšu, komercbanku sektora, žurnālistikas, izglītības, ekonomikas, uzņēmēju pārstāvis un valsts iestādes pārstāvis):

**Raita Karnīte** – akademiķe, ekonomikas zinātņu doktore, SIA “EPC” (Ekonomikas prognožu centrs) Valdes locekle, LZA Ekonomikas institūta direktore no 1993. līdz 2009. gadam;

**Alfs Vanags** – *Baltic International Centre for Economic Policy Studies (BICEPS)* direktors;

**Ainars Dimants** – filozofijas doktors komunikācijas zinātnē (*magna cum laude*), Biznesa augstskolas “Turība” komunikācijas vadības doktora studiju programmas direktors;

**Juris Cebulis** – “Ekonomistu apvienības – 2010” biedrs, Hipotēku bankas Atbalsta programmu pārvaldes *ALTUM* vadītājs;

**Roberts Ķīlis** – Rīgas Ekonomiskās augstskolas (REA) asociētais profesors, M.Phil., PhD (*Cantab*), Latvijas Valsts prezidenta Stratēģiskās analīzes komisijas (SAK) priekšsēdētājs (intervēšanas laikā). Pašlaik LR Izglītības un zinātnes ministrs;

**Māris Ēlerts** – fizikas zinātņu doktors, Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) direktora vietnieks, Investīciju projektu departamenta direktors;

**Māris Zanders** – žurnāla “Kapitāls” galvenais redaktors, TV-24 žurnālists, radio SWH pārstāvis;

**Andrejs Vilks** – tiesību zinātņu doktors, Rīgas Stradiņa universitātes (RSU) profesors, Juridiskās fakultātes dekāns;

**Daniels Pavļuts** – Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras (LTRK) Valdes loceklis, Stratēģijas direktors (intervēšanas laikā). Pašlaik Latvijas Republikas Ekonomikas ministrs;

**Teodors Tverijons** – Latvijas Komerčbanku asociācijas (LKA) prezidents (ilggadējs prezidents līdz 2011. gada maijam). Pašlaik LKA prezidenta padomnieks;

**Pauls Raudseps** – bijušais ilggadējais laikraksta “Diena” komentētājs, tagad žurnāla “IR” komentētājs, sabiedrisks darbinieks.

Eksperti nav snieguši rakstisku piekrišanu viņu izteikto viedokļu un secinājumu publicēšanai, tāpēc intervijas analizējot tiek saglabāta anonimitāte. Respektīvi, interviju analizē katram ekspertam tiek piešķirts kods (šajā gadījumā tie ir latīņu alfabēta lielie burti: A, B, C, D, E, F, G, H, I, J un K), kurš ir zināms pētījuma autoram. Rodoties nepieciešamībai publicēt viedokļa, konstatējuma vai secinājuma autora – eksperta vārdu un uzvārdu, pētījuma autors vērsīsies pie attiecīgā eksperta ar lūgumu rakstiski apliecināt, lai viņš piekrist intervijas vai tās daļas publicēšanai.

Veicot ekspertu interviju analīzi un iegūto secinājumu un viedokļu strukturēšanu, pētījuma autors ir izvēlējis “teoriju vadītas analīzes” pieeju (Kroplijs, Raščevska 2004), kurā kvalitatīvās analīzes mēdz vadīt un strukturēt, pamatojoties uz jau esošām teorijām. Izvēle tika pamatota ar to, ka šī pieeja vislabāk atbilst pētāmā jautājuma analīzes būtībai, kā arī ir nepieciešamība interviju analīzi strukturēt fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorētisko atziņu ietvaros. Līdz ar to, ekspertu interviju analīze tiek strukturēta atsevišķi pa trijām iepriekš definētajām attieksmes izpausmēm, kuras raksturo indivīda izpratni un attieksmi pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas: “indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratne”, “indivīda izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu” un “indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte”.

### Pētījuma rezultātu analīze

**Indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratne.** Jāatzīmē, ka praktiski visi eksperti norādīja uz valstiskās apziņas izpratnes trūkumu gan indivīdam, gan sabiedrībai kopumā. Vienlaikus eksperts A uzskata, ka valstisko apziņu veido indivīda un sabiedrības kopumā solidarizēšanās par to, ka ir jāmaksā nodokļi, jo no nodokļos iekasētās naudas valsts nodrošina izglītību, veselības aprūpi, ceļu uzturēšanu u.c. sabiedrībai nepieciešamas funkcijas. Par to ir jāmaksā indivīdam un sabiedrībai ievērojot solidaritātes principu. Savukārt eksperts B uzsver, ka nodokļu maksāšana ir valstiskās apziņas jautājums, kas liecina par indivīda nodokļu maksātāja patriotismu. Eksperts J piekrīt, ka patriotismam ir būtiska nozīme. Patriotismam ir nevis nacionālā nozīmē, bet valstiskā nozīmē. Patriotismam par valsti, kurā tu dzīvo, kurā aug tavi bērni, kurā tu plāno pavadīt savas vecumdienas. Eksperts I uzskata, ka nodokļu nomaksāšana un kādu citu tiesisko aktu izpilde, tā ir svēta lieta un tā ir jāpilda. Eksperts G uzskata, ka attiecībās ar valsti ir jābūt tādai pieklājības normai, ka tev tā valsts patīk vai nepatīk, bet ir pieklājīgi maksāt nodokļus. Pētījuma autoram ir jāatzīmē, ka diemžēl pašlaik mūsu sabiedrībā nav vērojama ne minētā solidarizēšanās, ne nodokļu maksāšana kā patriotisma izpausme, ne tā arī ir kļuvusi par pieklājības normu. Kā to norāda arī augstāk minētie eksperti, šo faktoru neesamība sabiedrībā arī liecina par valstiskās apziņas trūkumu. Nenoliedzot valstiskās apziņas izpratnes trūkumu, vienlaikus eksperts C atzīmē: “(...) *Latvijas pilsoņi ir samērā lojāli. Tur nevajag pārspīlēt viņu oportūnismu. Viņi samērā lojāli, viņiem patīk statuss Q. Ja viņiem situāciju padarīs kaut vai relatīvi vieglāku, viņi turpinās maksāt nodokļus (...)*”. Pētījuma autors konstatē, ka indivīdam-nodokļu maksātājam nav adekvāta valstiskās apziņas izpratne, bet reizē attiecīgajā indivīdā ir valstiskās un pilsoniskās lojalitātes tendences, kuras ir iespējams attīstīt.

Gan eksperts H, gan eksperts A ir vienprātis, ka indivīds, kurš izvairās no nodokļu maksāšanas, kļūst no darba devēja puses vieglāk manipulējams. Tas kļūst arī “nepilnvērtīgs” attiecībās ar valsti, un to lielākā vai mazākā mērā indivīds apzinās. Lai gan īsā termiņā raugoties, indivīdam šķiet, ka darba algas saņemšana aploksnē ir ekonomiski izdevīgāka, bet viņš saprot, ka ilgtermiņā tāda statusa esamība atspēlējas, pirmkārt, jau kā valsts sociālo garantiju trūkums, kad pēc tām dzīvē rodas nepieciešamība. Šis nepilnvērtīgās attiecības ar valsti nav valstisko apziņu veicinošs un stiprinošs faktors.

Eksperts B uzskata un pētījuma autors piekrīt, ka valstisko apziņu varētu arī paaugstināt tīri pragmatiskas lietas valsts nodokļu politikā, kā, piemēram, nodokļu objektīva un pamatota samazināšana, kā arī nodokļu struktūras maiņa. Valstisko apziņu varētu arī stimulēt, publiskajā telpā slavinot ne tikai lielākos nodokļu maksātājus, bet arī mazos un godīgos nodokļu maksātājus. No morālā un ētiskā aspekta raugoties, nav būtiski, cik lielā naudas summa tiek samaksāta nodokļos, bet galvenais ir, vai indivīds godprātīgi samaksāja visus nodokļus. Praksē ir pat teorētiski pieļaujama situācija, ka mazais un godprātīgais uzņēmējs samaksā visus nodokļus, bet relatīvi mazu summu un netiek publiski godināts. Toties lielais uzņēmums samaksā relatīvi lielu summu, tiek publiski slavināts, bet tajā pašā laikā tas varēja nodokļos samaksāt vēl daudz lielāku naudas līdzekļu summu, ja nebūtu piekopus juridiski ne pārāk korektas nodokļu optimizācijas shēmas.

Eksperts A secina, ka indivīds izvairās no nodokļu nomaksas, bet tajā pašā laikā vēlas saņemt no valsts sociālo atbalstu. Pārējie sabiedrības indivīdi solidarizējas ar tādiem indivīdiem un nepārmet ne nodokļu nemaksāšanu, ne arī pretendēšanu uz valsts sociālo atbalstu. Eksperts A norāda uz šo sabiedrībā esošo fenomenu un skaidro ar to, ka mēs visu laiku dzīvojam ārkārtas apstākļos, noslēgumā secinot, ka, pastāvot šādai pārprastai solidaritātei, no ārkārtas apstākļu sajūtas nevarēsim atbrīvoties. Tas arī norāda, ka šāda veida solidaritāte un nepārtraukta ārkārtas apstākļu sajūta neveicina indivīda-nodokļu maksātāja valstiskās apziņas izpratni. Šis eksperta A secinājums liecina, ka indivīdam ir pilnīgi saprotamas un akceptējamās viņa tiesības attiecībā pret valsti, bet vienlaikus nevēlas akceptēt savus pienākumus pret valsti. Indivīda-nodokļu maksātāja valstiskās apziņas izpratnes trūkumu, kas izpaužas kā prasības no valsts, atzīmē arī eksperts B. Šo situāciju eksperts B raksturo kā “šizofrēniju”, kad indivīdam, nedodot valstij (izvairoties no nodokļu maksāšanas), tomēr tiek gaidīts no valsts atbalsts. Pētījuma autors secina, ka, lai veidotos adekvāta indivīda valstiskās apziņas izpratne, ir jābūt savstarpējai korelācijai starp indivīda tiesībām un pienākumiem attiecībā pret valsti. Eksperts A: “(...) *pats pirmais un pats galvenais ir tomēr mainīt attieksmi pret šo problēmu* [pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas] *no valsts puses*”. Arī eksperts B norāda uz valsts pārvaldes un valsts institūciju efektivitātes trūkumu. Šis efektivitātes trūkums (nodokļu iekasēšanā un izlietošanā) arī daudzos gadījumos liedz indivīdam parādīt aktivitātes, ka viņš arī vēlas dod valstij (godprātīgi maksāt nodokļus). Tātad gan valstiskās apziņas izpratni, gan sabiedrības attieksmi attiecībā uz izvairīšanos no nodokļu nomaksas, ir jāspēj radīt pašai valstij ar valdības un valsts institūciju aktīvu darbību, jo citādi mēs varam zaudēt savu ekonomiku un līdz ar to, savu valsti. Tik dramatiski izvairīšanās no nodokļu nomaksas sekas raksturo eksperts A, un tam zināmā mērā var piekrist, jo bez adekvāta valsts budžeta, kuru veido nodokļos iekasētie līdzekļi, nevar atrisināt valstij eksistenciāli svarīgās problēmas. Šo viedokli apstiprina arī eksperts B, norādot, ka valdības nespēja valstī iekasēt nodokļus neliecina par valsts suverenitāti un šāda nespēja nevar vairost indivīda valstiskās apziņas izpratni.

Eksperts H uzskata, un pētījuma autors piekrīt, ka mums nav gadsimtiem ilgu valstisku tradīciju, politisko un sabiedrisko tradīciju, kas arī lielā mērā ietekmē valstiskās apziņas līmeni un attieksmi pret nodokļu maksāšanu. To apstiprina arī eksperts F, uzskatot, ka Latvijas sabiedrībā valda viedoklis, ka izmantot un apšmaukt valsti ir



goda lieta. Eksperts B arī apstiprina tēzi, ka latviešiem vēsturiski valsts ir bijusi sveša vara, no kuras ir jācenšas paņemt cik vien iespējams un mūsu tautas daļai indivīdu ir sveša atziņa, ka “valsts jau esmu es pats”. Arī atjaunotās Latvijas valsts laikā ir vērojams šis domāšanas fenomens. Lai indivīdam būtu valstiskā apziņa, sākotnēji ir jānonāk pie atziņas un sapratnes, ka valsts nav sveša, ārpus cilvēka stāvoša vara, bet gan valsts ir paši cilvēki. Eksperts J un eksperts E pauž viedokli, ka sabiedrībā valda zināms sajukums, pirmkārt, indivīds nesaprot to, ka valsts tas ir viņš pats, otrkārt, indivīds nenodala valsts jēdziena izpratni no tiem konkrētiem politiķiem, kas pašlaik ir pie varas. Valsts jēdziens ir daudz plašāks nekā šobrīd pie varas esošie deputāti un ministri. Protams, ar viņiem var personificēt valsti, bet nevar likt vienādības zīmi, kas ir novērojama Latvijas sabiedrībā. Pētījuma autors secina, ka precīzi problēmu konstatē eksperts C, proti, ka politiķi nav veikuši galveno politiķu darbu – nav radījuši valsts attīstības vīziju. Sabiedrībā akceptētas valsts attīstības vīzijas trūkums nemotivē sabiedrību domāt par valsti un valsts attīstību, arī par nodokļu maksāšanu. Līdz ar to, ka sabiedrībā nav šīs akceptētas attīstības vīzijas, pēc eksperta A domām, Latvijas sabiedrībā valda milzīga neticība Latvijas tautsaimniecības izaugsmē turpmākajos gados, vērojama indivīda neuzticēšanās savas valsts valdībai un notiek izvairīšanās no nodokļu nomaksas. Kā uzskata eksperts A, ar politisko gribu vien būs par maz, lai samazinātu izvairīšanos no nodokļu nomaksas un tikai kontrole un sodi nedos vajadzīgo rezultātu. Praktisku rīcības modeli, kuram piekrīt arī pētījuma autors, piedāvā eksperts C un iesaka, ka valsts varai ir jāmaina domāšana un rīcība attiekmē ar pilsoņiem (indivīdiem), uztverot viņus kā grupu, ar kuru jāsadarbojas, nevis kā grupu, no kuras tikai iekasēt nodokļus.

Ļoti būtiska loma indivīda nodokļu maksātāja valstiskās un pilsoniskās apziņas veidošanā ir masu medijiem. Tomēr vairāku ekspertu sniegtajās intervijās izskanēja viedoklis, ka ir viena būtiska problēma, kas liedz masu mediju pārstāvjiem krasāk un asāk paust savu attieksmi par izvairīšanos no nodokļu nomaksas kā sabiedrībā neakceptējamu sociālās deviācijas izpausmi. Respektīvi, tika norādīts, ka masu mediju pārstāvji likumīgi, normatīvo aktu ietvaros veic nodokļu optimizāciju un sekmīgi izvairās gan no darba devēja, gan no darbaņēmēja sociālā nodokļa nomaksas. Piemēram, eksperts D uzskata, ka nemaz nevar gaidīt no masu medijiem aktīvu pozīciju attiekmē pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas, “(...) *jo paši mediju darbinieki maksimāli piekopj izvairīšanos no nodokļu nemaksāšanas saņemot atalgojumu autoratlīdzības līguma veidā (...)*”. Līdzīgu viedokli pauž arī eksperts F, kurš teic, ka tāda prakse tiek pieņemta gan drukātajos masu medijos, gan arī televīzijā. Tādējādi netiek maksāts ne darba devēja, ne darbaņēmēja sociālais nodoklis, bet tiek samaksāts tikai iedzīvotāja ienākuma nodoklis. Šajā gadījumā tomēr vairāk ir jārunā par nodokļu optimizāciju, nevis nelikumīgu izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Pie esošā tiesiskā regulējuma nevar pārņemt masu mediju pārstāvjiem prettiesisku rīcību, bet drīzāk tā ir morāles un ētikas normu nerespektēšana, kura vienlaikus liedz tiem būt sociāli prasīgākiem, veidojot sabiedrisko domu pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas izpausmi.

Kopumā ekspertu interviju analīze liecina un pētījuma autors tam piekrīt, ka mūsu tautai gan valstiskās apziņas izpratnes izveidošanās un no tās izrietošās attieksme pret nodokļu nomaksu veidošanās ir jāveic vēsturiski ļoti īsā laikā, ko citas tautas ir

darījušas gadsimtiem ilgi. Pētījuma autors izdara secinājumu, ka zināmā mērā ar to arī ir izskaidrojama šī sabiedrības neskaidrība un apjukums, kas izpaužas kā indivīda nodokļu maksātāja valstiskās apziņas neizpratne. Tā ir bīstama tendence, jo esošo situāciju var raksturot pārfrāzējot izteicienu “kurš nebaro savu armiju, tas baro svešu armiju”, proti, “kurš nemaksā nodokļus savai valstij, tas maksā nodokļus svešai valstij”.

**Indivīda izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu.** Svarīgākie sociāli politiskie nodokļu politikas principi ir: sociālais taisnīgums (sadalot nodokļu slogu un nosakot pamatnodokļu likmes ievērojot maksāspēju), ekonomiskās neatkarības nodrošinājums (nodokļi nedrīkst traucēt pilsoņu tiesībām patstāvīgi, pašu spēkiem un līdzekļiem nodrošināt savu un savas ģimenes cienīgu dzīvi) un nodokļu atklātums (aizliegums izmantot slēptas nodokļu paaugstināšanas formas) (Ketners, Titova 2009). Sociāli godīgi noteikts nodoklis ir vienāds cilvēkiem ar vienādiem apstākļiem (horizontālā vienlīdzība) un godīgā nodokļu sistēmā jābūt arī nevienādei attieksmei pret tiem, kuriem apstākļi ir nevienādi (vertikālā vienlīdzība) (Starlings 1999).

Šajā kontekstā analizējot dažādu nozaru ekspertu intervijas, tika noskaidrota indivīda nodokļu maksātāja un sabiedrības izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Lielu nozīmi eksperti savās intervijās pievērsa tieši nodokļu politikas sociālā taisnīguma izpratnei, par ko arī liecina veiktās analīzes rezultāti. Eksperti norādīja, ka LR Finanšu ministrijas izstrādātajā tiesību akta “Nodokļu un nodevu sistēmas attīstības pamatnostādņēs 2011.–2015. gadam” projektā pirmo reizi valsts “sociālo taisnīgumu” izvirza, kā vienu no mērķiem, kuru līdzās stabiliem budžeta ieņēmumiem, prognozējamai nodokļu politikai un uzlabotai Latvijas konkurētspējai būtu jācenšas panākt ar nodokļu sistēmas palīdzību.

Kā akcentē eksperts B: “(...) *būtisks ir jautājums, cik tad bezpartejiska ir nodokļu iekasēšana (...), respektīvi, viens likums, viena taisnība visiem. Nevis (...) kādus piesedzam, tur mēs neejam kaut ko kontrolēt, citur mēs atkal ejam pastiprināti. (...) Vajadzētu būt tāda veida bezpartejiskumam, ka tomēr visiem vienādas prasības (...)*”. Indivīda-nodokļu maksātāja neizpratni par nodokļu sistēmu un tās sociālo taisnīgumu pastiprina gadījumi, uz ko arī norāda eksperts B, kad pie varas esošo partiju politiķu ietekmē valsts iestādes veic aktīvas pārbaudes saistībā ar nodokļu nomaksu politisko konkurentu atbalstītāju uzņēmumos, bet tajā pašā laikā piesedzot savus atbalstošos un partijas sponsorējošos uzņēmumus. Pētījuma autors uzskata, ka šāda prettiesiska attieksme pret uzņēmējiem nodara būtisku negatīvu ietekmi indivīda izpratnei par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Svarīga ir sociālā taisnīguma izjūta katram indivīdam-nodokļu maksātājam, ka valsts attieksme pret ikvienu nodokļu maksātāju ir vienlīdzīga. Tieši vienlīdzīga un nevis vienāda, jo vienāda attieksme nav iespējama, piemēram, pret “Latvenergo” un pret individuālo komersantu. Vienlīdzīga tādā aspektā, ka ikviens nodokļu maksātājs zina un ir pārliecināts, ka valsts pret ikvienu ievēros normatīvajos aktos noteiktās prasības un šīs prasības netiks voluntāri diferencētas. Arī eksperts A norāda uz sociālā taisnīguma izpaušmes trūkumu nodokļu politikas realizācijā. Jāpiekrīt eksperta A viedoklim, ka svarīgi ir, lai uzņēmumam būtu korporatīvā sociālā atbildība, jo tāda attieksme pēc būtības neakceptē izvairīšanos no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas izpaušmi. Uzņēmējs, kurš nemaksā nodok-

ļus, lai izdzīvotu, negodīgā konkurencē izkonkurē godīgo uzņēmēju nodokļu maksātāju. Ja valdība to pieļauj, tad tā nav valstiska rīcība. Arī eksperti F un G atbalsta eksperta A viedokli, jo uzskata, ka tādām uzņēmējam, kurš var savu eksistenci nodrošināt tikai nemaksājot nodokļus, nav ne tiesiska, ne morāla pamata pastāvēšanai. Vienlaikus eksperts D uzskata, ka izvairīšanos no nodokļu nomaksas ļoti būtiski samazinātu soda neizbēgamība, bet pašlaik ir vērojama pretēja aina, kas neveicina sabiedrības un indivīda izpratni par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Lai būtu šī soda neizbēgamība, pirmkārt, ir jābūt tiesiskai videi, kas izvirza prasības, ka nav izdevīgi nemaksāt nodokļus, jo par to draud soda neizbēgamība un otrkārt, ka ir valsts institūcijām pietiekoši daudz instrumentu šo soda neizbēgamību realizēt un nodrošināt.

Nodokļu sistēmas un tās sociālā taisnīguma neizpratni indivīdam nodokļu maksātājam sagādā sabiedriskās domas telpā esošie viedokļi, ka nākotnē valsts nevarēs nodrošināt vecuma pensijas tādā apmērā, lai indivīdam būtu nodrošināta dzīvei cienīga eksistence. Šajā kontekstā eksperts C pauž viedokli, “(...) *ka ja mēs negribam liekuļot, tad ir grūti atrast argumentu maksāt sociālo nodokli situācijā, kurā jūsu un manas pensijas jau ir paņēmusi valsts (...)*”. Proti, mūsu paaudzes ir ar saviem sociālā nodokļa maksājumiem solidarāri nodrošinājušas pensijas šodienas pensionāriem, bet valsts nevar garantēt mūsu paaudzei tādu pašu solidaritāti, ka nākošās paaudzes maksās mums pensijas. Tāpēc, ka sabiedrība noveco, pieaug pensionāru īpatsvars un darbaspējīgo, sociālo nodokli maksājošo indivīdu īpatsvars katastrofāli samazinās gan zemās dzimstības dēļ, gan augstās emigrācijas dēļ. Tas, ka varētu netikt nodrošināta valstiski proponētā paaudžu solidaritāte pensiju sistēmas tālākā darbībā, ir viens no būtiskiem aspektiem, kas veido indivīda izpratni par nodokļu sistēmu un tās sociālo taisnīgumu.

Eksperti lielu nozīmi piešķir arī nodokļu politikas un nodokļu sistēmas ietekmei uz indivīda nodokļu maksātāja izpratnes veidošanos. Tā piemēram, eksperts B uzskata, ka nepārdomātā nodokļu politika ir galvenais cēlonis tām, kā Latvijā pārkarsa ekonomika, radās nekustamā īpašuma burbulis un vēlāk nonācām dziļā krīzē. Neproporcionāli sadalītais nodokļu slogs, kur ir relatīvi augsts īpatsvars darbaspēka nodokļiem un neadekvāti nodokļi darījumiem ar nekustamo īpašumu, veicina sociālo nevienlīdzību. Arī eksperts F piekrīt apgalvojumam, ka Latvijā ir relatīvi augsts nodoklis darbaspēkam, tāpēc ir jāmaina nodokļu struktūra. Šiem viedokļiem pievienojas eksperts E, kurš uzskata, ka problēma ir nodokļu struktūrā, jo indivīda izpratni par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu nesekmē tas, ka ir relatīvi augsti nodokļi darbaspēkam, bet savukārt relatīvi zemi nekustamajam īpašumam un kapitāla pieaugumam.

Vienlaikus eksperts F norāda, ka ļoti svarīgi ir, lai būtu no valsts institūciju puses nodrošināta vienkārša nodokļa administrēšana un skaidra nodokļa nomaksas kārtība. Tas būtiski veicinātu indivīda un sabiedrības kopumā izpratni gan par nodokļu politiku, gan par tās sociālo taisnīgumu. Jāatzīmē, ka eksperti uzskata un pētījuma autors tam piekrīt, ka indivīda un sabiedrības izpratnē par nodokļu politiku un tā sociālo taisnīgumu būtiska nozīme ir komunikācijai ar sabiedrību. Eksperts C kā prioritāru rīcību uzskata nodokļu politikas izmaiņas, komunikāciju ar sabiedrību par nodokļos iekasēto līdzekļu izlietojumu, tādējādi veidojot indivīdam izpratni par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Eksperts F arī atbalsta viedokli, ka ir nepieciešams sabiedrībai plašāk izskaidrot nodokļu izlietojumu sabiedrības vajadzību apmierināšanai. Komunikācija ar sabiedrību ir svarīga pilnīgi visos aspektos, kas ir saistīti ar indivīda izpratni

par nodokļu maksāšanu, bet viens no svarīgākajiem ir tieši pilna un nepastarpināta informācija par nodokļos nomaksāto līdzekļu izlietojumu.

Veikto ekspertu interviju analīze ļauj pētījuma autoram secināt, ka valstī ir jābūt tādai nodokļu politikai un sistēmai, kas rada apstākļus un nosacījumus tam, ka nodokļus maksāt ir izdevīgāk nekā tos nemaksāt. Respektīvi, nodokļu administrēšanā un iekasēšanā jārada situāciju, ka nodokļu nomaksa gan no cilvēku resursu, gan no laika resursu, gan no finansiālo resursu viedokļa raugoties ir izdevīgāka nekā veidot shēmas, lai izvairītos no nodokļu nomaksas. Pie šādiem nosacījumiem būs indivīda un sabiedrības kopumā adekvāta izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu.

**Indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte.** Analizējot dažādu nozaru ekspertu intervijas, šajā aspektā tika fiksēti vairāki interesanti secinājumi, savdabīgi konstatējumi un netradicionāli vērtējumi.

Savdabīgu viedokli pauž eksperts J, kurš uzskata, ka indivīda nodokļu maksātāja racionalitāti lēmumu pieņemšanā par nodokļu maksāšanu ietekmētu tas, ja būtu iespējams individualizēt kaunu par nodokļu nenomaksāšanu. Šo individualizāciju eksperts spilgti ilustrē ar piemēru. Uz ielas ir pakritis cilvēks un viņam garām iet pūlis, jo tas cilvēks visiem ir svešs, tad ir liela varbūtība, ka pie tā cilvēka ilgu laiku neviens nepieies. Bet ja situācija būs tāda, ka šis pats cilvēks būs pakritis uz ielas savā apkaimē, kur pa logu skatās kaimiņi un pa ielu iet garām cilvēki, kuri viens otru pazīst, tad pie viņa tie pieies uzreiz. Tas nav vienmēr tāpēc, ka viņi to pazīst, bet tāpēc, ja tu paiesi garām un citi to būs redzējuši, tev būs kauns. Tas ir ļoti personīgi. Respektīvi, ir jāmeklē risinājumi, kā iespējams individualizēt kaunu par nodokļu nenomaksāšanu, tad tas pilnīgi noteikti veicinātu nodokļu nomaksu.

Eksperts B izsaka viedokli, ka indivīda nodokļu maksātāja racionalitātes izpratni varētu mainīt pašlaik esošais krīzes laiks tādā aspektā, ka viens indivīds būtu prasīgāks un neiecietīgs pret otru indivīdu, kurš nemaksā nodokļus. Tādējādi arī pieaugtu kopējais sabiedrības nosodījums pret indivīdiem-nodokļu nemaksātājiem. Šis eksperta B izteiktais pieņēmums bāzējas tajā loģiskajā izpratnē, ka tā saucamajos treknajos gados nebija sabiedrībā tik aktuāli nosodīt nodokļu nemaksātājus, bet kad pienāk krīzes gadi un visiem ir jāpievelk jostas, tad sabiedriskajai domai ir jāķļūst prasīgākai pret nodokļu nemaksātājiem. Tīri hipotētiski ir jāpiekrit eksperta B viedoklim, bet tomēr krīzes gaitā mūsu sabiedrībā nav vērojams sabiedriskās domas presinga pieaugums pret nodokļu nemaksātājiem un indivīda racionalitātes izpratnes izmaiņas. Eksperts A uzsver, ka pats apzinīgi maksā visus nodokļus un citu indivīdu ne tik pragmatisku pieeju pamato ar to, ka sabiedrībā nav nosodījuma nodokļu nemaksāšanas izpausmēm un par to sabiedrībā nenotiek diskusija. Ir patīkami eksperta A viedokli saklausīt viņa kā indivīda nodokļu maksātāja racionalitāti pamatot uz to, ka nodokļus maksāt ir princīpa un goda lieta un izdarīt to, ko no indivīda prasa valsts. Tā ir indivīda eksperta A racionalitāte attiecībā uz nodokļu maksāšanu, bet viņa teiktais liek noprast, ka tādu indivīdu sabiedrībā nav vairākums. Vienlaikus eksperts A uzsver, ka indivīds un Latvijas sabiedrība kopumā nav trula attiecībā uz nodokļu maksāšanu. Eksperts A uzsver, ka uzņēmēja nodokļu maksātāja racionalitātes būtība nav nemaksāt nodokļus, bet uz to piespiež konkrētās situācijas apstākļi. Atsevišķos gadījumos izvairīšanos no nodokļu nomaksas izsauc nevis kāda racionālas izpratnes darbība, bet gan indivīda psiholoģiskas dabas īpatnības un šajā gadījumā tā ir vēlme un azarts blēdīties. Tas

ļauj pētījuma autoram secināt, ka Latvijā gan indivīds-darba ņēmējs, gan indivīds-uzņēmējs savā būtībā ir apzinīgs nodokļu maksātājs un tāds arī vislabprātāk izpaustos savā racionalitātē attiecībā uz lēmumu pieņemšanu saistībā ar nodokļu maksāšanu. Tomēr konkrētajā ekonomiskajā un sociālajā situācijā šī faktiskās būtības izpausme liedz realizēties adekvātā indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitātē. Šo pētījuma autora secinājumu arī apstiprina eksperts B: “(...) *vienkārši cilvēks jau ir tendēts uz to, lai dzīvotu psiholoģiskā saskaņā ar sevi un viņam ir jāatrod vērtības, uz kurām balstīties un (...) šis krīzes laiks ir tāds vērtību atjaunošanas laiks (...)*”. Šis krīzes laiks daļai indivīdu arī ļauj pārdomāt savas dzīves galvenās vērtības un nav mazsvarīga sajūta, ka indivīds var dzīvot psiholoģiskā saskaņā ar sevi un sociālā saskaņā ar sabiedrību, ko dod arī godprātīga nodokļu maksāšana. Vienlaikus arī jākonstatē, ka šis krīzes laiks citai daļai sabiedrības indivīdu nedod šo psiholoģisko un sociālo komfortu, ko sniedz godprātīga nodokļu maksāšana. Šiem indivīdiem ir jāpiekrīt darba devēja vēlmei saņemt darba algu aploksnē un izvairīties no nodokļu nomaksas. Vēl citi indivīdi paši, izejot no savas subjektīvās racionalitātes apsvērumiem, nolemj dzīvot šodienai un veicina izvairīšanos no nodokļu nomaksas.

Paužot savu personīgo attieksmi pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas, eksperts B iezīmē tradicionālu racionālu pieeju, ka “(...) *jautājums vienkārši par to, kas tev šajā dzīvē ir vērtīgs un kādu cenu tu esi gatavs par to maksāt. Es personiski domāju, ka nē [neizvairītos no nodokļu nomaksas]. Man arī bijušas pietiekoši tādas izvēles, es esmu tomēr izšķīries par savu dvēseles komfortu. Dvēseles un gara komfortu (...) Lai varētu naktīs mierīgi gulēt un ar tīru sirdsapziņu (...)*”. Pārfrāzējot šo citātu, var teikt, ka indivīda rīcībai ir jābūt sociāli apzinīgai un tam ir jābūt indivīda-nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitātes pamatā. Tomēr ir vērojama tendence, ka indivīdi vēlas treknus pabalstus, bagātīgas pensijas, garus un pilnībā apmaksātus bērnu kopšanas atvaļinājumus, bezmaksas izglītību un veselības aprūpi, vienlaikus gribot mazus nodokļus un vēl piekļūstot ieņēmumu slēpšanu un blēdīšanos ar nodokļu nomaksu.

Panākt minēto indivīda sociāli apzinīgo rīcību nebūs viegli, jo kā norāda eksperts D ir zināmā negatīva vēsturiska pieredze: “(...) *Padomju laikos caur kolhoziem, caur fabrikām cilvēki pakāpeniski tika pieradināti zagt. To neuzskatīja par zagšanu, bet par paņemšanu. Šodien tas turpinās (...)*”. Šajā gadījumā eksperts D arī veļ paraleles ar to, ka šodienas apstākļos izvairīšanās no nodokļu nomaksas kā sociālās deviācijas izpausme ir zināmā mērā balstīta indivīda negatīvajā racionalitātes pieredzē. Tāda negatīvā pieredze indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitātē nav tikai vēsturiska, bet tā papildinās un rodas arī šodienas realitātē. Uz to norāda eksperts C: “(...) *šīs konsolidācijas [valsts budžeta] un korekcijas rezultātā ir reāli sagrauta ne tikai subjektīvā, bet pat objektīvā motivācija maksāt nodokļus. (...) Tā ir vesela smalka spēle starp iedzīvotājiem un valsti. Tajā spēlē ir nojaukti pamatlikumi (...)*”. Eksperts C nepārprotami norāda, ka arī šī šodienas racionalitātes subjektīvā izpratne ir balstīta uz negatīvas bāzes, jo pēc valsts budžeta konsolidācijas pasākumiem ir sagrauts indivīda un valsts smalkais mijiedarbības process attiecībā uz nodokļu apmēra noteikšanu, nodokļu iekasēšanu un nodokļu optimālu, sociāli taisnīgu izlietojumu. Eksperta izteiktais konstatējums ļauj pētījuma autoram secināt, ka veiktais pētījums par indivīda subjektīvo izpratni par nodokļu maksāšanu ir fokusēts šodienas sabiedrības aktualitāšu mērķa centrā.

Kā norāda eksperts B, indivīda-nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāte izpaužas arī to nodokļu optimizācijas iespēju maksimālajā izmantošanā, ko pieļauj nodokļu sistēmu reglamentējošā normatīvā bāze. Šo darbību rezultātā tiek likumīgi samazināta nodokļos nomaksājamās naudas summas apmērs. Nodokļu konsultanti ir ļoti profesionāli un izmanto visas iespējamās nodokļu sistēmu regulējošo normatīvo aktu "spraugas" un "spraudziņas". Valsts institūcijām nav tādas kapacitātes, lai šos gadījumus pilnībā izmeklētu, kā arī valsts nespēj savās institūcijās noalgot nodokļu konsultantu līmeņa profesionāļus, kuri varētu juridiski korekti apstrīdēt izmantotās normatīvo aktu "spraugas" un "spraudziņas". Nodokļu optimizāciju varētu arī stimulēt uzņēmēja izdzīvošanas iespējas saglabāšana. Tāpēc eksperts E uzskata, ka indivīda-uzņēmēja izpratnes racionalitāti par nodokļu maksāšanu ietekmē tāds faktors, kā izdzīvošanas iespēja. Eksperta D vārdiem runājot, indivīda izpratni par nodokļu maksāšanas racionalitāti tā saucamajos treknajos gados pozitīvā virzienā virzīja komercbankas, jo, izsniedzot kredītus, tika pieprasītas izziņas no Valsts ieņēmumu dienesta par nomaksājamiem nodokļiem. Toties krīzes laikā, samazinoties kredītēšanas apjomiem, šis faktors vairāk tik būtiski neietekmē indivīda racionalitātes izpratni par labu nodokļu maksāšanai, ļaujot pieaugt nodokļu optimizācijas un izvairīšanās no nodokļu nomaksas tendencēm, tādējādi vairojot šo sociālo deviāciju.

Lai optimizētu indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāti, eksperts C uzskata, ka ir nepieciešamas vismaz divas lietas. Pirmkārt, indivīds ir personalizēti jāinformē par nodokļu izlietojumu un otrkārt, ir jāveic fiskālās politikas pārstrukturēšana un tas nozīmē uzticēt vismaz daļu no savas nodokļos samaksātās naudas izmantot pašu indivīdu lēmumu formā (eksperts C ierosina ieviest nodokļu maksātājiem vaučerus [sertifikātus] medicīnas pakalpojumu un izglītības saņemšanai). Līdzīgi, kā eksperts C arī eksperts F pauž viedokli, ka vajadzētu ar nomaksāto nodokļu apmēru sasaistīt arī par izglītību un veselības aizsardzību saņemamo pakalpojumu apmēru. Šādā gadījumā parādās lielāka indivīda kontrole par saviem samaksājamiem nodokļiem un tādējādi veidojas racionāli pamatotāka situācija indivīdam, lai nepieņemtu lēmumu par izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Fiskālās politikas pārstrukturēšana arī mazinātu un novērstu valsts budžeta līdzekļu neracionālu izlietošanu, par kuras negatīvo ietekmi uz indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāti norāda eksperti. Tā, piemēram, eksperts J pauž viedokli, ka indivīda nodokļu maksātāja racionalitāti lēmumu pieņemšanā par nodokļu maksāšanu vai izvairīšanos no tās ietekmē publiskajā telpā relatīvi bieži izskanošā informācija par valsts budžeta līdzekļu neracionālu izmantošanu un reizēm pat klaju izšķērdēšanu. Tam piekrīt ar ekspertu H uzskatot, ka indivīda nodokļu maksāšanas racionalitāti lielā mērā ietekmē tas, ka sabiedrībā nav izpratnes par nodokļu izlietojumu un indivīdam ir sajūta, ka nodokļos maksātā summa pilnā mērā neatgriežas atpakaļ sabiedrības vajadzību risināšanai. Šo viedokli tālāk atbalsta arī eksperts J, kurš uzskata, ka valsts nodokļu politika, nodokļu administrēšana un iekasēšana tik lielā mērā neietekmē indivīda nodokļu maksātāja lēmumu racionalitāti, kā informācija par to, cik objektīvi pamatoti tiek saplānots valsts budžeta resursu izlietojums un vai tiek *pielauts* neracionāls, nelietderīgs to izlietojums. Pētījuma autors var tikai piekrist ekspertu viedoklim un apstiprināt to, kas tika arī uzsvērts, analizējot indivīda nodokļu maksātāja izpratni par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Respektīvi, neadekvāts nodokļos iekasēto līdzekļu izlietojums vai sliktākā

gadījumā to izšķērdēšana būtiski ietekmē indivīda nodokļu maksātāja izpratni par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu, bet vēl būtiskāk ietekmē indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāti.

Netradicionālu un visnotaļ radikālu viedokli par radušos situāciju pauž eksperts C: “(...) taču, kas ir noticis pēdējā laikā (...) tas ir drīzāk jau tāda kā pilsoniska nepakļaušanās forma. Jūs nemaksājat nodokļus šai valstij, jo valsts tā kā ir jūs piemānījusi. Jūs viņai vienkārši varat izdarīt pāri – tas ir nemaksāt nodokļus. Ja agrāk nemaksāšana, tā bija tāda individuāla, racionāla rīcība, kurā optimizēja vienkārši izdevumus (...) tad tagad, gan latviešiem, gan krieviem ir tāda ideoloģiska pozīcija, kas vairs nav individuāla (...)”. Tātad būtiski atšķirīgu viedokli par indivīda-nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāti pauž augstāk citējamais eksperts C, kurš uzskata, ka agrākās individuālās racionalitātes vietā, kad notika individuāla izdevumu optimizācija, lai izvairītos no nodokļu nomaksas, ir nākusi pilsoniskās nepakļaušanās izpausmes forma, kas vairs nav individuāla. To var raksturot kā indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas individuālās racionalitātes nomaiņu ar tādu ideoloģisku pozīciju, kā pilsoniskās nepakļaušanās forma.

*Ekspertu vērtējums apgalvojumam: izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir/nav kļuvusi par atzītu sociālu normu.* Eksperti, kuri uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir kļuvusi par sociālo normu Latvijas sabiedrībā:

- eksperts D uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir kļuvusi par sociālo normu Latvijas sabiedrībā;
- eksperts B teic, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir kļuvusi par normu un faktiski ir jāatzīst, ka ir izveidojusies jau kā kultūras sastāvdaļa;
- eksperts G uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas diemžēl ir kļuvusi par sociālu normu Latvijas sabiedrībā;
- eksperts H uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir tuvu sociālās normas statusam;
- eksperts I uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas zināmā mērā kādos sabiedrības slāņos un kādās uzņēmējdarbības jomās ir kļuvusi par sociālo normu. Pieņemsim, celtniecībā, lauksaimniecībā, pakalpojumu sfērā u.c. Valsts un pašvaldību uzņēmumos praktiski šis izvairīšanās no nodokļu nomaksas kā tādas nav vai gandrīz nav.

Eksperti, kuri uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas nav kļuvusi par sociālo normu Latvijas sabiedrībā:

- eksperts F pauž viedokli, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas nav kļuvusi par sociālu normu, bet uzskata, ka sabiedrības nosodījums nav pietiekošs;
- eksperts J domā, ka pilnībā nav kļuvusi par normu, bet kopumā izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir salīdzinoši sociāli akceptēta. Eksperts uzskata, ka drīzāk ir vairāk indivīdu, kas tādā vai citādā formā izvairās no nodokļu nomaksas nekā tādu, kas būtu gatavi publiski atzīt, ka nodokļu nemaksāšana ir kļuvusi par sociāli pieņemamu normu;
- eksperts K uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas nav, bet izrāda tendenci kļūt par sociālu normu;

- eksperts E uzskata, ka cilvēki Latvijā nav labāki vai sliktāki par cilvēkiem citās valstīs, tādējādi norādot, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas Latvijā **nav** kļuvusi par atzītu sociālu normu. Viņš uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas lielā mērā rodas no nepareizas nodokļu struktūras (relatīvi augsti ir darbaspēka nodokļi un relatīvi zemi ir nekustamā īpašuma un kapitāla pieauguma nodokļi) un lielās nabadzības. Eksperts E uzskata, ka cilvēki to akceptē kā neizbēgamu parādību, jo, lai saglabātu darbu, ir jāpiekrīt darba algas saņemšanai aploksnē, kaut gan viņi labprātāk strādātu darbā, kur par viņiem tiek maksāti nodokļi. Eksperts E uzskata, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir nevis cēlonis, bet gan sekas esošajam bezdarbam un nabadzībai.

Eksperti, kuri nesniedz viennozīmīgu atbildi par to, vai izvairīšanās no nodokļu nomaksas ir vai **nav** kļuvusi par sociālo normu Latvijas sabiedrībā:

- eksperts A uzskata, ka sabiedrībā nav nekāda nosodījuma par izvairīšanos no nodokļu nomaksas;
- eksperts C pauž viedokli, ka ir ļoti plaši izplatīta prakse optimizēt nodokļu nomaksu, kas ir ļoti smalks mehānisms un tiek uzskatīts par legālu darbību, lai apietu nodokļu nomaksu. Otra lieta, ka izvairīšanos no nodokļu nomaksas varētu klasificēt drīzāk kā pilsoniskās nepakļaušanās formu, nevis kā sociālu normu.

### Secinājumi

1. Veiktais pētījums parāda, ka Latvijas gadījumā nevar izdalīt kādu vienu galveno indivīda attieksmes izpausmi, kura nosaka indivīda izpratni un attieksmi, akceptējot nodokļu nomaksu vai arī izvairoties no nodokļu nomaksas. Respektīvi, indivīda valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratne, indivīda izpratne par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu un indivīda lēmumu pieņemšanas racionalitāte ir vienādi un līdzvērtīgi svarīgas, viena otru būtiski ietekmē, papildina un vērojama to savstarpējā saistība.
2. Pētījumā sociālās deviācijas izpausme – izvairīšanās no nodokļu nomaksas – tiek analizēta no indivīda-nodokļu maksātāja viedokļa un skatu punkta, jo pētījuma autors ir konstruktīvisma pieejas piekritējs sociālās deviācijas jēdziena izpētē un skaidrošanā. No deviāciju socioloģijas teorētiskajām nostādnēm izriet un pētījums to arī parāda, ka, mainoties sociālo deviāciju ietekmējošai un veicinošai videi, mainās arī indivīda-nodokļu maksātāja attieksme pret izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Respektīvi, ir jāpieaug indivīda-nodokļu maksātāja valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratnes līmenim, jāpalielinās izpratnei par nodokļu politiku un tās sociālo taisnīgumu. Vienlaikus tad arī mainīsies indivīda-nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāte, akceptējot nodokļu nomaksu un nevis izvairīšanos no tās.
3. No fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorētiskajām pamatnostādnēm izriet, ka izvairīšanās no nodokļu nomaksas nav tik izteikta, ja indivīds – nodokļu maksātājs atzīst un akceptē valsts leģitimitāti. Latviešiem vēsturiski valsts ir bijusi sveša vara un daļai indivīdu ir sveša atziņa, ka “valsts jau esmu es pats”. Pētījums parāda, ka arī atjaunotās Latvijas valsts laikā ir vērojams šis domāšanas fenomens.



Indivīda vēsturiskā pieredze jeb vēsturiskās pieredzes trūkums neļauj pieaugt adekvātai valstiskās apziņas jēdziena izpratnei, lai indivīdam būtu racionāla izpratne par nodokļu maksāšanu. Tātad objektīviem vēsturiskiem apstākļiem liedzot indivīdam attīstīties valstiskās apziņas izpratnei, neveidojas adekvāta indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitāte.

4. Latvijas (latviešu) tautai valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratnes veidošanās un no tās izrietošās attieksmes pret nodokļu nomaksu izveidošanās ir jāveic relatīvi īsā laikā, ko citas Eiropas tautas ir darījušas gadsimtiem ilgi. Ar to arī ir izskaidrojama šī sabiedrības neskaidrība un apjukums, kas izpaužas kā indivīda-nodokļu maksātāja valstiskās un pilsoniskās apziņas neizpratne un rezultāts ir sociālās deviācijas izpausme – izvairīšanās no nodokļu nomaksas.
5. Valstiskās un pilsoniskās apziņas izpratni un savstarpējās solidaritātes pieaugumu kavē iespējamā paaudžu solidaritātes principa pazušana Latvijas pensiju sistēmā. Tas, ka varētu netikt nodrošināta valstiski proponētā paaudžu solidaritāte pensiju sistēmas tālākā darbībā, arī ir viens no būtiskiem aspektiem, kas veido indivīda izpratni par nodokļu sistēmu un tās sociālo taisnīgumu.
6. Indivīda valstiskās apziņas nepietiekamība un valsts nodokļu politikas sociālā taisnīguma neizpratne noved pie tāda fenomena kā individuālas neapmierinātības ar nodokli, kas izpaužas kā nodokļu nemaksāšana, kas ir novirze no sociālās normas. Pētījuma rezultāti liecina, ka Latvijas sabiedrībā kolektīvā nodokļa nepieņemšana neizpaužas publiskajās formās (streiki, demonstrācijas u.c.), bet gan kolektīvi izpaužas individuālas neapmierinātības formās, izvairoties no nodokļu nomaksas. Latvijas gadījumā to varētu formulēt ar jaunu apzīmējumu – individuālas neapmierinātības kolektīvais raksturs jeb individuālās sociālās deviācijas kolektīva izpausme. Faktiski tā ir pilsoniskās nepakļaušanās izpausmes forma, kas izpaužas individuāli, bet ir ieguvusi masveidīgu kolektīvu raksturu.
7. Fiskālās jeb nodokļu socioloģijas teorētiskās atziņas liecina par to, ka valsts institūcijām ir jābūt pienākumam informēt gan sabiedrību kopumā, gan ikvienu indivīdu nodokļu maksātāju par to, kā nodokļos iekasētā nauda tiek izlietota, sevišķi izskaidrojot tos gadījumus, kad pieļauta nodokļu maksātāju naudas neefektīva izmantošana. Neinformēšanas gadījumā, kā to norāda fiskālās jeb nodokļu socioloģijas pētījumi, sabiedrībā pieaug izvairīšanās no nodokļu nomaksas tendences. Veiktais pētījums liecina, ka Latvijas valsts institūcijas nepietiekošā apmērā informē sabiedrību par nodokļos iekasētās naudas izlietojumu un pat tiek pieļauta neefektīva nodokļos iekasētās naudas izlietošana, kas vairākos gadījumos robežojas ar izšķērdēšanu.
8. Pētījuma rezultāti liek izdarīt pārsteidzošu secinājumu saistībā ar masu mediju nozīmi un lomu sabiedriskās domas veidošanā par izvairīšanos no nodokļu nomaksas kā sociālo deviāciju. Kā liecina pētījumā veiktā ekspertu interviju analīze, masu mediju pārstāvji nav ieinteresēti veidot sabiedrisko domu par valstiskās apziņas izpratni un izvairīšanās no nodokļu nomaksas nosodījumu, jo normatīvo aktu ietvaros paši veic nodokļu optimizāciju un sekmīgi izvairās gan no darba devēja, gan no darba ņēmēja sociālā nodokļa nomaksas un maksā tikai iedzīvotāja ienākuma nodokli. Pētījuma autors secina, ka, pirmkārt, lēmējvarai un izpildvarai jāsakārto normatīvo aktu bāze, kas ir saistīta ar nodokļu iekasēšanu un adminis-

trēšanu tā, lai tiktu izskausta šāda veida nodokļu optimizācija. Otrkārt, masu mēdiju pārstāvjiem (žurnālistiem, izdevējiem un īpašniekiem) ir jākļūst pilsoniski un sociāli atbildīgiem, kā to prasa pilsoniskās sabiedrības žurnālista ētika, morāle un valstiskās apziņas jēdziena izpratne attieksmē pret nodokļu nomaksu.

9. Pētījuma rezultāti liecina, ka ir zināms pamats uztraukumam, jo izvairīšanās no nodokļu nomaksas, kaut gan deviāciju socioloģijas skatījumā tas ir sociālās deviācijas izpausmes veids, Latvijā izrāda tendenci kļūt par sabiedrībā atzītu sociālu normu.
10. Pētījuma rezultāti vienlaikus arī ļauj pētījuma autoram secināt, ka Latvijā indivīds – nodokļu maksātājs savā būtībā ir apzinīgs nodokļu maksātājs un tāds arī vislabprātāk izpaustos savā racionalitātē attiecībā uz lēmumu pieņemšanu saistībā ar nodokļu maksāšanu. Tomēr konkrētajā ekonomiskajā un sociālajā situācijā šī faktiskās būtības izpausme liedz realizēties adekvātā indivīda nodokļu maksātāja lēmumu pieņemšanas racionalitātē. Šīs krīzes laiks daļai indivīdu arī ļauj pārdomāt savas dzīves galvenās vērtības un nav mazsvarīga sajūta, ka indivīds var dzīvot psiholoģiskā saskaņā ar sevi un sociālā saskaņā ar sabiedrību, ko dod arī godprātīga nodokļu maksāšana.

### Bibliogrāfija

- Cooley C.H. (2000) *Chelovecheskaya priroda i socialnij poryadok*. Moskva: Ideya-Press, Dom intelektualnoj knigy. (In Russian)
- Latvijas Darba devēju konfederācija, SIA “Inspecta Prevention”, SIA “TNS Latvia”. (2010) *Darba apstākļi un riski Latvijā, 2009.–2010*. Pētījuma pārskats. Rīga: LR Labklājības ministrija.
- Giorgi A. (1994) A Phenomenological Perspective on Certain Qualitative Research Methods. *Journal of Phenomenological Psychology*, Vol. 25, pp. 190–220.
- Goode E. (2007) Deviance. *The Blackwell Encyclopedia of Sociology. Volume III / D-E*, Ed. by Ritzer G. Blackwell Publishing, pp. 1075–1082.
- Gouldner A.W. (2003) *Nastypajyschij krizis zapadnoj sociologii*. Sankt-Peterburg: Nayka. (In Russian).
- Horkheimer M., Adorno T.W. (1997) *Dialektyka Proschvesceny. Filosofskie fragmenti*. Moskva–Sankt-Peterburg: “Medium”, “Jyventa”. (In Russian)
- Jacobs D. (1988) Corporate Economic Power and the State: A Longitudinal Assessment of Two Explanations // *American Journal of Sociology*. Vol. 93, pp. 852–881.
- Ketners K., Titova S. (2009) *Nodokļu politika Eiropas Savienības vidē*. Rīga: Biznesa un finanšu pētniecības centrs.
- Kristapsone S. (2008) *Zinātniskā pētniecība studiju procesā*. Rīga: Biznesa augstskola Turība.
- Kropļijs A., Raščevska M. (2004) *Kvalitatīvās pētniecības metodes sociālajās zinātnēs*. Rīga: RAKA.
- Leroy M. (2006) *Sociologiya naloga: per. s. fr.* Moskva: Delo i Servis. (In Russian).
- Lewis A. (1982) *The Psychology of Taxation*. Oxford: Martin Robertson.
- Marcuse G. (2002) *Eros I civilizaciya. Odnomernij chelovek: Issledovanie ideologii razvitogo industrialnogo obschestva*. Moskva: OOO “Izdatelstvo ACT”. (In Russian).

- Mead G. (1996) *Psihologija punitivnogo pravosudiya*. Zapadno-Evropijskaya sociologiya ŌĪŌ veka (pod red. V. Dobrenjkova). Moskva: Mezhdunarodnij Yniversitet Biznesa i Upravleniya. (In Russian).
- Merton R. (2006) *Socialnaya teorija i socialnaya struktura*. Moskva: ACT HRANITELJ. (In Russian).
- O'Connor J. (1973) *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's Press.
- Parsons T. (2000) *O structure socialnogo dejstviya*. Moskva: Akademicheskij proijekt. (In Russian).
- Parsons T. (2000) *O socialnih sistemah*. Moskva: Akademicheskij proijekt. (In Russian).
- Sakuray Y. (2002) Comparing Cross-cultural Regulatory Styles and Processes in Dealing with Transfer Pricing. *International Journal of Law*, Vol. 30, pp. 173–199.
- Sauka A., Putniņš T. (2011) *Shadow Economy Index for the Baltic countries 2009 and 2010*. Riga: Stockholm School of Economics.
- Schumpeter J.A. (1991) *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Simmel G. (1996) *Socialnaya diferenciaciya. Sociologicheskie I psihologicheskie issledovaniya*. Moskva: Jyryst, T. 2. (In Russian)
- Spicer M.W. and S.B. Lundstedt. (1976) Understanding Tax Evasion. *Public Finance*, Vol. 31, No. 2, pp. 295–305.
- Starlings G. (1999) *Valsts sektora pārvalde*. Rīga: Valsts administrācijas skola.
- Torgler B. (2003) To Evade or Not To Evade: That Is the Question. *Journal of Socio-Economics*, Vol. 32, pp. 283–302.
- Vēbers M. (2004) *Socioloģijas pamatjēdzieni. – Reliģijas socioloģija*. Riga: LU Filozofijas un socioloģijas institūts.
- Vogel J. (1974) Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data. *National Tax Journal*, Vol. 27, No. 4, pp. 499–513.
- Warneryd K.E., Walerud B. (1982) Taxes and Economic Behavior: Some Interview Data on Tax Evasion in Sweden. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 2, No. 3, pp. 187–211.
- Webley P., Robben H., Elffers H., Hessing D. (1991) *Tax Evasion, An Experimental Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

## Summary

Karlis Litaunieks

### Tax Avoidance as a Manifestation of Social Deviance in Latvia

There is a particular tendency in the Latvian society that can be characterized as the manifestation of social deviance – tax avoidance. This research is based on fiscal or tax sociology theory, as well as on the sociology of deviance. Research novelty is in that the author, based on the aforementioned theoretical framework, outlined and empirically investigated those typological manifestations, which describe individual's understanding and attitude towards tax avoidance: "individual's national and civic awareness", "individual's understanding about tax policy and its social fairness" and "a rationality of individual's decision making". Within the framework of research there has been carried out qualitative research performed by conducting and analyzing partially structured interviews with experts from different spheres. The results of research show that there is not any major manifestation of individual's attitude

determining his/her understanding and position towards acceptance of paying taxes or tax avoidance in the Latvian society. Respectively, the understanding of individual's national and civic awareness, individual's comprehension of tax policy and its social fairness together with a rationality of individual's decision making are all equally important and interconnected mutually influencing and supplementing each other. Findings of this research conclude that tax avoidance tendency in Latvia is rather a social norm than a social deviance status.

## Резюме

**Карлис Литауниецс**

### **Уклонение от уплаты налогов как проявление социальной девиации в Латвии**

В латвийском обществе наблюдается тенденция, которую можно охарактеризовать как проявление социальной девиации — уклонение от уплаты налогов. Данное исследование базируется на принципах фискальной (налоговой) социологической теории и социологии девиации. Новизна исследования заключается в том, что автор, основываясь на вышеупомянутой теоретической базе, выделил и эмпирически изучил те типологизирующие черты, которые показывают отношение индивида к уклонению от уплаты налогов: “понимание индивидом государственного и гражданского сознания”, “понимание налоговой политики и социальной справедливости как таковой”, а также “рациональность принятия решения индивидом”. В рамках данной теории было проведено качественное исследование — опрос экспертов различных сфер деятельности — с использованием частично структурированных интервью, а также дальнейший анализ полученных интервью. Результаты представленного исследования свидетельствуют о том, что в латвийском обществе нет какого-либо единого главенствующего мнения, выражающего понимание индивида и его отношение к вопросу принятия решения по поводу уплаты налогов или уклонения от их уплаты. Другими словами, понимание индивидом государственного и гражданского сознания, налоговой политики и социальной справедливости как таковой, а также рациональность принятия решения являются равнозначно важными, взаимосвязанными, взаимовлияющими и дополняющими друг друга. В результате исследования было определено, что уклонение от уплаты налогов в Латвии приобретает тенденцию к переходу от статуса социальной девиации к социальной норме.

# ЕКОНОМІКА

**Владимир Меньшиков, Эдуардс Ванагс**

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ПОИСК МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЙ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

Авторы статьи рассматривают различные теоретические подходы к изучению проблемы международной трудовой миграции. Функционирование экономики в современном быстроизменяющемся мире становится практически невозможным без обмена трудовыми ресурсами между разными странами. Оценка экономических, социологических и демографических подходов к проблеме трудовой миграции произведена с позиции актуальности того или иного подхода в наши дни. Выводы различных теорий и результаты исследований рассмотрены в контексте реальной ситуации на рынках труда Европы и стран Балтии, в частности – Латвии. В качестве теории, наиболее полно отражающей современную межстрановую трудовую миграцию, авторы статьи выдвигают теорию совокупного капитала личности (семьи), состоящего не только из компонентов экономического характера, но также социальных, символических, культурных и других компонентов. Авторы предлагают возможные направления для новых исследований в области международной трудовой миграции. Основываясь на теории совокупного капитала личности, развивая и дополняя эту теорию, представляется возможным дать более объективную оценку и объяснение процесса трудовой миграции. Используемые методы: монографический, сравнительный статистический анализ, вторичный анализ социологических данных. Авторы выдвигают гипотезу о том, что наибольшая склонность к трудовой миграции характерна для представителей экономически активного населения Латвии, имеющих достаточно высокие показатели человеческого капитала, но объём культурного капитала которых мал и не отвечает потребностям современного общества знаний. Авторы защищают тезис о том, что резкое сокращение потока мигрантов из Латвии возможно лишь в случае проведения ускоренной модернизации экономики страны, а также заметного повышения продуктивности труда в различных отраслях экономики Латвии.

**Ключевые слова:** международная трудовая миграция, страна-донор рабочей силы, страна-реципиент рабочей силы, теория человеческого капитала, совокупный капитал личности.

### **Введение:**

#### **Актуальность изучения проблем международной трудовой миграции**

В начале 21 века проблематика международной трудовой миграции приобретает первостепенное теоретическое и практическое значение для всего мирового сообщества. Демографический кризис, наблюдаемый во многих экономически развитых странах, создаёт диспропорцию на рынках труда этих стран. Данную проблему также усугубляют такие явления, как увеличение продолжительности жизни, возрастающие расходы на пенсии, масштабная реструктуризация пред-

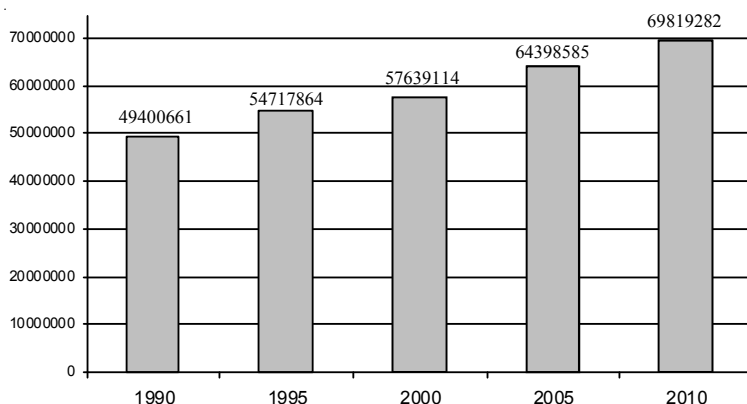
приятый и попытки оптимизации расходов для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и др. Функционирование экономики развитых стран в современных условиях становится практически невозможным без привлечения иностранной рабочей силы, т.е. трудовых мигрантов.

Очевидно, что интенсивность миграционных потоков в современном мире велика. По данным Всемирного Банка более 215 миллионов человек, либо 3% населения планеты, проживают вне страны их происхождения. В рамках международной миграции доминирует т.н. добровольная миграция, обусловленная экономическими факторами (Migration and Remittances... 2011). Сходные данные предоставляет Международная организация по миграции (МОМ). Согласно отчёту МОМ, в 2010 году количество международных мигрантов составило 214 миллионов человек или 3.1% мирового населения (United Nations... 2009). В качестве причин столь внушительной межстрановой миграции называются войны, политические конфликты, прородные катастрофы. Однако, основной причиной неизменно остаётся экономическая мотивация трудовых мигрантов, а именно разница в уровнях заработной платы в стране, отдающей рабочую силу и в стране, её принимающей. В процессе трудовой миграции заинтересованы не только сами трудовые мигранты, но и страны, их принимающие. В первую очередь это объясняется демографическими проблемами стран-реципиентов рабочей силы — снижение популяции, увеличение доли пенсионеров и уменьшение доли трудоспособных членов общества, дефицит специалистов в каких-либо отраслях народного хозяйства.

Международная организация по миграции предоставляет данные по объёму миграционных потоков в различных регионах мира. Динамика роста миграции в Евросоюзе (ЕС) с 1990 до 2010 г. отражена на рисунке 1.

Рисунок 1

**Количество международных мигрантов в ЕС в середине года,  
оценка в абсолютных показателях**



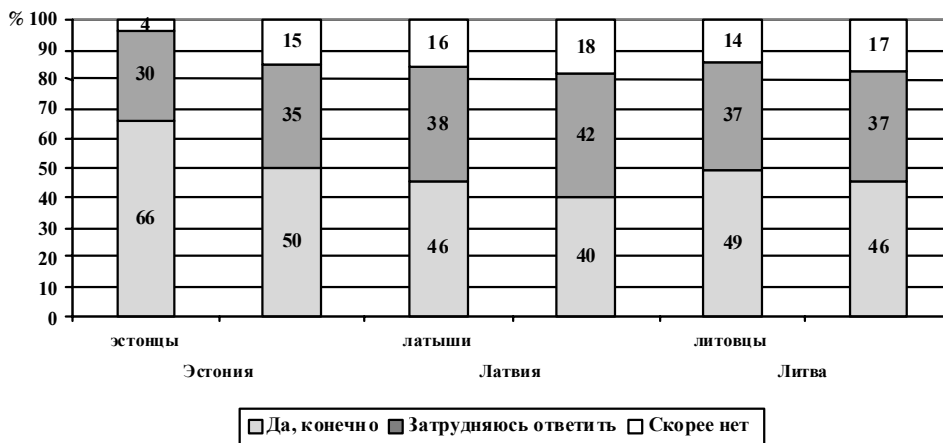
**Источник:** график авторов с использованием данных United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2009).

Беря во внимание возрастающую роль распределения трудовых ресурсов на международном уровне, трудовая миграция выступает в качестве объекта исследования большого числа наук. В качестве основных научных подходов к изучению явления трудовой миграции можно отметить экономический, социологический, психологический, демографический, исторический, типологический и политический.

Экономические подходы к изучению миграции населения — явления, имеющего как положительные, так и отрицательные последствия, позволяют отразить суть этой многогранной проблемы, выявить общие закономерности и предложить определённые меры по её регулированию. Очевидно, что и Латвия, как государство с открытой экономикой, а также как составная часть единого экономического пространства ЕС, на протяжении последних лет столкнулась с объёмной трудовой миграцией, являясь в основном страной-донором рабочей силы в такие развитые европейские страны, как Великобритания, Ирландия, Швеция, Норвегия и др. Из данных Департамента статистики Эстонии следует, что острота проблемы эмиграции в трех странах Балтии наиболее остро стоит именно в Латвии, где 16% латышей и 18% представителей других национальностей связывают свое будущее и будущее своих детей с проживанием за рубежом. Соответствующие данные по Эстонии — 4% и 15% (см. рисунок 2).

Рисунок 2

**Распределение ответов на вопрос:  
«Связываете ли Вы свое будущее и будущее своих детей с  
Эстонией / Латвией / Литвой?», 2009 г., в %**



**Источник:** Департамент статистики Эстонии <http://rus.postimees.ee/553858/otchet-o-razviti-i-chelovecheskogo-potenciala-vpered-i-ewe-dlinnyj-put/> 26.09.2011.

Взгляд исследователей-экономистов на проблему международной трудовой миграции формировался на протяжении столетий. Значительный вклад в первоначальные исследования международной миграции населения внесли родона-

чальник классической экономической школы А. Смит, Дж.М. Кейнс и сторонники его экономической теории Дж. Полак, С. Кузнец, представители неоклассической школы М.П. Тодаро, П. Самуэльсон, Дж. Хикс. Более поздними исследователями миграции были разработаны такие подходы, как теория обратной связи экономических циклов (Б. Томас) и теория человеческого капитала (Г. Беккер, Т. Шульц, Л. Сжаастад). С позиций глобализации и объединения отдельных стран в мировую систему трудовых отношений интересна концепция общемировой миграционной системы (И. Валлерстайн). Указанные теории рассмотрены в статье с позиции возможности их применения для изучения современной трудовой миграции на примере Латвии.

Цель данной статьи – рассмотреть и проанализировать различные экономические и социологические подходы к изучению международной трудовой миграции, а также определить, какой из научных подходов (либо синтез из нескольких подходов), наиболее актуален в наши дни для оценки и регулирования международной миграции латвийской рабочей силы.

### **Экономические подходы к изучению трудовой миграции**

Изучение процессов трудовой миграции представляет сложную задачу для исследователей рынка труда. В первую очередь это связано с недостаточной и зачастую неточной статистической базой, а также малым количеством экономических индикаторов, которые позволили бы объективно оценить как отрицательные, так и положительные эффекты трудовой миграции для страны-донора и страны-реципиента рабочей силы. Тем не менее изучение трудовой миграции не теряет своей актуальности для исследователей-экономистов на протяжении столетий. Выделим несколько теоретических экономических подходов к изучению данной проблемы, актуальных в настоящий момент. Критерием отбора послужит то, насколько та или иная теория отражает и объясняет процесс трудовой миграции на примере Латвии в данный момент времени. Очевидно, что в случае Латвии процесс трудовой эмиграции преобладает над процессом трудовой иммиграции. Соответственно, Латвию можно отнести скорее к странам-донорам рабочей силы, нежели к её реципиентам.

**Классический подход к изучению международной миграции.** Родоначальник данного подхода А. Смит рассматривал международные и внутренние миграции с точки зрения взаимовлияния и взаимодополняемости экспорта капитала и рабочей силы. А. Смит подчёркивал значимость рынка труда для функционирования экономики и выступал за абсолютно беспрепятственное международное передвижение рабочей силы наряду с товарами и капиталом. А. Смит объяснял, как и что необходимо делать для роста богатства народов. Объем производства и потребления продуктов он ставил в зависимость от двух факторов: от доли населения, занятого производительным трудом, и от производительности труда. В своём труде «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations» А. Смит писал, что совокупный запас общества, составляет постоянный капитал, и что одной из частей этого капитала является «полезность талантов, при-



обретенных жителями страны или членами общества. Для приобретения этих талантов всегда требуются немалые расходы на содержание того, кто старается приобрести их, во всё время его воспитания, обучения и дальнейшего образования, и все эти расходы составляют постоянный капитал. Если эти дарования составляют часть его личного богатства, то они в то же время составляют и часть богатства целого общества, к которому он принадлежит» (Smith 1977).

Идеи А. Смита в отношении открытости рынка труда между разными странами в наши дни реализуются на практическом уровне. В соответствии с 39-й статьей договора основания Европейского Союза свободное перемещение рабочей силы не может быть подвергнуто дискриминации в связи с трудовой занятостью и материальным вознаграждением за труд. У работников есть право принять актуальное предложение о работе в другой стране Евросоюза, свободно передвигаться по данной стране в связи с данным предложением, а также продолжить проживание в данной стране после истечения трудового договора. Однако необходимо признать, что в истории существования Евросоюза существовали некоторые ограничения, связанные с передвижением рабочей силы в рамках ЕС. К примеру, вышеперечисленные права трудовых мигрантов не реализовывались в отношении трудовой занятости в общественном секторе той или иной страны Евросоюза. С момента основания ЕС страны-участники альянса были способны в одностороннем порядке ограничить приток рабочей силы из-за рубежа по политическим причинам или причинам, связанным с общественной безопасностью либо общественным здоровьем (Liguma par Eiropas Savienību... 2010). Эту возможность вплоть до 1 января 2011 года использовали такие страны как Германия и Австрия, требуя от потенциальных трудовых мигрантов оформления разрешения на работу в своих странах. Однако в настоящий момент граждане Латвии могут беспрепятственно работать в любой стране Евросоюза (LR Ārlietu ministrija... 2011).

Для исследования процесса трудовой миграции в наши дни можно применять базовые положения классической экономической теории А. Смита, в первую очередь относительно свободного передвижения не только капитала, но и рабочей силы. Более того, некоторые положения теории А. Смита содержат определённые предпосылки для развития теории человеческого капитала, которая будет рассмотрена далее.

**Экономическая теория Дж.М. Кейнса.** Данный подход к изучению трудовой миграции и её влияния на национальные и международный рынки труда отрицает предположение А. Смита и других экономистов-классиков о возможности эффективного саморегулирования рыночной экономики. По мнению Кейнса государство должно активно вмешиваться в экономику по причине отсутствия у свободного рынка механизмов, которые по-настоящему обеспечивали бы выход экономики из кризиса. При этом Кейнс считал, что государство должно воздействовать на рынок в целях увеличения спроса, так как причина капиталистических кризисов – перепроизводство товаров. Он предлагал несколько действенных инструментов регулирования экономики: гибкая денежно-кредитная политика, активная бюджетно-финансовая политика и прямое создание государством ра-

бочих мест. В своём труде «Общая теория занятости, процентов и денег», изданном в 1936 году во время жесточайшего экономического кризиса в США, Кейнс высказывает мнение, что только с помощью государственных рычагов власти (например, денежно-кредитной и фискальной политики) возможно эффективно управлять экономикой страны и, таким образом, вывести экономику из кризисного состояния к нормальному функционированию (Keynes 1936). Модель государственного регулирования, предложенная Дж. Кейнсом, позволила ослабить циклические колебания в течение более чем двух послевоенных десятилетий. Однако примерно с начала 70-х годов стало проявляться несоответствие между возможностями государственного регулирования и объективными экономическими условиями. Кейнсианская модель могла быть устойчивой только в условиях высоких темпов роста. Высокие темпы роста национального дохода создавали возможность перераспределения без ущерба накоплению капитала. Однако в 70-е годы условия воспроизводства резко ухудшились. Кейнсианские пути выхода из кризиса только раскручивали инфляционную спираль. Под воздействием этого кризиса произошла кардинальная перестройка системы государственного регулирования и сложилась новая, неоконсервативная модель регулирования экономики.

Положения теории Кейнса по регулированию народного хозяйства применялись на практике шведскими политиками и экономистами (Patinkin 1978). Отличительной особенностью шведской модели является: социальная направленность, сокращение имущественного неравенства, забота о малообеспеченных слоях населения. Иногда шведскую модель называют «второй моделью социализма». Для шведского общества характерны высокий уровень жизни и уровень обеспечения гражданских прав. Государство активно участвует в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. В Швеции весьма высокий уровень государственного сектора. Интересно, что, в соответствии с данными «Индекса экономической свободы» доля государственных доходов в объёме ВВП Швеции в 2011 году составила 52,5%. Соответствующий показатель Латвии отстаёт от шведского и составляет 38,5% (Index of Economic Freedom... 2011). В Швеции сформировалась концепция: «Государственный сектор, если уж он начал расти и достиг определенных размеров, может начать развиваться “сам по себе”, на основе собственной внутренней логики политического механизма принятия решений» (Eklund 1991). Большая часть услуг в Швеции предоставляется в государственном секторе, причем бесплатно. Государство достаточно часто вмешивается в процесс ценообразования, устанавливая фиксированные цены. Одним из стержневых элементов шведской экономической модели является политика солидарной заработной платы — выравнивание заработной платы за счёт государственной поддержки эффективно работающих предприятий и отказу от субсидирования нерентабельных предприятий. Данный инструмент регулирования отношений работника и работодателя позволил шведам существенно снизить разрыв в уровнях оплаты труда. Например, с 1960 до 1975 гг. такой разрыв сократился до уровня 10–11%, что гораздо меньше аналогичного показателя других стран (Menshikov, Baltgailis 1992).

В качестве других примеров чётко направленной политики государственного регулирования экономики с помощью рычагов денежно-кредитной и фискаль-

ной политики можно привести попытки Европейского Центробанка (ЕЦБ) стабилизировать экономику Евросоюза, а Федеральной резервной системы США (Fed) – пошатнувшуюся экономику США и всей мировой финансовой системы в кризисные времена 2008–2011 гг. путём существенного снижения ставок межбанковского кредитования. В настоящий момент фиксированная ставка рефинансирования ЕЦБ составляет 1.5% (European Central Bank... 2011), в свою очередь базовая учётная ставка Fed находится в диапазоне 0–0.25%. (Federal Reserve Bank of New York... 2011).

Последователи теории Дж.М. Кейнса (Г. Джером, С. Кузнец) рассматривали мировое хозяйство, а также рынок труда, как арену столкновения национальных интересов разных стран. Трудовая миграция выделялась ими как важнейший фактор возникновения безработицы.

**Неоклассический подход к изучению рынка труда и трудовой миграции.** Представители неоклассической экономической теории (П. Самуэльсон, М.П. Тодаро) полагали, что рынок труда, как и другие рынки, функционирует на основе ценового равновесия. В качестве причины возникновения международной трудовой миграции они называли разницу в уровнях зарплаты между страной-донором и страной-реципиентом рабочей силы (Samuelson 1948, Todaro 2004). Значительный вклад в развитие данной концепции внёс Дж. Хикс. Одним из первых Хикс рассматривал процесс трудовой миграции как решение рационального индивида, способного на основе полной и достоверной информации оценить свои перспективы работы за рубежом и, таким образом, максимизировать свои доходы в будущем (Hicks 1932).

По мнению исследователей – неоклассиков процесс миграции рабочей силы в страны с более высоким уровнем заработной платы имеет ряд положительных последствий:

- выравниваются уровни зарплаты между странами;
- происходит обратное движение капитала между страной-донором и страной-реципиентом рабочей силы (денежные переводы трудовых мигрантов – англ. *remittances*);
- стабилизируется мировой рынок труда;
- растёт экономическая безопасность работников.

Говоря о применимости положений данной теории к реалиям современной латвийской экономики, необходимо выделить те последствия трудовой миграции, которые оказывают положительное влияние на экономику страны-донора рабочей силы. Одним из таких положительных последствий, по мнению неоклассиков, является обратное движение капитала из страны-реципиента в страну-донор рабочей силы. Например, в 2007 г. латвийцы, работавшие за рубежом, ежемесячно отправляли членам своих домохозяйств в Латвию около 219 долларов США, что в год составило 2628 долларов США. По оценке экспертов Всемирного Банка, реальный объём денежных переводов превышает данные официальной статистики (Hazans, Philips 2011).

Рассматривая роль государственного и рыночного регулирования экономики, сторонники неоклассической теории предлагают сочетание обоих видов регули-

рования. Однако, по мнению учёных, приоритетную роль всё же имеет государственное регулирование экономики.

Следует отметить, что неоклассическая экономическая теория, наряду с классическим подходом А. Смита и теорией экономической школы Дж.М. Кейнса, практически не дают ответы на вопросы, связанные с формированием конъюнктуры мирового рынка труда. Очевидно, что мировой рынок труда формируется не только за счёт международного обмена рабочей силой, но и отдельных национальных рынков труда, обладающих различными социально-экономическими характеристиками, которые, в свою очередь, оказывают существенное влияние как на состояние экономик отдельных регионов, так и всей мировой экономики. Неоклассическая теория мало применима и для объяснения миграции студентов, стажеров (для них фактор заработной платы не является определяющим) и не учитывает ряд ограничений, таких как расходы на переезд и трудоустройство, климатические условия, личные предпочтения и т. п.

В дальнейшем попыткой восполнить ограниченность неоклассического подхода стала **концепция новой экономики миграции**, которая стремится осуществить синтез микро- и макроподходов. Данная концепция получила развитие в 80-х и 90-х годах 20 века как критический ответ на неспособность неоклассической экономической теории дать ответы на многие вопросы, связанные с процессом миграции и экономического развития (Massey et al. 1993). Согласно концепции новой экономики миграции подход неоклассиков к проблеме миграции был слишком узким, сосредоточенным на поведении экономически активного индивида, и неспособным объяснить всю многогранность проблемы. Новая концепция стала альтернативой не только неоклассической теории, но и структуральным подходам к изучению миграции. Последователи концепции новой экономики миграции считали, что миграционное решение принимается не только самим мигрантом, но всей его семьей либо домохозяйством. Принимая такое решение, домохозяйство диверсифицирует свои ресурсы, то есть максимизирует свои доходы и снижает свои финансовые риски (Stark, Levhari 1982). Данное положение позволяет объяснить наличие мотивации к эмиграции даже в случаях, когда разницы в заработных платах (между страной-донором и страной-реципиентом рабочей силы) нет, либо она минимальна (Lucas, Stark 1985).

**Теория обратной связи экономических циклов.** Предложенная американским экономистом Б. Томасом теория обратной связи экономических циклов представляет собой сочетание неоклассического и кейнсианского подходов к проблематике международной трудовой миграции. В соответствии с теорией Б. Томаса передвижение рабочей силы между различными странами происходит вследствие обратного чередования циклических фаз экономического развития. Страна-реципиент и страна-донор рабочей силы в определённый момент времени находятся в различных точках экономического развития. Соответственно, уровни заработной платы в данных странах существенно разнятся. По мнению Б. Томаса именно разница в уровнях заработной платы страны-донора и страны-реципиента рабочих мигрантов определяет интенсивность и направление миграцион-

ного потока (Thomas 1972). Данное положение подтверждают исследования, связанные с оценкой миграционных потоков из Латвии. Наибольшее количество латвийских трудовых мигрантов работают либо желают работать в странах, которые по экономическому развитию значительно опережают Латвию (страны Западной Европы и Скандинавии). Например, по оценке М. Хазана, в период 2009–2010 гг. большинство латвийских мигрантов, а именно 69%, в качестве страны-реципиента выбрали Великобританию (Hazans 2011).

**Концепция общемировой миграционной системы.** Основоположник данной концепции И. Валлерстайн рассматривал процесс международной миграции в контексте такого современного явления, как глобализация. По мнению И. Валлерстайна в основе всей мировой экономической системы лежит территориальное разделение труда – в одних региональных зонах (периферия) концентрируются трудоёмкие производства, а в других региональных зонах (ядро) – капиталоемкие производства. В свою очередь полупериферия несёт функцию буфера между ядром и периферией, где размещаются оба упомянутых типа производства. По мнению И. Валлерстайна, экономически более развитое ядро фактически подчиняет более слабую периферию на службу своим интересам. Причиной же международной миграции является не только разница в уровнях заработной платы, но и кризисное, ущемлённое положение стран, находящихся на периферии (Wallerstein 1976).

Возникает вопрос – к какой категории стран, согласно концепции И. Валлерстайна, можно отнести Латвию? В данный момент времени Латвию вряд ли можно отнести к странам, обладающим значительными финансовыми ресурсами для инвестирования в экономику других стран. Также в Латвии относительно мало крупных предприятий, конкурентоспособных на мировом уровне. Ситуацию осложняют последствия мирового экономического кризиса. К одному из таких последствий можно отнести уменьшение объёма прямых иностранных инвестиций в Латвию. Например, в 2009 г., по сравнению с 2008 г., объём прямых иностранных инвестиций в страну снизился на 94% (*Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību... 2011*). В то же самое время потоки рабочих мигрантов из Латвии в развитые страны Западной Европы и Скандинавии не ослабевают. Таким образом, Латвию скорее можно отнести к стране-периферии, снабжающей страны-ядра своей рабочей силой.

**Теория человеческого капитала.** Экономисты традиционно выделяли три фактора производства: земля, труд и капитал. В начале 60-х гг. 21 века более пристальное внимание стало уделяться качеству рабочей силы, в частности уровню образования и процессу повышения квалификации работников. В результате возникла концепция человеческого капитала, рассматривающая навыки и другие атрибуты индивида, которые позволяют индивиду получить ряд личностных, экономических и социальных благ. По определению американского экономиста А. О'Салливана, человеческий капитал – это совокупность знаний, навыков, компетенций и других атрибутов, составляющих основу экономической активности (Sullivan, Sheffrin 2003). Основоположники теории человеческого капитала,

американские экономисты Теодор Шульц и Гэри Беккер, исследовали эффективность инвестирования в человеческий капитал (Shultz 1968; Becker 1964). Изначально об инвестировании в человеческий капитал говорилось только в контексте повышения уровня образования, а также профессиональных навыков человека. В наши дни понятие человеческого капитала расширилось. Эксперты Всемирного банка в понятие человеческого капитала включают также потребительские расходы, т.е. расходы на питание семьи, на образование и здоровье, расходы на жилье и культуру, а также расходы государства по данным позициям. В наиболее широком понимании человеческий капитал — это мощный фактор экономического развития, а также двигатель развития общества и семьи.

В 2001 году Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предложила следующее определение данного термина: «человеческий капитал» означает «знания, навыки, компетенции и атрибуты, которыми обладает индивид, и которые способствуют созданию личного, социального и экономического благосостояния» (The Well-being... 2001). Важно отметить, что человеческий капитал, согласно теории, обладает способностью накапливаться и воспроизводиться на обновляемой основе. Человеческий капитал представлен в виде накопленных затрат на воспроизводство рабочей силы, независимо от источника их покрытия (бюджет семьи, государственные расходы на социальные нужды, текущие издержки производства на предприятиях и т.п.).

Теория человеческого капитала позволяет исследовать все виды миграции, включая вынужденную, в том числе на микроуровне — индивид, домохозяйство. Авторы теории расценивали миграцию как инвестицию в «человеческий капитал», направленную на повышение доходов, уровня образования, профессиональную подготовку и поиск информации о наиболее выгодных местах приложения рабочей силы. Трудовые мигранты, работая за рубежом, приобретают новые знания и навыки, которые в будущем могут положительно отразиться на росте их доходов. В рамках теории рассматриваются всевозможные выгоды и издержки как экономического, так и психологического нематериального характера (потеря друзей, климат, привыкание к новым условиям жизни, языку и т. п.). Согласно теории человеческого капитала, существуют три основных фактора, которые влияют на принятие решения о миграции: условия занятости в родной стране и потенциальной стране назначения, возраст и издержки переезда.

В контексте решения о миграции инвестиции в человеческий капитал были рассмотрены Л. Сжаастадом (Sjaastad 1962). Модель человеческого капитала в анализе миграционных процессов была применена также в работах Б. Чизвика (Chiswick 1978). Согласно данной модели процесс миграции может рассматриваться как инвестиция, требующая определённых затрат в начальной стадии процесса. Соответственно, в дальнейшем данные затраты должны окупиться дополнительными доходами либо другими благами (например, повышением уровня жизни). Индивид, принимая решение о трудовой миграции, соотносит размер возможных затрат и доходов, связанных с переездом в другую страну. Процесс принятия данного решения может быть представлен следующими формулами:

$$PVNB_i = \sum_{t=T_0}^{T_R} \frac{B_{it} - B_{0t}}{(1+r)^t} - C_i > 0 \quad (1)$$

где  $PVNB_i$  – чистая денежная выгода от переезда в страну  $i$ ;

$T_0$  – год переезда из страны постоянного проживания в страну  $x$ ;

$T_R$  – год прекращения работы (год выхода на пенсию либо год смерти);

$B_{it}$  – доходы в стране  $i$  в году  $t$ ;

$B_{0t}$  – доходы в стране постоянного проживания в году  $t$ ;

$r$  – индивидуальная ставка дисконтирования;

$C_i$  – прямые издержки переезда в страну  $i$ .

В случае, когда справедлива формула 1, объём возможных доходов в другой стране превышает объём издержек, связанных с переездом в данную страну. По всей вероятности, индивид примет положительное решение о миграции.

$$PVNB_i = \sum_{t=T_0}^{T_R} \frac{B_{it} - B_{0t}}{(1+r)^t} - C_i < 0 \quad (2)$$

В случае, когда объём издержек, связанных с переездом в новую страну, превышает объём возможных доходов в данной стране, индивид, скорее всего, отвергнет решение о миграции (Формула 2).

Анализируя формулы 1 и 2 можно выделить три основных фактора, оказывающих влияние на принятие решения о миграции:

- издержки, связанные с переездом в другую страну;
- условия занятости в стране постоянного проживания и потенциальной стране назначения;
- возраст потенциального мигранта.

К издержкам, связанным с переездом в другую страну, можно отнести затраты по найму жилья, транспорт, поиск нового места работы, изучение иностранного языка, обустройство быта и др. Издержки, связанные с переездом мигранта в новую страну Л. Сжаастанд разделил на две категории: денежные и немонетарные. В отличие от денежных издержек, которые поддаются подсчёту, немонетарные издержки можно пытаться оценить только субъективно, с точки зрения самого мигранта. К немонетарным издержкам относятся такие психологические проблемы, как разлука мигранта с семьёй и друзьями, недостаточное знание иностранного языка и культуры, психологическая и социальная адаптация к новым условиям жизни, работы и др. По мнению Л. Сжаастанда, именно немонетарные, то есть психологические, издержки мигрантов отличают международное перемещение рабочей силы от перемещения товаров и капитала. Л. Сжаастанд полагает, что процесс миграции в мире был бы намного интенсивней, чем в реальности, если бы психологических издержек не существовало (Sjaastad 1962). Соответствен-

но, явление трудовой миграции должно оцениваться не только с позиции экономики, но и с позиции социологии и психологии.

Условия занятости могут быть определены уровнем заработной платы в стране проживания и в стране приёма рабочей силы. Как правило, в стране-реципиенте трудовому мигранту изначально предлагается более низкий уровень заработной платы, чем местным жителям за такую же самую, либо сходную по основным параметрам работу (профессиональные навыки, опыт). По оценкам специалистов, почасовая оплата труда жителей стран Балтии, работающих в Великобритании и Ирландии, приблизительно на 10% ниже, чем у местных работников. В дополнение к этому балтийские мигранты трудятся большее количество часов (Nazans, Philips 2009). В качестве причин данного явления можно выделить неполный перенос человеческого капитала (Warrett 1993) и асимметрию информации на рынке труда (Becker 1997). Однако, с течением времени, заработная плата трудового мигранта как правило растёт более быстрыми темпами, чем у местных работников.

Третьим фактором, влияющим на принятие миграционного решения, является возраст индивида. Параметр «возраст мигранта», является естественной характеристикой индивида и определяет период времени, в течении которого работник сможет обогащать свой человеческий капитал, находясь в эмиграции. Возрастной фактор миграции был изучен Р. Эренбергом и Р. Смитом, которые определили, что наиболее часто решения о миграции принимаются в возрасте 20–24 лет, причём около 13% представителей этой возрастной группы принимают решение о внутренней или международной миграции ежегодно (Ehrenberg, Smith 1994).

Теория человеческого капитала позволила объяснить многие эмпирические факты в контексте изучения внутренней и международной миграции. По всей вероятности данный теоретический подход к проблеме миграции будет использоваться и в будущем, а модель человеческого капитала – видоизменяться и расширяться за счёт новых компонентов, составляющих этот капитал.

**Теория “притяжения-выталкивания” (англ. push-pull).** Согласно теории “притяжения-выталкивания”, предложенной Е. Ли, в странах — экспортерах трудовых ресурсов действуют факторы, выталкивающие рабочую силу: рост населения, безработица или недостаточная занятость, бедность населения и т. д. В свою очередь, в странах-импортерах действуют факторы притяжения: высокая потребность в трудовых ресурсах и, как следствие, высокая заработная плата. Ли интерпретирует миграцию как функцию относительной привлекательности стран въезда и выезда, а наличие препятствий, возрастающих с увеличением расстояния между этими странами — в качестве ограничителя миграционных процессов. Согласно данной концепции, решение о миграции определяется субъективным индивидуальным восприятием данных факторов потенциальным мигрантом (Lee 1966).

Критики данной теории утверждают, что различие в уровнях экономического развития важное, но не единственное условие для принятия миграционного решения. Если бы это было так, то большая часть границ в мире пересекалась бы постоянно в массовом масштабе. Лишь при существовании определенных институциональных условий и в стране-экспортере, и в стране-импортере рабочей



силы начинает действовать «магнит» притяжения (Mines 1982). Данная модель так же, как и неоклассическая экономическая теория, не рассматривает один из важных элементов миграционного решения – жажду людей к переменам и самосовершенствованию (Petersen 1958). Модель «притяжения-выталкивания» статична, поскольку сфокусирована на внешние факторы, обуславливающие процесс миграции, а также на конкретный экономический расчёт прибыли/убытков потенциального мигранта. Эти ограничения не позволяют модели в полной мере отразить и проанализировать динамику межстранового перемещения рабочей силы в современном мире.

### **Решение о миграции как комбинация экономических, социологических и демографических составляющих**

Теория человеческого капитала, востребованная современными исследователями-экономистами, социологами и демографами, может применяться для изучения многогранного явления международной миграции. Можно предположить, что именно комбинируя упомянутые научные подходы (экономический, социологический и демографический), удастся учесть и проанализировать многие аспекты, влияющие на международную миграцию.

Проанализируем различные факторы с точки зрения их возможного влияния на миграционные процессы в Латвии и других Балтийских странах в наши дни, за теоретическую основу взяв теорию человеческого капитала. Разделим данные факторы на три основные группы: экономические, социологические и демографические.

**Экономические факторы.** Согласно теории человеческого капитала одним из основных мотиваторов принятия решения о миграции является экономическое неравенство между страной-донором и страной-реципиентом рабочей силы. Данный тезис подтверждают многие практические примеры передвижения рабочей силы из развивающихся стран в развитые. В течении последних 6–8 лет уровни трудовой занятости и безработицы в Латвии и других странах Балтии характеризуются значительной переменчивостью. В годы экономического подъёма (2004–2007) уровень безработицы в Латвии колебался в пределах 5–7%. В годы экономического кризиса (2008–2011) в Латвии наблюдался устойчивый рост уровня безработицы, достигнувший в 2010 году рекордных показателей в 15–17% (Nodarbinātības... 2011). Предприятия, пытаясь уменьшить свои расходы в кризисные времена, сокращали не только количество рабочих мест, но и количество рабочих часов работников, продолжающих работать на данных предприятиях.

В свете данных событий возможность балтийцев эмигрировать за рубеж в поисках работы может быть оценена как определённый буфер, смягчающий проблему безработицы и увеличивающий эластичность рынков труда стран Балтии (Estonian Human Development Report 2011). Данные, представленные М. Хазаном, свидетельствуют об интенсивной эмиграции латвийцев за рубеж в период времени с 2000 до настоящего момента. По оценке эксперта, сальдо эмиграции в период

времени с 2000 до 2010 г. составило около 200000 человек. Только за первые 8 месяцев 2011 года страну покинули ещё 27000 латвийцев (Nazans 2011). Сравнивая данные показатели с размером популяции Латвии, можно предположить, что не менее 10% жителей страны длительное время являются эмигрантами.

Ещё одним экономическим фактором международной миграции, требующим изучения, является экономический рост в стране, отдающей рабочую силу (стране-доноре). Было бы логично предположить, что с ростом благосостояния жителей такой страны ими реже будут приниматься решения о международной миграции. Соответственно, поток мигрантов из страны-донора за рубеж постепенно будет снижаться. Однако реальность показывает, что трудовые ресурсы развивающихся стран, переживающих экономический рост, становятся более качественными и мобильными. Основываясь на положениях теории человеческого капитала, можно утверждать, что миграционные барьеры для жителей таких стран снижаются. Издержки, связанные с миграцией и имеющие как денежное, так и немонетарное выражение, более не являются столь существенной проблемой, стоящей на пути поиска высокооплачиваемой работы за рубежом. В качестве стимулов миграции жителей даже из относительно благополучных стран либо стран, переживающих значительный экономический рост, можно назвать более высокую заработную плату, уровень получаемых общественных благ и социальной защиты, степень безопасности человека и его близких, карьерные перспективы в новой стране и т.д.

В качестве примера международной мобильности трудовых ресурсов развитых стран можно привести данные об интенсивности миграционных потоков из стран Балтии и Финляндии, опубликованные в отчёте о международном исследовании «Baltic Ways of Human Development: Twenty Years On» (Estonian Human Development Report... 2011). В таблице 1, а также на рисунке 3 показано, что количество мигрантов, выехавших из Финляндии в период 2007–2009 гг., фактически сопоставимо с количеством мигрантов, покинувших Эстонию и Латвию в этот же промежуток времени (доля мигрантов от общего населения страны). В то же самое время по экономическому развитию Финляндия значительно опережает страны Балтии. По данным, указанным в таблице 1, можно подсчитать, что объём ВВП Финляндии на душу населения в 2009 году приблизительно в 4 раза превышал ВВП Латвии и Литвы, и более чем в 3 раза превышал ВВП Эстонии. Следует отметить, что для сравнения были использованы данные официальной статистики Финляндии, Эстонии, Латвии и Литвы, которые могут отличаться от реального количества мигрантов, покидающих эти страны в поисках лучшего места для жилья и работы. Можно предположить, что наличие значительных и устойчивых миграционных потоков из Финляндии связано с определёнными проблемами, существующими на рынке труда этой страны. Действительно, уровень безработицы в Финляндии в 2009 г. достиг 8.2% (рост на 1.8% по сравнению с 2008 г.). В свою очередь трудовая занятость составила 68.3%, что на 2.3% ниже, чем в 2008 г. (Turja 2010). Тем не менее, количество людей, иммигрировавших в Финляндию в период времени с 2000 до 2010 г. примерно вдвое превышает количество эмигрантов, т.е. миграционное сальдо страны — положительное (Statistics Finland... 2011).

Таблица 1

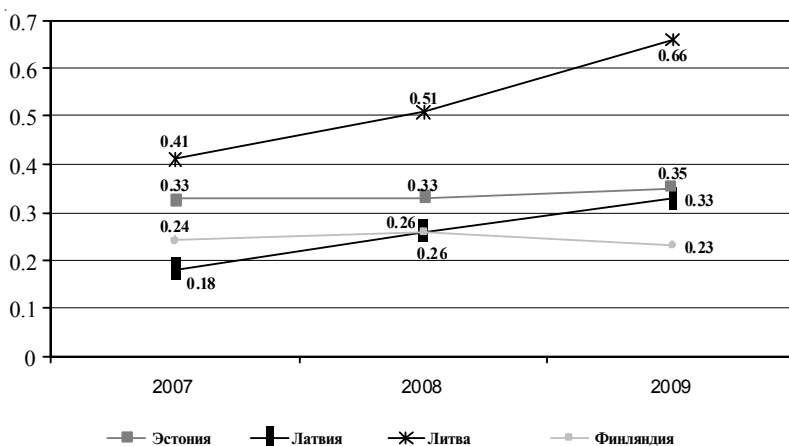
**Страны Балтии: ВВП, население, международная миграция,  
2007–2009 гг. (данные официальной статистики)**

		Эстония	Латвия	Литва	Финляндия
ВВП на душу населения, USD	2004 (ППС)	15217	11845	12919	29305
	2009 (реально)	14267	11607	11172	44492
2007	мигранты (тыс.)	4.384	4.183	13.853	12.443
	население (тыс.)	1342.4	2281.3	3384.9	5277
	мигранты (% от населения)	0.33	0.18	0.41	0.24
2008	мигранты (тыс.)	4.406	6.007	17.015	13.657
	население (тыс.)	1340.94	2270.89	3366.36	5300.48
	мигранты (% от населения)	0.33	0.26	0.51	0.26
2009	мигранты (тыс.)	4.647	7.388	21.97	12.151
	население (тыс.)	1340.42	2261.29	3349.87	5326.31
	мигранты (% от населения)	0.35	0.33	0.66	0.23

**Источник:** расчёты авторов с использованием данных: Philips, Pavlov 2010, Eurostat 2011.

Рисунок 3

**Страны Балтии и Финляндия: пропорция мигрантов  
(% от населения), 2007–2009 гг.**



**Источник:** график авторов (на базе данных из таблицы 1).

**Социологические составляющие.** Помимо экономических причин, также ряд составляющих социологического характера оказывает влияние на принятие решения о международной миграции. К одной из таких составляющих можно отнести наличие так называемых миграционных сетей, связывающих жителей разных стран. Согласно теории миграционных сетей, сформировавшиеся миграционные потоки создают некую миграционную систему, объединяющую страны-доноры

и страны-реципиенты рабочей силы (Massey 1990). Личные контакты людей со своими соотечественниками, успешно работающими за рубежом, могут подтолкнуть их к принятию миграционного решения. Процесс формирования миграционных сетей достаточно долог и бывает сопряжён со многими трудностями, которые испытывают первые группы мигрантов, приезжающие в новую страну. Языковой барьер, отсутствие доступа к информации, недостаток общения, бытовые сложности — эти и другие проблемы приходится ежедневно решать мигрантам-пионерам. Для последующих групп мигрантов из той же страны, переезд на новое место проживания и работы происходит менее болезненно, поскольку соотечественники помогают новым мигрантам освоиться на новом месте.

С 70-х годов 20 века в словарь социологических исследований ввели новое понятие «транснационализм», позднее понятие «трансмигранты» как базовые для новой парадигмы в исследованиях международной миграции. Трансмигранты живут одновременно в нескольких местах и включены более чем в одно (со) общество. Они производят новые взаимозависимости и формируют сообщества специфическим образом связанные с существующими национальными государствами и их территориями (Rouse 1996). В качестве трансмигрантов могут быть рассмотрены гастарбайтеры, выбирающие челночные стратегии. На новом месте жительства они образуют новые социальные сети, при этом продолжают функционировать в социальных сетях отправляющего сообщества.

Актуальность данного социологического компонента миграции, а также наличие определённых миграционных сетей между Латвией и странами, принимающими латвийскую рабочую силу, подтверждают данные независимых исследований, проведённых в Латвии в 2006–2008 гг. Согласно результатам данных исследований, у 7.2% жителей Латвии в 2007 г. и 6.5% в 2008 г. кто-либо из членов их семьи на момент проведения исследования работал за рубежом. В свою очередь, более 70% опрошенных утверждали, что на момент исследования за рубежом работал их друг либо сосед (Nazans, Philips 2009).

Развитие средств связи и средств массовой информации также является фактором, оказывающим стимулирующее воздействие на принятие миграционного решения. С точки зрения теории человеческого капитала данный фактор способен значительно снизить издержки, связанные с переездом мигранта в новую страну. Развитие таких современных технологий, как Интернет, Skype, мобильная телефония, а также снижение транспортных расходов (например, благодаря выгодной для мигрантов ценовой политики авиакомпаний-дискаунтеров), безусловно, увеличивает международную мобильность рабочей силы.

Необходимо учитывать, что оценка миграционного поведения должна производиться не только с позиций индивида, принимающего миграционное решение. Важную роль в этом процессе отведена также членам семьи трудового мигранта. Миграцию можно рассматривать как инвестиционное решение всей семьи. Очевидно, более часто семьи принимают решение об отправке на заработки за рубеж наиболее надёжного и трудоспособного поставщика средств для семьи. Однако, нередки случаи отъезда за рубеж одновременно нескольких членов семьи с учётом всех издержек и выгод от трудовой эмиграции.

**Демографические факторы.** С точки зрения демографии к фактору, оказывающему влияние на международную миграцию, можно отнести дисбаланс населения в стране, принимающей рабочую силу и в стране, её экспортирующей. Данное явление может быть рассмотрено в контексте теории демографического перехода. Согласно этой теории в современном мире происходит быстрое снижение рождаемости и смертности, в результате чего население воспроизводится путём простого замещения поколений (Lesthaeghe, van de Kaa 1986, van de Kaa 2003). В наши дни в экономически развитых странах, как правило, наблюдаются низкий уровень рождаемости и смертности, что приводит к увеличению доли людей старшего возраста, в том числе пенсионеров. Одновременно, в результате низкой рождаемости, количество людей работоспособного возраста снижается. На рынке труда возникает дефицит рабочей силы, который развитые страны пытаются восполнить за счёт входящих миграционных потоков. Напротив, развивающиеся страны часто демонстрируют более высокие показатели рождаемости, что приводит к увеличению предложения рабочей силы и снижению уровня заработной платы. Таким образом, на рынках труда развивающихся стран часто наблюдается переизбыток рабочей силы. Трудовая миграция в данном случае является одним из решений проблемы занятости населения.

Однако в Латвии, несмотря на низкие показатели рождаемости, также наблюдается переизбыток рабочей силы. Экономика страны не в силах предложить латвийцам достаточное количество рабочих мест, что подтверждают высокие показатели безработицы. Демографическая ситуация в стране на протяжении многих последних лет ухудшается. По данным обзора «Развитие регионов Латвии» населения страны в 2006 году составляла 2294.6 тыс., а в 2011 г. только 2229.6 тыс. человек. Таким образом, в течение последних 5 лет население Латвии сократилось на 65 тыс. человек, или примерно на 3% (Reģionu attīstība Latvijā 2010). По экспертной оценке М. Хазана, острота демографической проблемы в Латвии определяется и другими обстоятельствами. Так, учитывая количество латвийцев, живущих и работающих за рубежом, население Латвии на начало сентября 2011 г. составило лишь 2029.1 тыс. человек (Hazans 2011). Однако только ли экономические и демографические обстоятельства жизни подталкивают достаточно большее количество латвийцев к принятию решения о миграции? Исследование о латвийских трудовых мигрантах в Ирландии показало, что для мигрантов обычно характерна комбинация различных причин, побуждающих к принятию миграционного решения. Например, респонденты указывали дискриминацию со стороны работодателей и непрофессиональное отношение к работникам (Indans, Lulle 2006).

### **Понятие совокупного капитала: миграционный аспект**

Теория человеческого капитала представляет интерес не только для экономистов, но также для исследователей-социологов. Такие понятия, как деньги, рынок, капитал, доход, инвестиции, ранее являвшиеся частью терминологии только экономической науки, с конца 20 века широко используются также социологами. Французский социолог Пьер Бурдьё внёс значительный вклад в разви-

тие теории человеческого капитала. Начиная с описания роли экономического капитала в социальном позиционировании, Бурдьё развивает новую терминологию и исследовательскую базу для изучения других видов человеческого капитала — культурного, социального и символического (Bourdieu 1993). Результаты эмпирических исследований Бурдьё показали, что определённые нюансы владения языком (такие, как акцент, грамматика и стиль), являющиеся, по сути, компонентами культурного капитала, играют важную роль в развитии социальной мобильности индивида. Социальная мобильность, в свою очередь, может помочь индивиду получить более высокооплачиваемую или более престижную работу.

Согласно Бурдьё, почти все виды человеческого капитала имеют способность к конвертации. Например, индивид, обладающий значительным символическим капиталом, способен подниматься вверх по социальной лестнице, таким образом, приобретая социальный капитал. Лишь культурный капитал относительно независим от других видов человеческого капитала. Например, обладание значительным объёмом экономического капитала вовсе не гарантирует наличие столь же значимого культурного капитала. Однако, социологи зачастую используют только некоторые фрагменты теории человеческого капитала, в основном анализируя социальное неравенство, социальные структуры, а также проблемы политического лидерства. В то же время недостаточное внимание уделяется таким аспектам, как роль различных видов капитала, механизм их взаимной конверсии и главные стратегии их воспроизведения. Экономисты также используют теорию человеческого капитала достаточно фрагментарно. Например, в изучении процесса международной миграции экономисты делают акцент на такие экономические параметры, как разница в уровнях заработной платы между разными странами, издержки переезда мигранта в новую страну и размер потенциального дохода в случае принятия решения о миграции. В свою очередь социальным, психологическим и другим «неэкономическим» факторам миграции придаётся лишь второстепенное значение.

Поскольку, как утверждал П. Бурдьё, различные виды капитала способны взаимно конвертироваться, индивид имеет возможность выбора — куда инвестировать своё время, деньги, трудовые навыки и другие ресурсы? Различные виды капитала, являющиеся, по сути, ценными ресурсами и способные принести прибыль индивиду, можно объединить в понятие «совокупный капитал». В 2008 году социологи Института Социальных Исследований Даугавпилсского Университета осуществили проект «Парадигмы образования: социологический подход», в котором широко применялась теория капитала. Целью исследования было определить, как различные факторы капитала влияют на выбор жизненной стратегии молодых людей, и какая парадигма образования наиболее актуальна в 21 веке. Задачей исследования было преодоление фрагментарности в использовании теории капитала. Исследователи выделили 8 различных типов капитала, которые в целом составляют т.н. совокупный капитал: экономический, культурный, человеческий, социальный, административный, политический, символический и физический (Menshikov 2011). В данной трактовке роль собственно человеческого капитала, как компонента совокупного капитала, безусловно, важна. Однако и другие виды капитала, составляющие совокупный капитал, взаимодействующие и взаимодополняющие друг друга, играют немаловажную роль.

Взяв в качестве примера классификацию видов совокупного капитала, разработанную в рамках исследования проблем образования и социализации латвийской молодежи (Menshikov 2009), можно предложить новые параметры, относящиеся к тому или иному типу совокупного капитала, которые могут оказывать влияние на другой экономико-социальный процесс, а именно на принятие решения о трудовой эмиграции (таблица 2).

Таблица 2

**Типы совокупного капитала: параметры, оказывающие влияние на принятие решения о трудовой миграции**

Типы совокупного капитала	Параметр
Экономический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие недвижимого и движимого имущества в стране постоянного проживания</li> <li>2. Денежные накопления индивида и/или домохозяйства</li> <li>3. Доходы в стране постоянного проживания: частный бизнес, заработная плата, дивиденды, рента, социальные пособия, гонорары и др.</li> </ol>
Культурный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Широкий кругозор</li> <li>2. Высокий уровень интеллекта</li> <li>3. Знание иностранных языков</li> </ol>
Человеческий	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высшее либо среднее профессиональное образование</li> <li>2. Профессия</li> <li>3. Степень профессионализма</li> </ol>
Социальный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стабильные семейные отношения</li> <li>2. Связи с влиятельными людьми</li> <li>3. Наличие многих друзей</li> </ol>
Административный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Лидерские способности</li> <li>2. Ответственный пост (например, в гос. аппарате)</li> <li>3. Опыт работы в органах самоуправления или управления предприятием, фирмой</li> </ol>
Политический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в деятельности общественных организаций (например, политической партии)</li> <li>2. Гражданство Латвии</li> <li>3. Статус политика, депутата</li> </ol>
Символический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хорошая репутация по месту работы, учёбы</li> <li>2. Способность предлагать новые идеи и увлекать ими других</li> <li>3. Популярность в своём городе (селе, районе, стране)</li> </ol>
Физический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хорошее здоровье</li> <li>2. Способность преодолевать стрессы и психологические нагрузки</li> <li>3. Красота, внешняя привлекательность</li> </ol>
Географический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Баланс приобретений/издержек, отражающий качество места постоянного проживания (большой город, периферия, качество инфраструктуры и т.д.)</li> <li>2. Оценка демографической ситуации в месте проживания</li> <li>3. Оценка информационной среды в месте проживания (интернет, масс-медиа, общественное мнение и др.)</li> </ol>

**Источник:** таблица авторов.

По предположению авторов, параметры, отражённые в таблице 2, лишь в тесной связи друг с другом являются составными частями **совокупного капитала** и оказывают влияние на принятие индивидом (или домохозяйством) положительного либо отрицательного решения о трудовой миграции. Насколько выражено влияние того или иного параметра на принятие данного решения можно установить эмпирически, используя такие методы исследований, как опрос экспертов и социологический опрос непосредственно трудовых мигрантов и/или членов их семей.

### Заключение

По мнению авторов статьи, в современных условиях становления «общества знаний» (Kūle 2007), чрезвычайно важную роль играет культурный капитал работника, который ранее в теории человеческого капитала описывался весьма скудно или вообще сводился только к профессиональным способностям и знаниям. Пожалуй, наибольшее внимание к этой составляющей совокупного капитала личности в условиях «когнитивного капитализма» уделил Андре Горц в книге «Нематериальное»: «Спросом все больше пользуются знания, выросшие из опыта, рассудительность, способность к координации, самоорганизации и нахождение общего языка, т.е. те формы живого знания, которые приобретаются в обиходном общении и относятся к культуре повседневности» (Gorz 2003).

Ранее было установлено, что склонность к миграции демонстрируют молодые люди с небольшим объёмом социального капитала (семейного и личного) и при избрании ими стратегии успеха, т.е. готовности пойти на риск ради достижения высоких трудовых результатов и успехов в образовании (Meņšikovs 2001). Однако дополнительного исследования требует вопрос – «Каким образом на потенциальных мигрантов влияют другие составляющие совокупного капитала личности?»

В 2005–2007 годы в Латвии был реализован проект Европейского Социального фонда «Специфические проблемы рынка труда Латвии и её регионов»\*, в рамках которого были установлены требования к конкурентоспособности работника (набор его качеств и способностей) с двух точек зрения – самооценки работников (n=10177 чел.) и оценки работодателей (n=6066 чел.) (Latvijas un tās reģioni... 2007). Вторичный анализ социологических данных с позиции теории совокупного капитала показывает, что на конкурентоспособности работника наиболее сильно сказывается его культурный капитал (соблюдение дисциплины, умение избегать конфликтов, лингвистическая культура, умение сотрудничать, взаимоотношения с коллегами по работе и др.). По оценке респондентов человеческий капитал работника (профессиональные способности, профессиональные знания), как условие его высокой конкурентоспособности, менее значим, чем культурный капитал. Интересно и то, что отвечая на вопрос: «Что Вы готовы делать, чтобы получить себе желаемую работу?», 44.7% опрошенных ука-

---

\* В группу исследователей-социологов входили: В. Меньшиков, Т. Лаце, В. Бороненко, Л. Панина и др.



зали вариант ответа — «улучшить знание иностранных языков» (респонденты с высшим образованием этот вариант ответа избирали еще чаще — 56.7%). В свою очередь, вариант ответа «изменить место работы, уехав из Латвии» указывался в два раза реже (23.4%) (Menshikov 2010).

Требует основательной эмпирической проверки наше предположение, что наибольшую склонность к трудовой миграции испытывают те представители экономически активного населения Латвии, которые имеют достаточно высокие показатели человеческого капитала (формализованные профессиональные знания, приобретенные в техникумах и высших учебных заведениях), но не имеют достаточного объёма культурного капитала, необходимого «обществу знания». «Традиционный индустриализм», наблюдаемый в Латвии, не может удовлетворить их амбиции в доходах в силу сравнительно низкой продуктивности труда. Например, производительность труда на одного работающего в Латвии в 2010 году составила всего 54.9% от среднего показателя в ЕС (Eurostat: Labour productivity... 2010). В то же время страны постиндустриализма, наряду с современными производствами имея и производства прошлого технологического уклада, весьма охотно предоставляют рабочие места формально хорошо образованным мигрантам из стран Центральной и Восточной Европы. Положительным для страны-донора рабочей силы было бы, если бы и сами трудовые мигранты, и страны, принимающие их, заботились о приращении культурного капитала, без чего возможное возвращение на родину не принесет особых дивидендов ни самому работнику, ни его стране.

По большому счету, резко сократить поток мигрантов из такой страны, как Латвия, можно лишь на путях ускоренного и сбалансированного развития экономики, а также значительного повышения продуктивности в отраслях народного хозяйства страны. Это и расширение продвинутых в сторону постиндустриализма отраслей (услуги, информационные технологии, биотехнологии и др.), где нужны работники с высоким уровнем культурного капитала, и модернизация предприятий «традиционного индустриализма», включая сельское хозяйство, деревопереработку, обрабатывающую промышленность и др., где востребованы и те, кто достаточно хорошо профессионально образованы, но не имеют достаточных амбиций к открытию новых знаний.

### Вопросы для дискуссии

Теория человеческого капитала, во многом позволяющая оценить и объяснить факторы, влияющие на принятие людьми решения о переезде в другую страну, а также оценить последствия такого решения, может быть взята за основу современных исследований в области международной миграции. Однако недостаточно использовать данную теорию фрагментарно, только с позиции экономики, социологии либо другой науки. Необходим комплексный подход, включающий изучение экономических, социальных, культурных, символических и других ресурсов, которые, дополняя друг друга, способны превратиться в **совокупный капитал** — результат и компас планируемой жизнедеятельности индивида. Такой

подход может дать многогранную, более объективную оценку процесса международной миграции. Авторы статьи выдвигают ряд вопросов для новых исследований в области совокупного капитала индивида и трудовой миграции. Например, какие качества (ресурсы личности) являются на родине мигранта невостребованными и почему? Какова структура данных ресурсов? Каковы условия развития того или иного ресурса индивида на его родине? Какова мотивация (либо почему отсутствует мотивация) индивида к развитию того или иного ресурса? Какие ресурсы (кроме экономических) прогнозируют получить мигранты в новом месте приложения их рабочей силы? Насколько такие ресурсы могут быть востребованы на родине мигранта в будущем? Есть ли у мигранта соответствующие планы использовать такие ресурсы на родине? Поиск ответов на эти и другие вопросы, а также оценка отрицательных и положительных последствий международной трудовой миграции, позволит исследовать эту проблему более объективно и разносторонне.

### Библиография

- Barrett A.M. (1993) *Three Essays on the Labor Market Characteristics of Immigrants*. Michigan: Michigan State University.
- Becker G. (1997) *The Economics of Life (Immigration)*. New York: McGraw-Hill.
- Becker G.S. (1964) *Human Capital*. New York: Columbia University Press.
- Bourdieu P. (1987) *Choses dites*. Paris: Minuit.
- Bourdieu P. (1993) *Sociologija politiki*. Moskva: Socio-logos. (In Russian).
- Brinley T. (1972) *Migration and Urban Development: A Reappraisal of British and American Long Cycles*. London: Methuen and Co.
- Chiswick B.R. (1978) The Effect of Americanization on the Earnings of Foreign-born Men. *Journal of Political Economy*, Vol. 86, No. 5, pp. 897–921.
- Ederer P., Schuler P., Willms S. (2007) The European Human Capital Index: The Challenge of Central and Eastern Europe. *Lisbon Council Policy Brief*, Vol. 2.
- Ehrenberg R.G., Smith R.S. (1994) *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*. 5<sup>th</sup> Edition. New York: Harper Collins Publishers.
- EK. (2010) *Līguma par Eiropas Savienību konsolidētā versija*. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/lv/treaties/index.htm> (skat. 29.11.2011.).
- Eklund K. (1991) *Effektivniya ekonomika- shvedskaya model*. Moskva: Ekonomika. (In Russian)
- Estonian Cooperation Assembly. (2011) *Estonian Human Development Report 2010/2011. Baltic Way(s) of Human Development: Twenty Years On*. Available: [http://kogu.ee/public/eia2011/eia\\_eng\\_2011.pdf](http://kogu.ee/public/eia2011/eia_eng_2011.pdf) (accessed 29.11.2011).
- Eurostat. (2010) *Total Population 2007- 2009*. Available: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1> (accessed 29.11.2011).
- Eurostat. (2011) *Labour Productivity per Person Employed 1999-2010*. Available: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsieb030&plugin=0> (accessed 29.11.2011).

- European Central Bank. (2011) *Key Figures at a Glance*. Available: <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html> (accessed 29.11.2011).
- Federal Reserve Bank of New York. (2011) Federal Funds Data. Available: <http://www.newyorkfed.org/markets/omo/dmm/fedfundsdata.cfm> (accessed 29.11.2011).
- Gorz A. (2003) *L'immatériel – Connaissance, valeur et capital*. Paris: Galilée.
- Hazans M. (2005) *Ekonomiskās migrācijas cēloņu izpēte un monitoringa sistēmas izveide ekonomiskās migrācijas ietekmes noteikšanai uz LR tautsaimniecību*. Eksperta atskaite LR Ekonomikas ministrijai. Pieejams: [http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item\\_file\\_21442\\_3.pdf](http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item_file_21442_3.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- Hazans M., Philips K. (2009) The Post-Enlargement Migration Experience in the Baltic Labor Markets. Kahanec M., Zimmerman K.F. (eds.) *EU Labor Markets After Post-Enlargement Migration*. Heidelberg: Springer-Verlag Berlin, pp. 255–304.
- Hazans M. (2009) Baltijas valstu darbaspēka migrācija: pieredze un perspektīvas. Pieejams: [http://www.lu.lv/fileadmin/user\\_upload/lu\\_portal/zinas/prezentacija.pdf](http://www.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/zinas/prezentacija.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- Hazans M., Philips K. (2011) *The Post-Enlargement Migration Experience in the Baltic Labor Markets*. Institute for the Study of Labor. Discussion Paper No. 5878. July 2011.
- Hazans M. (2011) *Kas šodien dzīvo Latvijā? Reālā demogrāfiskā situācija šķērsriezumā*. Pētījuma prezentācija LU Ekonomikas un vadības fakultātē. Pieejams: [http://www.lu.lv/fileadmin/user\\_upload/lu\\_portal/zinas/Prof. M. Hazans\\_Kas\\_sodien\\_dzivo\\_Latvija\\_12.09.2011.pdf](http://www.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/zinas/Prof. M. Hazans_Kas_sodien_dzivo_Latvija_12.09.2011.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- Hicks J. (1932) *The Theory of Wages*. London: Macmillan.
- Indāns I., Lulle A. (2006) Latvija un brīva darbaspēka kustība: Īrijas piemērs. *Politikas gadagrāmata*. Rīga: Stratēģiskās analīzes komisija, “Zinātne”, 97.–108. lpp.
- Kahanec M., Zimmerman K.F. (2009) *EU Labor Markets After Post-Enlargement Migration*. Heidelberg: Springer Dordrecht.
- Keynes J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan (reprinted 2007).
- Kūle M. (2007) Zināšanu fenomena izpratne zināšanu sabiedrības mediānā. *Kas ir zināšanu sabiedrība?* Rīga: Latvijas Zinātņu akadēmijas Ekonomikas institūts, 7.–19. lpp.
- Lesthaeghe R., Van de Kaa D. (1986) Twee demografische transitities? *Population Growth and Decline*. Deventer: Van Loghum Slaterus, pp. 9–24.
- LLU, DU, RSU, VeA, ViA. (2007) *Latvijas un tās reģionu darba tirgus specifiskās problēmas*. ES struktūrfondu Nacionālās programmas “Darba tirgus pētījumi” projekts. Jelgava: Jelgavas tipogrāfija.
- LR Ārlietu ministrija. (2011) *Darba iespējas Eiropas Savienībā*. Pieejams: <http://www.es.gov.lv/tavas-iespejas/darbs> (skat. 29.11.2011.).
- LR Ekonomikas ministrija. (2011) *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību: darba tirgus*. Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 74.–81. lpp.
- Lucas R.E., Stark O. (1985) Motivations to Remit: Evidence from Botswana. *Journal of Political Economy*, Vol. 93, pp. 901–918.
- Mansoor A., Quillin B. (2007) *Migration and Remittances. Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington: The World Bank.
- Massey DS. (1990) Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration. *Population Index*, Vol. 56, No. 1, pp. 3–26.

- Massey D.S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J.E. (1993) Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review*, Vol. 19, pp. 431–466.
- Menshikov V. (2011) Human Capital in the Structure of Total Capital of Personality: Sociological Aspect. *Filosofija. Sociologija. Lietuvos mokslu akademija*, Vol. 22, No. 2, pp. 150–161.
- Menshikov V. (2010) Labour Market Quality: Investigation Experience in Latvia. *Sociālo Zinātņu Vēstnesis*, Nr. 2, 27.–44. lpp.
- Meņšikovs V. (2001) Jaunatnes adaptācijas stratēģijas un rezultāti. *IT laikmets: jaunatne un sociālās izmaiņas*. Rīga: LU Filozofijas un socioloģijas institūts, 257.–267. lpp.
- Meņšikovs V. (2009) Kopkapitāls un jaunatnes dzīves stratēģijas: socioloģiskais aspekts. *Sociālo Zinātņu Vēstnesis*, Nr. 2, 7.–37. lpp.
- Menshikov V., Baltgailis J. (1992) *Mirovoj opit upravleniya rynkom rabocei sily na urovne regionov*. Rīga: LIC. (In Russian).
- Mincer J. (1958) Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *The Journal of Political Economy*, Vol. LXVI, No. 4, pp. 281–302.
- Mines R. (1982) *The Evolution of Mexican Migration to United State: a Case Study*. San-Diego: University of California.
- NVA. (2011) *Reģistrētais bezdarba līmenis valstī*. Pieejams: <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6#bezdarbs> (skat. 29.11.2011.).
- OECD. (2001) *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*. Paris: OECD Publications, pp. 17–18.
- Patinkin D. (1978) On the Relation between Keynesian Economics and the “Stockholm School”. *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, pp. 135–143.
- Philips K., Pavlov D. (2010) Estonia. Platonova A., Urso G. (eds.) *Migration and the labour Markets in the European Union (2000–2009)*. Part 1, pp. 93–103.
- Rouse R. (1996) Mexican Migration and the Social Space of Postmodernism. Gutierrez D.G. (ed.) *Between Two Worlds: Mexican Immigrants in the United States*. Wilmington, Del.: SR Books (Jaguar Books on Latin America, 15), pp. 247–263.
- Samuelson P.A. (1948) *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.
- Shultz T. (1971) *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*. New York: Free Press.
- Shultz T. (1972) *Human Resources (Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities)*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Sjaastad L.A. (1962) The Costs and Returns of Human Migration. *Journal of Political Economy*, Vol. 70, No. 5, pp. 80–93.
- Smith A. (1977) [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stark O., Levhari D. (1982) On Migration and Risk in LDCs. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 31, 191–196.
- Statistics Finland. (2011) *Immigration Lower Than One Year Before*. Available: [http://www.stat.fi/til/muutl/2010/muutl\\_2010\\_2011-04-29\\_tie\\_001\\_en.html](http://www.stat.fi/til/muutl/2010/muutl_2010_2011-04-29_tie_001_en.html) (accessed 29.11.2011).
- Sullivan A., Sheffrin S. (2003) *Economics: Principles in Action*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

- Todaro M.P., Smith S.C. (2011) *Economic Development*. 11<sup>th</sup> Edition. Harlow: Pearson Education Ltd.
- Turja S. (2011) *Migration and the Labour Markets in the European Union (2000–2009) – Finland*. Available: <http://www.labourmigration.eu/research/report/13-migration-employment-and-the-outcomes-of-labour-market-integration-policies-in-the-european-union> (accessed 29.11.2011).
- United Nations. (2009) Trends in International Migrant Stock: The 2008 Revision. *United Nations database, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2008*. Available: [http://esa.un.org/migration/p2k0\\_data.asp](http://esa.un.org/migration/p2k0_data.asp) (accessed 29.11.2011).
- Van de Kaa D.J. (2003) Second Demographic Transition. Demeny P., McNicoll G. (eds.) *Encyclopedia of Population*. New York: Thomson-Gale, Vol. 2, pp. 872–875.
- VRAA. (2011a) Demogrāfiskā situācija. *Reģionu attīstība Latvijā 2010*. Rīga: Valsts reģionālās attīstības aģentūra, 14.–18. lpp.
- VRAA. (2011b) Plānošanas reģionu attīstības raksturojums. *Reģionu attīstība Latvijā 2010*. Rīga: Valsts reģionālās attīstības aģentūra, 19.–38. lpp.
- Wall Street Journal, Heritage Foundation. (2011) *Index of Economic Freedom*. Available: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-variables> (accessed 29.11.2011).
- Wallerstein I. (1976) *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- World Bank. (2011) *Migration and Remittances Factbook 2011*. 2nd Edition. Washington: The World Bank.

## Kopsavilkums

Vladimirs Meņšikovs, Eduards Vanags

### Starptautiskā darba migrācija: empīrisko pētījumu metodoloģisko pamatojumu meklējumi

Raksta autori izskata un analizē dažādas teorētiskās pieejas starptautiskās darba migrācijas problēmas izpētei. Mūsdienu mainīgajā pasaulē tirgus ekonomikas normāla funkcionēšana kļūst praktiski neiespējama bez darba resursu apmaiņas starp dažādām valstīm. Autori sniedz savu novērtējumu tādām pieejām migrācijas problēmas izpētei, kā ekonomiskā, socioloģiskā un demogrāfiskā, ņemot vērā minēto pieeju aktualitāti mūsdienās. Raksta ietvaros dažādu teoriju secinājumi un pētījumu rezultāti tiek izskatīti reālās situācijas kontekstā, vērojot uzmanību notikumiem Eiropas un Baltijas valstu – konkrēti, Latvijas – darba tirgū. Autori izvirza personības (ģimenes) kopējā kapitāla teoriju, saskaņā ar kuru kopējais kapitāls sastāv ne tikai no ekonomiskā rakstura komponentiem, bet arī no sociāliem, simboliskiem, kulturāliem un citiem, par teoriju, kura vispilnīgāk atspoguļo un izskaidro mūsdienu starpvalstu darba migrāciju. Autori piedāvā iespējamus virzienus jaunu pētījumu īstenošanai starpvalstu darba migrācijas jomā. Pamatojoties uz personības kopējā kapitāla teorijas nostādnēm, kā arī attīstot un papildinot šo teoriju, ir iespējams objektivāk izvērtēt un pilnīgāk izskaidrot darbaspēka migrācijas procesu. Pētījumā izmantotās metodes: monogrāfiskā, salīdzinošā statistiskā analīze, sekundārā socioloģisko datu analīze. Autori izvirzīja hipotēzi par to, ka darba migrācija lielākā mērā raksturīga Latvijas ekonomiski aktīvajiem iedzīvotājiem ar augstiem cilvēkkapitāla radītājiem, bet ar salīdzinoši zemu un zināšanu sabiedrības vajadzībām neatbilstošu kulturālā kapitāla apjomu. Raksta autori aizstāv tēzi par to, ka būtiski samazināt migrantu plūsmu no Latvijas ir iespējams vienīgi paātrinātā kārtā īstenojot valsts ekonomikas modernizēšanu. Tāpat ir svarīgi ievērojami celt darba produktivitāti dažādās Latvijas tautsaimniecības nozarēs.

## Summary

Vladimir Menshikov, Eduards Vanags

### International Labour Migration: Searching for Methodological Bases of Empirical Research

The authors of the paper review and analyse different theoretical approaches of researching international labour migration problem. Functioning of market economy in the modern and changeable world becomes practically impossible without exchanging labour sources between different countries. Evaluation of economical, sociological and demographical approaches to the labour migration's problem is made from the point of actuality of one or another approach in nowadays. In the framework of this research different theoretical and research findings are assessed in the context of real situation on the labour markets of Europe and Baltic countries, in particular, of Latvia. The authors define the theory of total capital of personality (family) as the theory which reflects and explains modern international labour migration in the most comprehensive way. According to this theory the total capital consists not only from components of economical nature, but also from social, symbolical, cultural and other components. The authors offer new directions for investigation in the field of international labour migration. Based on the theory of total capital of personality, as well as by developing and supplementing this theory with new theoretical views and practical results, it becomes possible to improve the quality of evaluation and explain better the process of international labour migration. Research methods used in this paper are: monographic, comparative statistical analysis, secondary analysis of sociological data. The authors are fortifying hypothesis that the highest aspiration for labour migration demonstrates a certain part of economically active Latvians with high rates of human capital, but with comparatively low level of cultural capital which does not correspond to requirements of knowledge society. The authors of this paper defend the thesis that significant decrease of labour migration from Latvia is possible only by speeding up the modernisation of the Latvian economy. It is also important to increase substantially productivity of labour in various sectors of the Latvian economy.

*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.*

*Raksts izstrādāts Eiropas Sociālā Fonda līdzfinansētā projekta "Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai" ietvaros, Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.*

*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.*

**Khalil Arbi, Vera Boronenko**

## **FROM COMPARATIVE TOWARDS COMPETITIVE ADVANTAGE OF PAKISTAN'S AGRICULTURAL SECTOR: THE ANALYSIS OF ONE DECADE**

This paper aims at evaluating the performance of Pakistan in agricultural sector during the time period of one full decade from 1995 to 2004. During the study authors have analysed comparative advantage of Pakistan in various agricultural products. The guidelines for the policy makers of Pakistan agricultural sector which could help to convert comparative advantage into competitive one are presented by this paper. Results of the research give information on the export share of agricultural products of Pakistan in international markets, reflecting export trends, as well as comparative and competitive advantage presented by agricultural products for Pakistan. The authors of this research have used methods which are widely applied in international research, such as Balassa index and Vollrath's indices of Revealed Comparative Trade Advantage: RTA, lnRXA and RC. This paper is composed of five chapters. The first chapter contains the introduction part and the second chapter contains a theoretical part with a definition of comparative and competitive advantage. Also, the second chapter includes the description of methodology for measuring the comparative advantage based on analysis of various theories, as well as M. Porter's model of competitive advantage complemented by authors. The third chapter provides information about performance of Pakistan's agricultural sector. In the fourth chapter the results of the authors' empirical research of comparative advantage for all the selected products of the Pakistani agricultural sector are presented. The fifth chapter includes conclusions and authors' recommendations for the Pakistan's government related to conducting the agricultural policy. The novelty of this research is based on the analysis of comparative advantage of Pakistan's agricultural sector in the context of the possibility of its transference into competitive advantage, showing that during the analysed decade the unit weight of agricultural products with comparative advantage is growing, but at the same time these products generally are raw materials with minimal added value which do not provide competitive advantage for Pakistan's agricultural sector. Research findings show that although Pakistan has natural comparative advantage in the agricultural production, still a lot has to be done to transfer its comparative advantage into more competitive one.

**Key words:** Pakistan, agricultural sector, comparative advantage, competitive advantage, Balassa index, Vollrath indices.

### **1. Introduction**

Pakistan is basically an agricultural country and a significant part of its population is engaged in agricultural activities. Its economy mostly depends upon agriculture and industries related to agriculture. The share of agriculture in GDP in 1950 was about 57% and in 2000 around 26% that declined to 22.3% in 2004 (World Bank report 2005). Pakistan is a country of rapid population growth. Its population is increasing at the rate of 2.75% every year (Internet demographic source 2011). This increasing population has created serious problems of food supply. The declining share of agriculture in GDP and the increasing population have had impacts on the share of Pakistan's agricultural products on international markets.

No one can deny the role of globalization and its impact on transformation of national economies into a global economy. The changing world economic scenario demands trade liberalization, minimization of governments' intervention into economy and elimination of trade barriers under various World Trade Organization's (WTO) agreements. Moreover, the WTO's Agreement on agriculture puts responsibility on regimes of both underdeveloped and developed countries to initiate a process of reforms in their agrarian economies with the objectives of creating a fair and market-oriented agricultural trading system. The WTO's Agreement on agriculture specifically calls for major reduction in export subsidies, domestic support and import barriers on agricultural products and has set quantitative targets for cuts in these sectors (Chishti, Malik 2001). The targets set by WTO and challenges posed by globalization has put great pressure on all governments of developed and underdeveloped countries to search for those areas where they have comparative advantage and make their production and trading systems more efficient so as to maintain their comparative advantages transferring them to competitive ones.

This paper aims to observe the performance of Pakistan in the agricultural sector during one full decade from 1995 to 2004. The authors of the paper analyse comparative advantage of Pakistan in various agricultural products. In the paper, the guidelines to the policy makers for the future policies regarding the comparative versus competitive advantage of Pakistani agricultural sector are drawn up, which could help to convert comparative advantages into the competitive ones. Results of the research present information about the growing products of Pakistan on international market and, also, about the declining ones, emphasising Pakistan's comparative and competitive advantage.

The main question, which this study intends to answer, is whether the comparative advantage of Pakistan in agriculture under strong global adjustment pressure and political instability in 1995–2004 has improved, declined or maintained, and what are the tendencies towards competitive advantage of Pakistan's agricultural sector.

Pakistan is presently in grip of many external and internal problems. The external problems are caused by WTO and its regulations and internal ones – by increasing population, lack of technical know-how, inconsistency in policies and political instability. Despite increased liberalization policies of regimes across the world regarding WTO Agreements, the share of Pakistan products on international markets has decreased substantially over the time (Mustafa 2005). Since Pakistan agricultural production is generally factor-based, there are also effects on the cost of production of agricultural products as the prices of their inputs like fertilizer, fuel and pesticides change due to possible trade liberalization and increase in prices of oil. Trade liberalization may induce some changes in factor markets as well. Up to now, land and labour costs in rural areas have been relatively cheap, but they may become more expensive in future due to increasing demand of agricultural products day by day. The economic reform and trade liberalization will certainly bring changes in macroeconomic policies, such as exchange rate and interest rate policies, etc. All of these changes will affect the comparative advantage of agriculture in Pakistan and hence an analytical comprehensive study on the past and current position of comparative advantage of Pakistan's agricultural sector and its possible transferring into a competitive one is needed indeed.



The first task of this paper is to analyse the changes in comparative advantage of Pakistan's agricultural sector over a certain period in order to make a conclusion that any prospective changes in comparative advantage of Pakistan can be made by exogenous or indigenous factors. The second research task is to explain the tendencies in Pakistan's agricultural sector towards a competitive advantage.

There are many methods of revealing a comparative advantage of a country in a particular sector. The authors of the paper have applied methods, which are widely adopted in literature, i.e. Balassa index and Vollrath's indices of Revealed Comparative Trade Advantage – RTA, lnRXA and RC. In empirical analysis, the authors have used data from the website of UNO Statistical Department FAOSTAT. The website provides an extensive database on agricultural and food commodities. Only 102 products have been selected for the analysis in this research, taking into consideration the value of the products, not the quantity. It is important to mention that Pakistan does not belong to any free trade zone, and the authors have taken the share of its export on the world market as the basis for the analysis.

## 2. Defining Comparative and Competitive Advantage in Economic Theory

The notion of comparative advantage was first described by R. Torrens in 1815 in an essay on the Corn Laws (Torrens 1815). However, the term is usually attributed to D. Ricardo who explained it in his book "*On the Principles of Political Economy and Taxation*" (1817), giving the idea of comparative advantage and claiming that a country can still benefit from trade if it has not absolute advantage over other country (Ricardo 1817). The notion of comparative advantage as a determinant of international trade was popularized by D. Ricardo. The basic idea behind the comparative advantage is that nations maximize their material well-being using their resources, which have comparatively best values. In order to know the best value usage for any resource, we must compare the opportunity cost of each resource.

As explained above, the comparative advantage of a country depends upon productivity shown in the production of goods; authors now look into the explanation of trade and its dependence upon productivity. In the 20<sup>th</sup> century, several economists have developed a more detailed explanation of trade, in which productivity differences of each country depend upon the country's endowments of the inputs (called "factors of production") that are used to produce goods.

The most famous work regarding factor endowment has been written by E. Heckscher and B. Ohlin. They used the idea of comparative advantage as a basis for their work and tried to explain the patterns of international trade based on the factor endowment of trading partners. The Heckscher-Ohlin trade model asserts that nations are endowed with different levels of factors of production and each product requires different combinations of inputs and the model essentially shows that countries will export products that utilize their abundant factors of production and import products that utilize the countries' scarce factors (Heckscher 1965; Heckscher-Ohlin theory 2011). A simple illustration of the Heckscher-Ohlin theory is provided by the

agricultural sector. It can be intuitively assumed that a country that is relatively well endowed with land or/and labour has a comparative advantage in producing agricultural products.

In the later international trade models like Oniki-Uzawa dynamic model comparative statistics of growth and trade have been studied; according to these models, capital-labour ratios of the countries have become the endogenous variables, whose ultimate values are derived from technology, savings functions and population growth. The Oniki-Uzawa models suggested a split of the comparative advantage into a short-term comparative advantage and a long-term comparative advantage. The short-term comparative advantage is determined by capital-labour ratio while the long-term comparative advantage is determined by propensity to save and population growth (Oniki, Uzawa 1965).

The new trade theory developed by P. Krugman does not negate the comparative advantage, but it emphasises that factor endowments themselves are inadequate explanations of international trade. P. Krugman has given a new orientation to the debate of varying nature of comparative advantage of nations. He has pointed out institutions, technological know-how and other historical factors accounted for comparative advantage of a nation (Krugman, Obstfeld 1988; Krugman 1990). In this theory, the authors see the roots of the idea of competitive advantage based on unique competence and knowledge-based technologies versus comparative advantage based on natural and labour resources' endowment.

In modern literature, many arguments in favour of various determinants of the comparative advantage can be found. For example, some economists, who believe the comparative advantage is rather dynamic, not static (Sharma, Dietrich 2004), mentioned some external and internal factors, which function as determinants of comparative advantage. External factors include foreign direct investments (FDI) coming in a country and exchange rate of a country. On the other hand, internal factors include government policies, institutions, internal demand, population growth rate, general economic and business conditions as well as quality of labour and infrastructure of a country (Tariq, Ahmad 2010). Among modern theorists of comparative advantage who are working on the question of why some nations or industries are more competitive internationally than the others, the works of M. Porter cannot be ignored. To complement new trade theories, and believing that trade and specialization take place among firms and not nations themselves, M. Porter, as a critic of the Heckscher-Ohlin model, insists: "The central question to be asked is why do firms based in particular nations achieve international success in distinct segments and industries" (Porter 1990). Providing an answer to this question, M. Porter replaces the notion of the comparative advantage with that of the competitive one. He believes that new trade theories explain only some problems related to international trade. M. Porter even states that these theories are incomplete. As a result, he argues that there is "the need for a new paradigm" (Porter 1990). There has been an opinion, however, that comparative advantage based on factors of production is not sufficient to explain patterns of trade. On this basis he provides his explanation of the way international trade functions and what are the bases for comparative advantage of firms of a particular country, which gain more success than others. His notion of

competitive advantage – his “diamond” model – is based on four different attributes, which appeal to present day realities in international trade. The four attributes include: factor conditions; firm strategy, structure and rivalry; demand conditions; and related and supported industries. M. Porter’s analysis of these four attributes should be viewed as a contribution to the pure theory of international trade and an explanation of comparative versus competitive advantage, particularly since they bring realism and relevance to international trade theory. Not only M. Porter’s idea of four attributes, but also the analysis of the attributes themselves should be viewed as a contribution to explanation of the competitive advantage of a nation and its subsequent share in international trade. However, most economists have either ignored M. Porter’s approach or dismissed it as merely a restatement of the comparative advantage (Warr 1994). Other economists, nevertheless, emphasize the ways in which factor productivity and firm competition interact, posing a challenge to the development of a theoretical framework, which encompasses both comparative and competitive advantage, a challenge which traditional models cannot meet (Neary 2002).

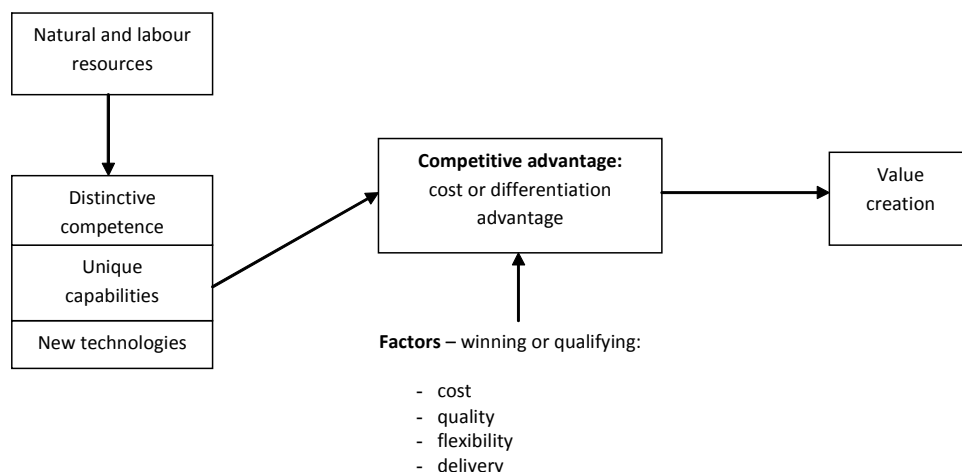
In order to make an in-depth study into comparative advantage of agricultural sector, the authors have to consider many factors, which differentiate agriculture from other industries. It is not possible to apply international trade theories without any modification regarding agricultural trade. Even WTO has made some exceptions in its rules and regulations regarding international agricultural trade, e.g. in the case of subsidies and protection.

The early work on comparative advantage in agriculture was done by P. Abbott and R. Thompson. They mainly focused on the short run rigidity of sector-specific capital stocks, the role of qualitative differences in land endowments, demand related issues (Abbott, Thompson 1987). Their study argues that those nations, which heavily rely on agricultural trade, normally have capital-intensive agricultural systems and the factors, which lead to demand’s increase, like population growth and changing income rate. These circumstances differentiate net agricultural exporters from net agricultural importers. Their study further shows that availability of natural resources is not the only source of comparative advantage among the nations unless these natural resources are not complemented with the best production facilities, investments in human and physical capital and the subsequent government policies responsible for general economic conditions of the country and creating investment opportunities (Goldin 1990). The authors can complement this thesis with idea that natural resources can provide enough sources for a comparative advantage, but surely not enough for competitive one (see Figure 1).

Countries with competitive advantages are more successful on the global market than its competitors due to some special factors that no one else possesses. The key to capturing competitive advantage is knowledge what international customers want and possibility to give it to them. However, very few sources of competitive advantage are long-term usable, so countries are engaged in a never ending search to find new ones, e.g. finding some way of differentiating products and services from other offerings. The purpose of the development strategy is to find new sources of competitive advantage.

Figure 1

### Model of competitive advantage



Source: the authors' scheme based on Porter 2011.

Figure 1 presents four main determinative factors of competitive advantage, which can be applied both for separate businesses and for whole economic sectors, including agricultural sector. They are as follows: cost of production, its quality, flexibility according to customers' needs and speed of delivery. If economic sector of a definite country is best only in one of them, it still needs to be good enough in all the others. The determinative factor that country's economic sector is the best is the winning factor and all the others are the qualifying factors. The first kind of factors (winning factors) makes a country's economic sector win at the global market and the second one (qualifying factors) "sustains it in the game".

Measuring comparative advantage has remained the major challenge for economists and policy makers, because the notion of the comparative advantage is defined in terms of relative autarkic price relationship and it is difficult to observe relative autarkic prices. However, the first practical attempt to measure the comparative advantage of a country was made by H. Liesner when he attempted by devising indices of relative export performance as proxies for comparative cost so as to measure the effect of an entry into the European market on UK industry (Liesner 1958). But the most important and widely accepted work in measuring comparative advantage is written by B. Balassa and T. Vollrath (Balassa 1977, 1986; Vollrath 1987, 1989, 1991; Vollrath, Vo 1990). In the paper, the authors present an introduction to Balassa index and Vollrath indices.

**Balassa index.** B. Balassa investigated the possibility of relying on various theoretical explanations of international trade to determine patterns of comparative advantage. According to him, "comparative advantage appears to be the outcome of a number of factors, some measurable, others not, some easily pinned down, others less so. One wonders, therefore, whether more could not be gained if, instead of

enunciating general principles and trying to apply these to explain actual trade flows, one took the observed pattern of trade as a point of departure...” (Balassa 1977). B. Balassa asserts that comparative advantage can be “revealed” through examination of real-world country/commodity trade patterns because actual exchange “reflects relative costs as well as differences in non-price factors” (Balassa 1977). He adjusted the methodology of H. Liesner and thus introduced a Revealed Comparative Advantage (RCA) index, and this assumes that the true pattern of comparative advantage can be observed from post-trade data. This RCA index introduced by B. Balassa is now widely used in economic literature and known as Balassa index (BI). The formula of BI is given below. In this formula,  $c$  is a specific country,  $w$  is the world economy,  $s$  is a specific sector ( $S$  is the total numbers of sectors considered), and  $t$  is the time period considered (Balassa 1977).

$$BI_{[cst|w]} = \frac{\frac{X_{cs}}{X_c}}{\frac{X_{ws}}{X_w}} \equiv \frac{\frac{X_{cs}}{X_{ws}}}{\sum_{s=1}^S \frac{X_{cs}}{X_{ws}} \cdot \frac{X_{ws}}{X_w}} \equiv \frac{\frac{X_{cs}}{X_{ws}}}{\frac{X_c}{X_w}}. \quad (1)$$

It is explained that BI is a sectoral relative export measure in terms of share of world exports. The authors can also interpret it as the country’s share of sectoral export,  $X_{cs}/X_{ws}$ , normalized by a weighted sum of exports shares in all sectors, which is equivalent to  $X_c/X_w$ . The BI reveals that country  $c$  has a comparative disadvantage in sector  $s$  if the value of BI ranges from 0 to 1. The country  $c$  has comparative advantage if the value of BI is above 1 (Balassa 1977).

During the time that many economists continued experimenting with BI, some economists have found inconsistencies and criticised the results derived from it. But nonetheless nobody has claimed that BI does not reveal comparative advantage. Many economists have worked further on BI and tried to solve the problems arising from BI. The main problems and critics made on BI are given below (Balassa 1977):

- denominator is normalized through weighted average of all the sectors but numerator is not normalized;
- asymmetry – Balassa index ranges from 1 to ∞ for products in which a country has a revealed comparative advantage, but only from zero to one for commodities with comparative disadvantage;
- cross-time ranking (variability of the mean value). If the mean of the BI is higher than its median then the distribution BI will be skewed to right;
- imports are totally neglected hence government intervention could not be explored.

There are many economists who tried to find solutions to these problems, however these solutions are also not free from the problems. K. Laursen focused on the asymmetry of the BI (Laursen 2000) and J. Proudman and S. Redding – on variability of the mean (Proudman, Redding 1998). A. Hillman attempted to observe the impact of government intervention on comparative advantage (Hillman 1980). H. Bowen critically evaluated the BI and asserted that “a trade intensity above (below) unity can not be used to infer a country’s relative advantage (disadvantage) in any given commodity” (Bowen 1983). H. Bowen specifically criticized Balassa’s intensity index and stated that it treats “exports and imports separately when comparative advantage is properly

a net trade concept” (Bowen 1983). T. Vollrath has developed the H. Bowen’s approach and presented three indices – RTA, lnRXA and RC considering imports of the country as well (Vollrath 1991).

**Vollrath indices.** T. Vollrath presented the idea of revealed comparative advantage and gave three global trade intensity measures. The first measure is called relative trade advantage (RTA), which is derived from the relative export advantage (RXA) and relative import advantage (RMA). RXA substantiated by T. Vollrath is in many respects equal to the BI but it has some major differences with the BI as well. The formula for RXA is unique in its nature and is given below (Vollrath 1987, 1989).

$$RXA = \frac{\frac{\text{Export of goods } i \text{ through country } j}{\text{Export of goods } i \text{ through rest of the world}}}{\frac{\text{Export of all other goods except } i \text{ through country } j}{\text{Export of all other goods except } i \text{ through rest of the world}}} \quad (2)$$

RXA differs from the BI in the sense that it eliminates country and commodity double counting attributed to the latter. The value of RXA ranges from zero to infinity. A country has export’s comparative advantage if  $RXA > 1$  and comparative disadvantage if  $RXA < 1$ . Vollrath’s RMA index actually measures the import comparative advantage of a country. The formula for RMA is the same like RXA; the difference is that instead of export we use import figures. The value of RMA ranges from zero to infinity. A country has import’s comparative advantage if  $RMA > 1$  and comparative disadvantage if  $RMA < 1$ . Vollrath’s RTA is just the difference of RXA and RMA and its formula is given below (Vollrath 1991):

$$RTA = RXA - RMA \quad (3)$$

The bandwidth of measuring comparative advantage is the following: a country has comparative advantage if value of  $RTA > 0$  and comparative disadvantage if  $RTA < 0$ .

Vollrath’s second measure is just the logarithm of revealed export advantage (lnRXA) and the third measure is revealed competitiveness (RC), which is again, like RTA, a difference of lnRXA and lnRMA. The formula is given below (Vollrath 1991):

$$RC = \ln RXA - \ln RMA \quad (4)$$

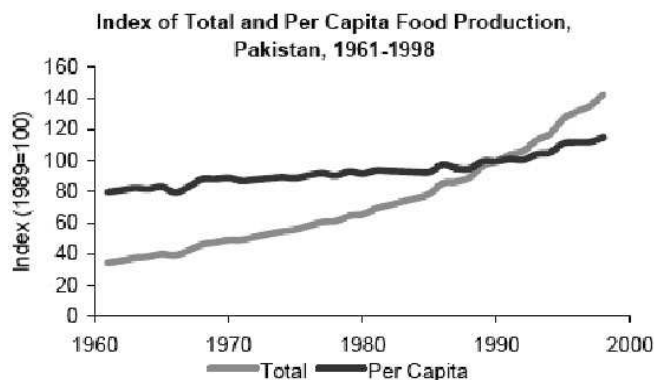
In order to make the two indices symmetric through the origin, T. Vollrath used the logarithm of both indices. The positive value of RC shows comparative advantage while a negative value reveals comparative disadvantage. On the importance and nature of each index T. Vollrath writes the following: “for some purposes lnRXA may be the preferred revealed comparative advantage because it is less susceptible to policy induced distortions than RTA and RC. However it is important to note that RTA and RC adhere more closely to actual comparative advantage than lnRXA when abstracting from distortionary influences. Unlike lnRXA, the measures RTA and RC use export and import data and, therefore, embody both the relative demand and relative supply dimensions. Another attraction is that RTA and RC are consistent with the real world phenomenon of two-way trade” (Vollrath 1991).

### 3. Economic overview of Pakistan's agricultural sector

Agriculture has always been the back bone for the economy of Pakistan. Almost 22% of total output and 44.8% of total employment is generated in this sector (Pakistan Economic Survey 2005). Referring to the Heckscher-Ohlin theory of factor endowment, Pakistan has a natural comparative advantage in agriculture because of plenty of land and labour. Pakistan is a country with very huge labour force which is increasing by 3% every year. The large labour force has both an advantage and disadvantage. On the one hand, as a factor of production, relatively cheap labour gives the country a comparative advantage for production of agricultural products, hence an advantage. On the other hand it increases the pressure to provide productive employment for increasing labour force, hence a disadvantage. Rapid growth in population also causes increase in internal demand as well. Although increase in internal demand is a good economic indicator, it may pose threats to a country where agriculture is based on uncertain weather conditions and where production efficiency is not consistent. In spite of the fact that Pakistan has the largest single contiguous gravity flow irrigation system in the world, and from once being a granary of the sub-continent, it has become chronically deficient in food grain such as oil seeds, pulses, etc. and food security has become major issue. According to the World Resources Institute's data, Pakistan is facing a decline of per capita food production (World Resources Institute 2011).

Figure 2

#### Trends of Pakistani index of total and per capita food production



Source: World Resources Institute 2011.

The total area of Pakistan is 59.4 million ha and the landownership is highly skewed. Out of whole area about 24.2 million ha (41%) is not available for cultivation because of mountains and residence. The rest 35.2 million ha (59%) of arable land is suitable for agriculture. Out of total cultivatable land the actual cultivated area is about 22.1 million ha (63%), around 4 million ha (11%) is under forest, while about 9.1 million ha (26%) is unutilized because of limited water supply, water-logging, and salinity. Although since 2000, the area under water-logging is fallen to 50%

because of increased number of tube wells. However, further expansion of the cultivated area is not unlikely because the per capita availability of cultivated land that was about 0.16 ha in 1999/2000 is predicted to decrease to about 0.12 ha per capita in another 10 years because of rapid increase in population (Pakistan Agriculture Census 2000).

There are about 6.3 million farm owners in the country with an average farm size of 3.23 ha. However, land distribution is heavily skewed especially in Sindh Province. About 87% of farmers have small farms of less than 5 ha, owning 39% of the farm land; 8% of farmers are in the medium size category (5–10 ha) while the rest 5% of farmers with more than 10 ha own 45% of the total area. Ownership of land is among major problems in agriculture policy making in Pakistan. Big landlords always influenced government policies and always proved to be rent seeking. The outdated land record and documentation system is also big constraint in this sector. There is no central register of land title. People are allowed to make oral transactions and gift of land, which creates total confusion in the land title and hence force people to go into litigation for their legal title and there are many land title cases in courts, which are pending since years creating serious problems in efficient use of land.

Agricultural sector of Pakistan, including fishing and forestry, maintained an average annual growth rate of 5.4% during the 1980s, 4.4% in 1990s and an average of 3% in the early 2000s. The slowdown in the growth rate during the 1990s was because of floods in 1994 and a prolonged drought and a reduced river flows during the second half of the decade, which continued until 2001/2002. Favourable weather and improved river flows resulted in an impressive growth by 7.5% for 2004/2005 (Pakistan Economic Survey 2005).

Trade balance of Pakistan during the analyzed decade was minus in terms of both total merchandise trade and in terms of total agricultural trade.

Despite being an agricultural country the share of agricultural import in total import is increasing day by day. This shows a clear deficiency in local food production. According to Asian Development Bank's report, growth of exports in 2004 was mainly due to increase in prices. "For four fifth of exports for which quantity and price data are available, prices increased by 8.7%, while volume increased by only 2.8%" (Asian Development Bank 2006). In the authors' opinion, increase in prices might be caused either by the fact that Pakistani export slightly shifted to value added products or by the increasing input costs at home and increasing inflation.

#### **4. Empirical Findings Of Comparative Advantage Of Pakistan's Agricultural Sector**

Empirical focus of the paper is on the analysis of changes in comparative advantage of Pakistan's agricultural sector in 1995–2004. For this purpose authors have designed four phases to arrive at more precise results. In first phase, they use Balassa index for the calculation of comparative advantage of selected products for all the analyzed years. In second phase, the authors use Vollrath's RTA, lnRXA and RC for all the selected products within specified time period. In order to proof the consistency of the



results the authors use correlation technique in the third phase. In fourth phase, the authors analyse the comparative advantage situation for various products.

The main tool for analysing comparative advantage is Balassa index; meanwhile RTA, lnRXA and RC are used for verification of the results achieved applying Balassa index. Taking into account the importance of lnRXA according to T. Vollrath: “for some purposes lnRXA may be the preferred revealed comparative advantage because it is less susceptible to policy induced distortions than RTA and RC” (Vollrath 1987), the authors have conducted test of lnRXA on the basis of the acquired data and tried to find out the correlation between BI and lnRXA. Any correlation of marked and moderate category between BI, lnRXA, RC and RTA will justify the results achieved applying the BI.

However, a question arises: how the changes or more specifically the stability and the dynamics of comparative advantage can be analyzed? An easy way of analyzing the changes in comparative advantage is to comprehend the indices and reveal how they change over the time. This is a simple approach. However, the authors can check changes in comparative advantage taking more sophisticated and stochastic approaches. One famous method is a consistency test of the indices. For example, B. Hoekman and S. Djankov present a straight forward approach for analyzing the changes in comparative advantage determined by means of RCA indices (Hoekman, Djankov 1997). They computed the simple correlation coefficients between the index in the first year, which is considered as a base year, and the indices of the following years. If correlations are high, it means that the comparative advantage has not changed and vice versa. However, if there is a change in comparative advantage, this method does not give any hint whether this change is upward or downward. To determine the direction of the changes we then have to go into details related to each year. Thus, in this paper the authors are going to conduct two types of consistency tests:

- 1) to test the correlation between the indices for verification of the results of BI;
- 2) to test the correlation between the years in order to observe changes in comparative advantage.

Another important method of observing changes in comparative advantage is the study of distribution of the indices (Hinloopen, Marrewijk 2001, 2005). In their research paper, J. Hinloopen and C. Marrewijk studied distribution of BI to observe the stability over time and the persistency of the index (Hinloopen, Marrewijk 2001). Using descriptive statistics i.e. mean, median, maximum, coefficient of variation, skewness, and kurtosis they observed the movement of BI. Only distribution of BI is recommended by them for distribution analysis. In another paper, J. Hinloopen and C. Marrewijk introduced the idea of classification of BI, in which they categorised the products into four classes according to their BI value (Hinloopen, Marrewijk 2005). In their research, the authors used almost the same technique but with a little change – in their analysis the authors classified the following categories of BI:

- products having values  $0 \leq BI < 1$  belong to class “D”;
- products having values  $1 \leq BI < 2$  belong to class “C”;
- products having values  $2 \leq BI < 4$  belong to class “B”;
- products having values  $BI \geq 4$  belong to class “A”.

According to this categorization the authors can suggest that products falling in class “D” do not possess comparative advantage while products falling in class “C” have weak comparative advantage, class “B” represents the products with medium comparative advantage and class “A” represents products with strong comparative advantage.

The analysis is based on data from United Nations Organization’s (UNO) statistical website FAOSTAT. This website contains an extensive database on agricultural and agricultural related issues regarding land use, yield, and agricultural machinery of all the members of UNO. Along with other tasks FAOSTAT also compiles data about agricultural export, as well as import for all the commodities being traded among the nations. The authors have selected 102 products for which FAOSTAT provides a complete set of data required for further analysis. The selection of the products is carried out systematically – the authors have selected only those products, which are important constituents of Pakistan’s export. As this research is focused on the changes in comparative advantage in 1995–2004, the task is to analyse in which products Pakistan had comparative advantage in 1995 and what was the situation in 2004? Did Pakistan retain this comparative advantage in 2004? Whether some new products have been added in 2004 in which Pakistan has comparative advantage? In order to find an answer to the above-mentioned questions, a wide variety of products should be included in the analysis.

The authors calculated comparative advantage of Pakistan’s agricultural sector using Balassa index for the first three years of the decade, i.e. 1995, 1996 and 1997, and then for the last three years of the decade, i.e. 2002, 2003, and 2004. After deleting the redundant products, which appeared again and again, the authors got a unique sum of 102 products, which were selected for empirical analysis. The authors assume that Pakistan has shown comparative advantage in these 102 products in 1995–2004. In further calculations, the authors use only these selected 102 products and on this basis check the ups and downs of the comparative advantage of Pakistan’s agricultural sector.

The empirical findings are presented in the following sequence: at first, the results of the first consistency test conducted for the verification of outcome of BI are presented. This consistency test has been conducted for the selected 102 products jointly. After that the authors present the year-by-year analysis of change in the comparative advantage of Pakistan’s agricultural sector and then, following the B. Hoekman and S. Djankov, the authors move to the second type of consistency test and reveal the change in comparative advantage from 1995 to 2004. Finally, the authors present the trends of Pakistan’s export and look for the products in which Pakistan has star performance.

The results of the first consistency test are given below in Table 1.

This consistency test has been conducted to verify whether comparative advantage shown by BI is also validated by other RC indices. BI has high correlation with RTA, marked correlation with lnRXA and moderate correlation with RC. Correlation of BI with RTA and lnRXA is satisfying but the correlation figures with RC are very fluctuating. This fluctuating might be due to the fact that RC contains values of imports also and for Pakistan for most of the products there were zero or very less

imports. Taking logarithm of these values created error and to avoid these errors the authors did not take these entries in correlation and then tried a correlation with available error free entries. This is the reason that RC correlation in each year has varying figures because each year there was a new set of products. In the lower part of RC row, there is a number of products in brackets for which the correlation is conducted. However, the authors find no solid reason for statement that the results of other indices are not consistent with BI. Hence, BI can be confidently used alone for the further analysis of the changing of comparative advantage.

Table 1

**The first consistency test of the indices of comparative advantage of  
Pakistan's agricultural sector**

Correlation BI	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
RTA	0.89	0.99	0.99	0.93	0.99	0.96	0.97	0.99	0.98	0.99
lnRXA	0.72	0.76	0.68	0.64	0.63	0.70	0.70	0.77	0.71	0.72
RC	0.58 (68)	0.68 (71)	0.52 (65)	0.69 (68)	0.53 (70)	0.59 (71)	0.73 (60)	0.72 (65)	0.56 (72)	0.72 (75)

Source: authors' calculations based on FAOSTAT data.

Table 2 shows the list of 26 products of Pakistan's agricultural sector, which appeared in all the years of study as having value of BI>1, i.e. these products present the strengths of Pakistan's agricultural sector; it means that Pakistan has an unmatched comparative advantage in these products.

Data of the Table 2 show that most of the products with comparative advantage fit into cotton, herbs, cereals, vegetables, fruits, and spices categories. Their production is labour-intensive, which gives support to the Heckscher-Ohlin theory that comparative advantage is based on factor endowments, and Pakistan is known as a country where population is increasing rapidly, and as a consequence labour force is also increasing at the rate of 3% thus supporting the agricultural production of labour-intensive products.

Data of the Table 3 show the list of products, which provide comparative advantage for Pakistan in 2004 but not in 1995. The majority of these products are exported without much value addition; it means the export of products which need less processing has been increased in the recent years. These products need less technological advancements in their processing and hence the exports growth of these products faced a huge increase.

Table 2  
Pakistan's agricultural products with comparative advantage in 1995–2004, values of Balassa index

No	Products with comparative advantage	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
3	Anise, Badian, Fennel	3.33	15.22	8.65	6.32	8.25	9.69	4.69	4.11	3.95	6.61
16	Coarse Goat Hair	187.28	172.44	239.78	251.83	274.59	286.46	200.06	191.76	159.19	193.00
20	Cotton Linter	5.06	6.72	7.99	7.82	3.77	58.52	52.05	7.96	5.29	3.41
21	Cotton Waste	103.54	93.22	84.84	69.86	84.70	118.98	101.32	100.78	78.97	70.23
23	Crude Organic Materials 29	2.15	2.91	2.59	2.30	2.52	2.28	1.92	1.46	1.44	1.26
24	Dates	31.40	28.84	73.16	63.64	65.32	85.34	62.59	68.14	50.61	52.40
25	Dried Mushrooms	7.85	13.11	14.01	13.63	12.83	13.06	7.01	11.46	7.77	3.43
35	Fruit Dried nes	18.69	15.14	29.13	27.96	22.58	33.39	19.14	17.21	11.74	15.81
36	Fruit Fresh nes	10.84	9.89	12.79	15.07	12.91	11.10	8.44	10.51	8.47	12.65
44	Kapokseed in Shell	268.14	306.61	272.33	299.34	276.24	298.00	256.47	249.15	229.24	210.46
47	Mangoes	7.15	7.59	11.20	11.01	14.37	29.21	27.34	24.48	20.73	28.14
49	Milled Paddy Rice	47.28	53.45	52.23	47.92	66.68	71.92	71.06	55.48	62.99	58.97
50	Molasses	99.22	67.95	74.20	77.22	91.69	83.83	90.76	92.70	72.19	65.54
66	Sesame Seed	19.35	15.85	10.09	7.44	8.75	6.46	30.89	34.39	7.55	7.73
67	Spices nes	16.36	10.48	15.61	15.56	15.97	19.04	12.30	12.81	13.23	15.01
69	Sugar and Syrups nes	3.99	3.19	4.11	4.51	4.88	5.00	5.00	4.65	3.09	3.07
72	Tang. Mand. Clement. Satsma	2.07	2.18	6.14	3.32	5.15	6.99	8.70	9.15	7.14	9.92
83	Cereals	7.08	6.75	7.76	9.49	11.71	11.13	11.44	10.43	11.78	9.95
84	Cereals and Prep -04	5.23	5.04	5.58	6.66	8.03	7.51	7.67	6.85	7.44	6.20
86	Crude Materials -Ex2	2.36	7.02	1.85	1.96	1.65	3.61	2.23	1.52	1.34	1.32
87	Crude Materials -29	2.15	2.91	2.59	2.30	2.52	2.28	1.92	1.46	1.44	1.26
88	Food and Animals -0	1.68	1.41	1.50	2.15	2.66	2.00	1.96	1.84	1.90	1.71
89	Food Excl Fish	1.71	1.46	1.53	2.17	2.69	2.03	2.03	1.87	1.87	1.68
98	Rice	40.22	43.45	42.89	39.14	54.28	59.41	50.77	45.78	50.63	48.39
99	Sugar and Honey -06	7.60	3.03	2.30	9.56	13.73	2.77	2.83	3.42	2.46	3.31
101	Textile Fibres -Ex26	5.42	24.61	4.21	4.67	2.72	12.90	6.37	3.97	4.35	4.11

Source: authors' calculations based on FAOSTAT data.

Table 3

**Pakistan's agricultural products with comparative advantage in 2004  
that lacked for such advantage in 1995**

S. No.	Prd. No.	Product Name	S. No.	Prd. No.	Product Name
1	1	Abaca (Manila Hemp)	21	54	Onions, Dry
2	4	Beans, Dry	22	59	Potatoes
3	7	Bran of Wheat	23	63	Rice Flour
4	9	Cake of Cotton Seed	24	64	Rice, Broken
5	10	Cake of Sunflower Seed	25	65	Sausages Beef and Veal
6	11	Cakes of Oilseeds	26	68	Straw, Husks
7	13	Cereals nes	27	73	Tobacco Leaves
8	18	Cotton Carded Combed	28	76	Vegetables Fresh nes
9	22	Cow Milk, Whole, Fresh	29	78	Walnuts
10	27	Figs	30	82	Bran+Milling Prod
11	30	Flour of Cereals	31	85	Citrus Fruit, Total
12	32	Flour of Wheat	32	90	Fruit + Vegetables -05
13	33	Flour/Meal of Oilseeds	33	91	Fruit excl Melons, Total
14	40	Goat Meat	34	92	Fruit Primary
15	41	Groundnuts in Shell	35	93	Meat Sheep Fresh
16	43	Honey	36	94	Onions
17	45	Leather Used and Waste	37	95	Oranges+Tang+Clem
18	51	Mustard Seed	38	96	Ovine Meat
19	52	Oils Hydrogenated	39	97	Processed Oils -43
20	53	Oilseeds nes	40	102	Wheat+Flour, Wheat Equiv.

Source: authors' calculations based on FAOSTAT data.

Data of the Table 4 show the list of products, which had comparative advantage in 1995 that disappeared in 2004. Decline of comparative advantage in these products is a matter of deep concern for the policy makers. This provides ample material for discussion upon issues, whether the loss of the comparative advantage occurred due to real changes in factor endowment or due to any failure in the field of commerce and management. Most of these products are not just raw products, but rather semi finished or processed products. The decline of these products might be a result of the failure to follow international standards in the production process or lack of best managerial capacities which help to sell these products on competitive international markets. This decline justifies the arguments of M. Porter regarding competitive advantage.

Table 4

**Pakistan's agricultural products losing comparative advantage  
in 2004**

Product number	Products which lost comparative advantage in 2004
2	Almonds
17	Cocoons, Unreelable
26	Dry Apricots
28	Figs, Dried
29	Fine Goat Hair
31	Flour of Pulses
39	Gluten Feed and Meal
56	Other Fructose and Syrup
58	Poppy Seed
61	Raisins
62	Ramie
75	Vegetables Dehydrated
77	Wafers
81	Wool, Scoured

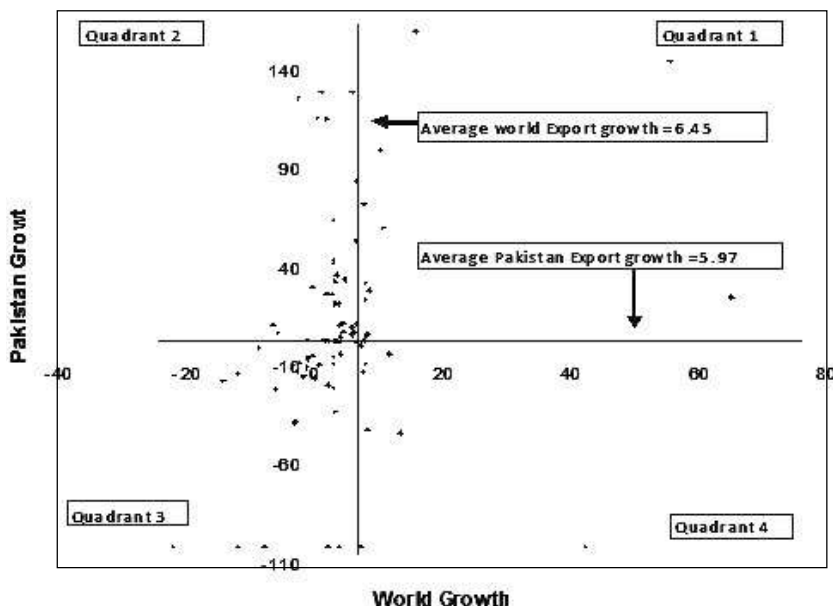
**Source:** authors' calculations based on FAOSTAT data.

To make this research capable to provide guidelines for policy makers, which products they should promote, the authors find out the future avenues of growth and star performer products. Star performer products are those products, which have shown high growth level in the specified time. To measure the level of this growth the authors take the growth of total export of Pakistan and the world as a criterion of measurement. CAGR (Compounded Annual Growth Rate) of the total export of Pakistan is 5.97% for the decade under study. The CAGR of the total export of the world for the same period is 6.45%. The authors call those products as “star performer products”, in sense of growth, which have shown CAGR greater than CAGR of the total export of Pakistan and CAGR of the total export of the world for the same period.

The following Figure 3 makes the idea more clear. In this graph on the x-axis, world export growth is given and on the y-axis – the export growth of Pakistan. Two lines divide the whole graph into four quadrants. The line, which is parallel to the y-axis (the original lines of the y and x-axis are omitted in this graph) is exactly drawn on the average point of the world export growth which is 6.45% thus dividing the graph into right and left areas. The second line, which is parallel to the x-axis, represents average growth of Pakistan and divides the whole graph into upper and lower areas.

Figure 3

### Pakistan's agricultural products analyzed in comparison with Pakistani and the world total export growth



Source: authors' calculations based on FAOSTAT data.

The two lines together form four quadrants, which are marked on the graph as well. All products included into the four quadrants are listed below in the Table 5.

Table 5

#### Pakistan agricultural sector included in different quadrants according to Pakistan and world total export growth

Quadrant 1	Quadrant 2	Quadrant 3	Quadrant 4
1	2	3	4
Vegetables Freshness	Fruit Freshness	Cocoons, Unreleable	Poppy Seed
Processed Oils	Castor Beans	Ramie	Wafers
Oils Hydrogenated	Glucose and Dextrose	Fine Goat Hair	Almonds
Oilseeds Freshness	Sugar Confectionery	Figs, Dried	Other Fructose and Syrup
Mangoes	Walnuts	Flour of Pulses	Citrus Fruit nes
Spices Freshness	Anise, Badian, Fennel	Gluten Feed and Meal	Dry Apricots
Honey	Hair Coarse nes	Oranjucice Single-Strengt	Food Wastes Prep Feed

Sequel to Table 5 see on p. 88

Sequel to Table 5

1	2	3	4
Goat Meat	Fruit + Vegetables	Wool, Scoured	Bran of Rice
Cotton Carded Combed	Fruit excl. Melons	Vegetables Dehydrated	Fruit Juice nes
Flour/M meal of Oilseeds	Fruit Primary	Raisins	Fruit Dried nes
Cakes of Oilseeds	Pimento, Allspice	Kapokseed in Shell	
Wheat	Citrus Fruit	Sugar Refined	
	Oranges+Tang+Clem	Sugar, Total (Raw Equiv.)	
	Tang. Mand. Clement. Satsma	Coarse Goat Hair	
	Bran+Milling Prod	Dried Mushrooms	
	Onions, Dry	Wool and Hair Waste	
	Onions	Sugar and Honey	
	Potatoes	Cotton Linter	
	Cow Milk, Whole, Fresh	Sesame Seed	
	Bran of Wheat	Molasses	
	Tobacco Leaves	Cotton Waste	
	Straw, Husks	Textile Fibres	
	Leather Used and Waste	Crude Materials	
	Pulses nes	Cotton Lint	
	Meat Sheep Fresh	Crude Organic Materials	
	Ovine Meat	Macaroni	
	Cake of Cotton Seed	Citrusjuice Single-Stren	
	Beans, Dry	Sugar and Syrups nes	
	Flour of Wheat	Food and Animals	
	Wheat+Flour, Wheat Equiv	Food Excl Fish	
	Beef Dried Salt Smoked	Milled Paddy Rice	
		Rice	
		Dates	
		Cereals	
		Cereals and Prep	

Source: authors' calculations based on FAOSTAT data.

In quadrant 1 there are products, which have CAGR greater than CAGR of the total export of Pakistan and the world (Product's CAGR > 5.97% and > 6.45%).

In this quadrant, all products, with the exception of such products as mangoes, spices freshness and wheat, belong to category of products, which appeared as having



comparative advantage in 2004 but not in 1995 (see Table 3). It means that all the newly entered products in 2004 as having comparative advantage are fast growing products that have huge potential for being star performers. Such products as mangoes and spices freshness belong to the product category of having comparative advantage during the whole decade of the research (see Table 2). Such product as wheat did show comparative advantage neither in 1995 nor in 2004. It appeared in between and then vanished. It should be stressed this interesting situation that Pakistan shows comparative advantage for this product only in some years and in those years Pakistan posted an export growth in this commodity which is greater than total export growth of the world and Pakistan.

## 5. Conclusions And Discussion

The empirical findings given in chapter four show that the performance of Pakistan has remained fairly good during the analyzed decade. In 1995, almost 50% of Pakistan products had comparative advantage. In 2004, Pakistan has drastically reduced the number of products showing comparative disadvantage. It is a positive fact that Pakistan came up with more products having comparative advantage, more products showing strong comparative advantage and relatively converged results of two statistical tests, used by the authors, thus showing consistency in the comparative advantage of products. There are many determinants of comparative advantage – some of them are temporary, others permanent. However, the presence of a stable comparative advantage product group in Pakistani data gives support to the Heckscher-Ohlin theory that comparative advantage is based on factor endowments. Another support for this theory is that manufacturing of all the products with comparative advantage is labour-intensive and Pakistan is characterized with a fast-growing labour market. Thus, due to enormous labour-force Pakistan still has an unmatched comparative advantage in agriculture.

The authors evaluate this performance within the following three points:

**1. Exchange Rate:** In 1995, the price for one US dollar in Pakistani Rupee was 34.16 which increased to 58.25 in 2004, i.e. almost by 70% (Asian Development Bank 2006). Authors can explain this significant decline with an attempt of the government to increase the exports. Thus revealed comparative advantage in the case of Pakistan seems not a genuine comparative advantage in the light of huge depreciation. This statement is supported by the data of Table 1 where correlation coefficient between BI and lnRXA fluctuates heavily. The resource allocation and factor endowment in Pakistan seem to be inefficient and detains the general economic development of the country. This significant depreciation in currency also shows mismanagement in fiscal and monetary system of the country and discrepancies in balance of payments. Normally the government of Pakistan plays with exchange rate when it intends to increase its export in some other industry, e.g. textile, carpets or sports items etc., but not especially in the agricultural sector. However, the externalities arising from the exchange rate affect the agricultural export also.

**2. Factor Prices:** With reference to the Asian Development Bank's Report 2006, increasing of Pakistani export in 2004 is explained not with increase of physical volume of export but rather with increase of prices. It was a manipulation of numbers rather than any genuine improvements in factor endowment of the country. Exactly the same points out T. Vollrath: he notes that government intervention and competitiveness tend to be inversely related (Vollrath 1991). In this way the play with exchange rate, which increased the prices, has caused the growth of agricultural export thus casting a shadow on the natural comparative advantage of Pakistan and especially on competitive one.

**3. Marginal Performance:** At the third place the authors evaluate the performance of Pakistan at an aggregate level and compare the results of CAGR (Compounded Annual Growth Rate) of Pakistan during 1995–2004 with CAGR of the world. The analysis shows that agricultural CAGR of the whole world is better than that of Pakistan. It means that despite very good performance of Pakistan on the product level, it has just a marginal performance on the aggregate level.

Coming to the topical question of this research paper, are there any changes in comparative advantage of Pakistan at the end of 2004, the authors can conclude that there are positive changes in comparative advantage of agricultural products in Pakistan but this performance is somehow shadowed by depreciation of currency and government intervention to increase exports earnings at any cost. How much exchange rate has influenced agricultural export of Pakistan, is a question for a further study. Despite government intervention to give artificial boom to exports, the authors find no arguments that natural comparative advantage of Pakistan, which is expressed in terms of factor endowment, declined in 2004.

In the course of this research, the authors have found out that agriculture of Pakistan is facing numerous problems, some fatal and some insignificant, however general impact of these problems on the economy is serious. These problems cause a dilution to the comparative advantage versus competitive one. Despite the rapid growth in last years the economy is still vulnerable to exogenous shocks, e.g. oil prices, exchange rate and political situation. Market failure is common for many food markets, e.g. sugar market, wheat market, where the big dealers in cooperation with government agencies create artificial shortage of the commodity and blackmail the producers and consumers. The farmer is great sufferer in the country where he is totally blackmailed by intermediaries and cannot get the right price.

Dilemma of rejection of Pakistani export due to non-conforming with WTO standards is also serious (Mustafa 2005). This is matter of deep concern that a country produces products with comparative advantage (efficiency in labour cost), but these products are going to be rejected on the basis of poor processing, packaging and poor marketing (competitive advantage). This gives the idea of "commercial/marketing comparative advantage", which is as much important as "production comparative advantage". This shows that although Pakistan has natural comparative advantage in production, it has to do a lot to improve its commercial comparative advantage, i.e. competitive advantage.

Agriculture of Pakistan is bearing the burden of more than 150 million people. It is very imperative to build total agricultural structure on modern and scientific ways to increase its efficiency. Most of the people affiliated with agriculture are illiterate and they are till today following the old methods of ploughing and harvesting which is the major cause of inefficiency. To make the agriculture sector more productive the authors recommend to take the following measures:

- consistency in the policy of the government should be implemented and instead of “giant jumps” in setting targets, more realistic and achievable targets should be set in the policy;
- Pakistan’s agricultural sector should be planned and internationally demand-driven, rather than supply-driven. Supply-oriented system generates blackmailing and makes a farmer disadvantaged as well as unable to produce efficiently and satisfy the demand of global customers;
- imbalance intervention of government, which creates problems for the agricultural sector, should be prevented. Government intervention is although very necessary but it should be directed to establish a free market and make rules and regulations for a smooth market economy;
- in order to convert the natural comparative advantage into sustainable competitive advantage, the government should put forth special efforts to reshape the agricultural performance of Pakistan. It is a general observation that till now agriculture is a traditional profession. It is not transformed into agri-business in real sense. A farm is a production and commercial entity. It needs exactly the same sort of planning managers which a common factory needs. To make the agricultural production more competitive Pakistan’s agricultural sector must follow the M. Porter’s diamond model of competitive advantage;
- last but not least, definite institutions should be established which can enhance the competitive advantage of Pakistan and act as a bridge between international demand and domestic production’s facilities. Rejection of Pakistani exports shows that Pakistan exporters and producers are totally unaware of the demands of importing countries. Such institutions can keep eyes on changing trends on international market and can suggest corresponding changes in local production facilities.

### Bibliography

Abbott P., Thompson R. (1987) Changing Agricultural Comparative Advantage. *Agricultural Economics*, Vol. 1, pp. 97–112.

Asian Development Bank (2006) *Economic Update Pakistan*. Available: [http://www.adb.org/Documents/CSPs/PAK/2006/CSP\\_PAK\\_2006.pdf](http://www.adb.org/Documents/CSPs/PAK/2006/CSP_PAK_2006.pdf) (accessed 29.11.2011).

Balassa B. (1977) Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School of Economics and Social Studies*, Vol. 256, No. 33, pp. 99–123.

Balassa B. (1986) Comparative Advantage in Manufactured Goods: A Reappraisal. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 68, No. 2, pp. 315–319.

- Bowen H.P. (1983) On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 119, No. 1, pp. 464–472.
- Chishti A.F., Malik W. (2001) WTO's Trade Liberalization, Agriculture Growth and Poverty Alleviation in Pakistan. *The Pakistan Development Review*, Vol. 40, No. 4, Part 2.
- FAOSTAT. (2011) Statistical data base. Available: [www.faostat.org](http://www.faostat.org) (accessed 29.11.2011).
- Goldin J. (1990) Comparative Advantage: Theory and Application to Developing Countries Agriculture. OECD development centre, Working Paper No. 16. Available: <http://www.oecd.org/dataoecd/15/7/1919693.pdf> (accessed 29.11.2011).
- Heckscher E. (1965) The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Ellis, Metzler (eds.) *Readings in the Theory of International Trade*. Duckworth.
- Heckscher-Ohlin theory (2011). *Encyclopædia Britannica*. Available: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/259183/Heckscher-Ohlin-theory> (accessed 29.11.2011).
- Hillman A.L. (1980) Observations on the Relations between Revealed Comparative Advantage' and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, pp. 315–321.
- Hinloopen J., Marrewijk C. (2001) *On the Empirical Distribution of the Balassa Index*. Research paper. Erasmus University of Rotterdam.
- Hinloopen J., Marrewijk C. (2005) *Empirical Relevance of the Hillman Condition for Revealed Comparative Advantage: 10 stylized facts*. Research paper. Erasmus University of Rotterdam.
- Hoekman B., Djankov S. (1997) Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe. *World Bank Economic Review*, Vol. 11, pp. 471–487.
- Krugman P., Obstfeld M. (1988) *International Economics: Theory and Policy*. Boston: Scott and Foreman.
- Krugman P. (1990) *Rethinking International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Laursen K. (2000) *Specialization, Trade and Growth*. Routledge.
- Liesner H.H. (1958) The European Common Market and British Industry. *Economic Journal*, Vol. 68, pp. 302–316.
- Mustafa K. (2005) *Barriers Against Agricultural Exports from Pakistan: The Role of WTO Sanitary and Phytosanitary Agreement*. Research Report. University of Agriculture Faisalabad.
- Neary P. (2002) *Competitive versus Comparative Advantage*. Available: <http://www.economics.ox.ac.uk/members/peter.neary/papers/pdf/advantag.pdf> (accessed 29.11.2011).
- Oniki H., Uzawa M. (1965) Patterns of Trade and Investment in a Dynamic Model of International Trade. *Review of Economic Studies*, Vol. 32, pp. 15–38.
- Pakistan Agriculture Census*. (2000) Available: <http://www.statpak.gov.pk/depts/aco/publications/publications.html#2000> (accessed 29.11.2011).
- Pakistan Economic Survey*. (2005) Available: [www.finance.gov.pk](http://www.finance.gov.pk) (accessed 29.11.2011).
- Porter M.E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard University Press.
- Porter M.E. (2011) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Available: <http://www.scribd.com/doc/27913142/Difference-Between-Comparative-Advantage-and-Competitive-Advantage> (accessed 29.11.2011).
- Proudman J., Redding S. (1998) *Openness and Growth*. London: The Bank of England.
- Ricardo D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.

- Sharma A., Dietrich M. (2004) *The Indian Economy since Liberalization: The Structure and Composition of Exports and Industrial Transformation (1980–2000)*. Research Paper. UK: University of Sheffield.
- Torrens R. (1815) *An Essay on the External Corn Trade*. London: John Murray.
- Tariq M., Ahmad E. (2010) Human Development and FDI in Developing Countries. *Journal of Economic Cooperation and Development*, Vol. 31, No. 4, pp. 1–28.
- Vollrath T.L. (1987) *Revealed Comparative Advantage for Wheat*. Economic Research Service Staff Report No. AGES861030. US Department of Agriculture: Washington DC.
- Vollrath T.L. (1989) Competitiveness and Protection in World Agriculture. *Agricultural Information Bulletin*, Vol. 567, Economic Research Service. US Department of Agriculture: Washington DC.
- Vollrath T.L., Vo D.H. (1990) Agricultural Competitiveness in an Independent World. *Agriculture and Governments in an Independent World*. International Association of Agricultural Economists, Occasional Paper No. 5. Hampshire: Gower.
- Vollrath T.L. (1991) A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130, pp. 265–279.
- Warr P.G. (1994), Comparative and Competitive Advantage. *Asian Pacific Economic Literature*, Vol. 8, No. 2, pp. 1–14.
- World Bank Report*. (2005) Available: <http://devdata.worldbank.org/external/CPProfile.asp?PTYPE=CP&CCODE=PAK> (accessed 29.11.2011).
- World Resources Institute. (2011) Earth Trends. Country Profiles by Agriculture: Pakistan. Available: [http://earthtrends.wri.org/pdf\\_library/country\\_profiles/agr\\_cou\\_586.pdf](http://earthtrends.wri.org/pdf_library/country_profiles/agr_cou_586.pdf) (accessed 29.11.2011).

## Kopsavilkums

Halils Arbi, Vera Boronenko

### No salīdzinošajām uz konkurētspējas priekšrocībām Pakistānas lauksaimniecības sektorā: vienas dekādes analīze

Šī raksta mērķis ir novērtēt Pakistānas lauksaimniecības sektora attīstību vienas dekādes laikā no 1995. gada līdz 2004. gadam. Pētījuma ietvaros autori analizēja dažādu Pakistānas lauksaimniecības produktu salīdzinošās priekšrocības. Šajā rakstā dotas vadlīnijas Pakistānas lauksaimniecības sektora politikas veidotājiem nākotnes politikas attīstīšanai, kas varētu palīdzēt pārvērst lauksaimniecības produktu salīdzinošās priekšrocības par konkurētspējas priekšrocībām. Pētījuma rezultāti sniedz informāciju par Pakistānas lauksaimniecības produktu eksporta pieauguma un samazināšanās tendencēm starptautiskajos tirgos, kā arī šo produktu salīdzinošajām priekšrocībām. Pētījuma autori ir izmantojuši tādas metodes, kuras tiek plaši pielietotas starptautiskos pētījumos, piemēram, Balasa indekss, noteikto salīdzinošo priekšrocību Volrāta indeksi: RTA, lnRXA un RC. Šis raksts sastāv no piecām nodaļām. Pirmajā nodaļā ir ietverta ievada daļa, bet otrā ir teorijas nodaļa, kurā dota salīdzinošo un konkurētspējas priekšrocību definīcija, kā arī analizēta salīdzinošo priekšrocību noteikšanas metodoloģija no dažādu teoriju viedokļa un piedāvāts autoru papildinātais M. Portera konkurētspējas priekšrocību modelis. Trešajā nodaļā sniegta vispārīga informācija par Pakistānas lauksaimniecības sektoru. Ceturtajā nodaļā izklāstīti autoru empīriskās izpētes rezultāti par Pakistānas lauksaimniecības sektora izvēlēto produktu salīdzinošajām priekšrocībām. Piektā nodaļa ietver secinājumus un autoru izstrādātās lauksaimniecības politikas veidošanas rekomendācijas Pakistānas valdībai. Šī pētījuma

ma novitāte ir balstīta uz Pakistānas lauksaimniecības sektora salīdzinošo priekšrocību analīzi, izvērtējot iespējas to pārvēršanai konkurētspējas priekšrocībās, pierādot, ka analizētās dekādes ietvaros pieaug lauksaimniecības produktu īpatsvars ar salīdzinošo priekšrocību, bet tajā pat laikā šie produkti pārsvarā ir ar minimālu pievienoto vērtību, t.i. izejmateriāli, kas nenodrošina Pakistānas lauksaimniecības sektoram konkurētspējas priekšrocības. Pētījuma rezultāti liecina, ka, lai gan Pakistānai ir dabiskas salīdzinošās priekšrocības lauksaimnieciskajā ražošanā, vēl daudz kas jā dara, lai tās pārvērstu par konkurētspējas priekšrocībām.

## Резюме

**Халил Арби, Вера Бороненко**

### **От сравнительных – к конкурентным преимуществам сельскохозяйственного сектора Пакистана: анализ одной декады**

Целью представленной статьи является рассмотрение состояния сельскохозяйственного сектора Пакистана в течение одной декады – с 1995 по 2004 год. В ходе исследования авторы анализируют сравнительные преимущества Пакистана в производстве различных сельскохозяйственных продуктов, а также предлагают возможные направления для будущей политики, касающейся конкурентных в противовес сравнительным преимуществам сельскохозяйственного сектора Пакистана, т.е. такой политики, которая будет способствовать превращению сравнительных преимуществ в конкурентные. Результаты исследования дают информацию о тех сельскохозяйственных продуктах Пакистана, доля которых на международных рынках растёт, и о тех, доля которых падает, акцентируя при этом сравнительные и конкурентные преимущества этих продуктов. В своём исследовании авторы применили методы, широко используемые в научной литературе, – индекс Баласса и индексы Воллрафа (индексы обнаруженных сравнительных преимуществ): RTA, lnRXA и RC. Статья состоит из пяти частей. Первая часть является вводной, вторая – теоретическая часть с определением понятий сравнительных и конкурентных преимуществ и методологией измерения сравнительных преимуществ с точки зрения различных теорий, а также дополненной авторами моделью конкурентных преимуществ М. Портера. Третья часть даёт информацию о ситуации в сельскохозяйственном секторе Пакистана. В четвёртой части представлены результаты авторского эмпирического исследования сравнительных преимуществ всех отобранных для изучения продуктов сельскохозяйственного сектора Пакистана. Заключительная – пятая – часть статьи содержит выводы, дискуссию, а также рекомендации авторов для правительства Пакистана и сельскохозяйственного сектора страны. Инновативный элемент данного исследования основан на анализе сравнительных преимуществ сельскохозяйственного сектора Пакистана в контексте возможностей их превращения в конкурентные преимущества, показывая при этом, что в течение анализируемой декады удельный вес сельскохозяйственных продуктов, обладающих сравнительными преимуществами, возрос, но это в основном сырьевые продукты с минимальной добавленной стоимостью, которые не добавляют конкурентных преимуществ сельскохозяйственному сектору Пакистана. Таким образом, хотя Пакистан имеет естественные сравнительные преимущества в производстве многих сельскохозяйственных продуктов, необходимо ещё много усилий, чтобы добиться также и созданных сравнительных преимуществ, т.е. конкурентных преимуществ.

Žanna Svarinska

## LAUKSAIMNIECĪBAS NOZARES IZAUGSMES POTENCIĀLA NOTEIKŠANAS METODOLOĢISKAIS MODELIS (UZ LATVIJAS PIEMĒRA)

Piedāvātā raksta pamatmērķis ir, balstoties uz ekonomiskās izaugsmes teorijām, to vājo un stipro pušu analīzi, kā arī ņemot vērā ES un Latvijas pētniecisko pieredzi šajā jomā, teorētiski pamatot un izstrādāt metodoloģisko koncepciju, kas varētu būt pielietojama Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla noteikšanai mūsdienās. Šā mērķa sasniegšanai vispirms tika izmantota Latvijas lauksaimniecības nozares statistiskās informācijas analīze, lai noteiktu tā attīstības tendences un izaugsmes tempu, kā arī, lai noskaidrotu, ko tieši vajadzētu meklēt izaugsmes teorijās, koncepcijās un modeļos attiecībā pret Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmi un tās potenciālu. Tātad pētījuma galvenā metode ir indukcijas metode, ar kuru autore pāriet no atsevišķu faktu vai parādību novērošanas Latvijas lauksaimniecības nozarē pēdējo desmit gadu garumā uz vispārīgiem teorētiskajiem secinājumiem un ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārināto modeli. Šis modelis, kā arī autores piedāvātā ekonomikas nozares izaugsmes strukturālā definīcija, ir pētījuma galvenais zinātniskais un inovatīvais rezultāts, ko autore izstrādāja, pamatojoties uz tādu izaugsmes teoriju detalizētu analīzi, kā izaugsmes lineāro stadiju teorija, strukturālo izmaiņu teorijas, starptautiskās atkarības teorijas, neoklasiskā tirgus teorija un jaunākais endogenās izaugsmes modelis. Pētījuma rezultātā tika izveidots ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla noteikšanas modelis ar četriem izaugsmes poliemi: 1) uzkrājumu/investīciju apjomu ekonomikas nozarē un to izmantošanas efektivitāti; 2) ekonomikas nozares darbaspēku, tā kvalitāti un produktivitāti; 3) ekonomikas nozares produktu un pakalpojumu eksportu un tā struktūru; 4) nozares ekonomiski aktīvo tirgu vienības un to produktivitāti. Savā četrpolu modelī autore integrēja visu izanalizēto izaugsmes teoriju izstrādes, izņemot starptautiskās atkarības teoriju, ar ko metodoloģisko aparātu autore izskaidroja situāciju ar Latvijas cukura industrijas likvidāciju Latvijas lauksaimniecības nozarē. Pētījuma rezultātā autore secināja, ka Latvijas lauksaimniecības nozares, kā arī jebkuras citas ekonomikas nozares jebkurā valstī, kas atrodas līdzīgā attīstības stadijā, kā Latvija, izaugsmes potenciālu zinātniski pamatoti un metodoloģiski korekti varētu noteikt, kvantitatīvi raksturojot četrus augstākminētos nozares izaugsmes polus.

**Atslēgas vārdi:** Latvijas lauksaimniecības nozare, izaugsmes potenciāls, izaugsmes pols, izaugsmes teorijas, metodoloģiskais modelis.

### Ievads

Latvijas lauksaimniecības nozare – tāpat, ka visas citas Latvijas ekonomikas nozares, – pārdzīvo dziļu un dažreiz neatgriezenisko pārmaiņu periodu, kurā viens no ekonomistu-zinātnieku galvenajiem uzdevumiem ir noteikt un pamatot nozares izaugsmes potenciāla avotus, kas būtu funkcionāli mūsdienas apstākļos tieši Latvijā un tās reģionos. Protams, ka tas varētu būt gan samērā tradicionālie nozares izaugsmes potenciāla avoti, gan arī kādi inovatīvie, bet jebkurā gadījumā Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla noteikšanai jābūt vispirms teorētiski un metodoloģiski pamatotai, un tikai tad var pāriet uz kvantitatīvajiem aprēķiniem un empīriskajiem pētījumiem.

Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla izpētes aktualitāti, it īpaši reģionālajā griezumā, nosaka arī ES lauku attīstības izaicinājumi, kas arvien biežāk tiek akcentēti ESPON Programmas pētnieciskajos projektos (piemēram, EDORA, PURR), – lauku teritoriju izaugsmes augoša nevienlīdzība, strukturālās izmaiņas agrārā ekonomikā u.c. Reaģējot uz šādiem izaicinājumiem, zinātnieki un pētnieki visās Eiropas valstīs, ieskaitot arī Latviju, meklē risinājumus lauksaimniecības nozares izaugsmes un attīstības problēmām. Tā, augstākminētais EDORA projekts savā gala ziņojumā atbalsta “neoendogenās” izaugsmes pieeju (“*neo-endogenous*” approach) laukos, kuras ietvaros par galvenajiem izaugsmes avotiem dēvē vietējās zināšanas kopā ar nacionālā līmeņa un ES mērķtiecīgo atbalsta politiku un regulēšanu (ESPON, UHI Millennium Institute 2011). Arī Latvijas pētniekiem ir savs metodoloģiskais ieguldījums ES līmeņa lauku teritoriju attīstības potenciāla izpētē un izvērtēšanā (Adams u.c. 2010), kas ļauj raksta autorei balstīties ne tikai uz klasiskajām izaugsmes teorijām, bet arī uz plašu mūsdienīgu lauku izaugsmes potenciāla pētniecisko pieredzi.

Kas attiecas tieši uz Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes izpēti, autore var konstatēt, ka Latvijā ir atsevišķu šīs nozares izaugsmes iespēju pētījumi – piemēram, bioloģiskās lauksaimniecības tirgus izpēte Latvijā (Baraškina 2010), saimnieciskās darbības dažādošanas iespēju izpēte Latvijas laukos (Jirgena 2009). Ir arī saturiski daudz plašāki, bet konkrētajām Latvijas teritorijām piesaistīti lauksaimniecības nozares izaugsmes pētījumi – piemēram, Kurzemes reģiona lauksaimniecības strukturālās attīstības pētījums (Siliņa 2009).

Tātad autore pētījuma mērķis ir, balstoties uz ekonomiskās izaugsmes teorijām, to vājo un stipro pušu analīzi, kā arī ņemot vērā ES un Latvijas pētniecisko pieredzi, teorētiski pamatot un izstrādāt metodoloģisko koncepciju, kas varētu būt pielietojama Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla noteikšanai mūsdienās.

Mērķa sasniegšanai tika izmantota, vispirms, Latvijas lauksaimniecības nozares statistiskās informācijas analīze, lai noteiktu tā reālās tendences un izaugsmes tempu un iepriekš noskaidrotu, ko tieši vajadzētu meklēt klasiskajās un modernajās izaugsmes teorijās, koncepcijās un modeļos attiecībā pret Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmi un tās potenciālu. Tātad pētījuma galvenā metode ir indukcijas metode, ar ko autore pāreja no atsevišķu faktu vai parādību novērošanas Latvijas lauksaimniecības nozarē pēdējo desmit gadu garumā uz vispārīgiem teorētiskajiem secinājumiem un ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla metodoloģisko modeļi.

## 1. Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla definēšana ekonomikas teorijā un tās pielietojums Latvijas lauksaimniecības nozarei

Šī pētījuma etapa uzdevums ir tādas ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla izpratnes meklēšana, kas būtu lietojama jebkuras ekonomikas nozares analīzei un uz kuru autore tālāk balstīsies savā darbā, pētot Latvijas lauksaimniecības nozari. Līdz ar to autore mazliet atiet no teorētisko pētījumu tradīcijām Eiropā un no paša sākuma izmanto statistiskus datus par Latvijas lauksaimniecības nozari, lai uzreiz redzētu, kādas izaugsmes tendences ir raksturīgas Latvijas lauksaimniecības nozarei pēdējo desmit gadu laikā, un saprastu, atbildes uz kādiem, pie Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes attiecināmajiem jautājumiem, autorei būtu jāmeklē ekonomikas teorijās.



Lai definētu jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla jēdzienu, vispirms precīzi jādefinē, kas ir ekonomikas nozares izaugsme vispār. Te ekonomikas teorija piedāvā tādu skaidrojumu: izaugsme ir pozitīvās izmaiņas ekonomikas nozares saražoto preču un pakalpojumu apjomā noteiktā laika periodā (parasti gadā). Tādējādi ekonomikas izaugsme parāda preču un pakalpojumu izlaides ikgadējo palielinājumu valstī. Par produkcijas izlaides mēru ekonomikas izaugsmes noteikšanai parasti izmanto iekšzemes kopproduktu (IKP). Izdala nominālo un reālo izaugsmi, kur nominālā izaugsme, ja tā tiek izteikta naudas vienībās, tiek mērīta saražoto preču un pakalpojumu faktiskajās cenās, bet reālā izaugsme ir tā pati nominālā izaugsme, atskaitot inflāciju. Ja ekonomikas nozares saražotās preces un pakalpojumus mērā fiziskajās vienībās (gabalos, kilogramos utt.), tad starpības starp nominālo un reālo izaugsmi nav. Bet tomēr attiecībā pret nozari kopumā nav iespējams mērīt tā izlaidumu fiziskajās vienībās, jo tās ir dažādas preces un pakalpojumi, un apkopojošā statistika parasti sniedz informāciju par reālo ekonomikas nozares izaugsmi, operējot ar salīdzināmajām preču un pakalpojumu cenām.

Analizējot jebkuras ekonomikas nozares izaugsmi, obligāti jāņem vērā reālo nozares IKP uz vienu iedzīvotāju, jo iedzīvotāju straujāks pieaugums nekā reālā IKP pieaugums var "apēst" augošu IKP un nozīmēt, ka reālā ekonomikas nozares izaugsme tomēr nenotiek. Kaut gan diez vai tas ir attiecināms pret Latviju, kur pastāvīgo iedzīvotāju pieaugums nenotiek jau gadu desmitiem, vienalga arī Latvijai tas jāņem vērā, jo iedzīvotāju samazinājums uz augoša reālā IKP fona var pierādīt pretējo tendenci – ekonomikas nozares vēl lielāko izaugsmi. Ekonomikas izaugsmes lielumu, aprēķināto uz vienu iedzīvotāju, parasti izmanto kā dzīves standarta izmaiņu mēru. Tas nozīmē, ka tās ir izmaiņas reālajā IKP, kuras ir ļoti nozīmīgas. IKP palielinājums, kas vienkārši radies, cenām paaugstinoties, nevar tikt uzskatīts par ekonomikas izaugsmi.

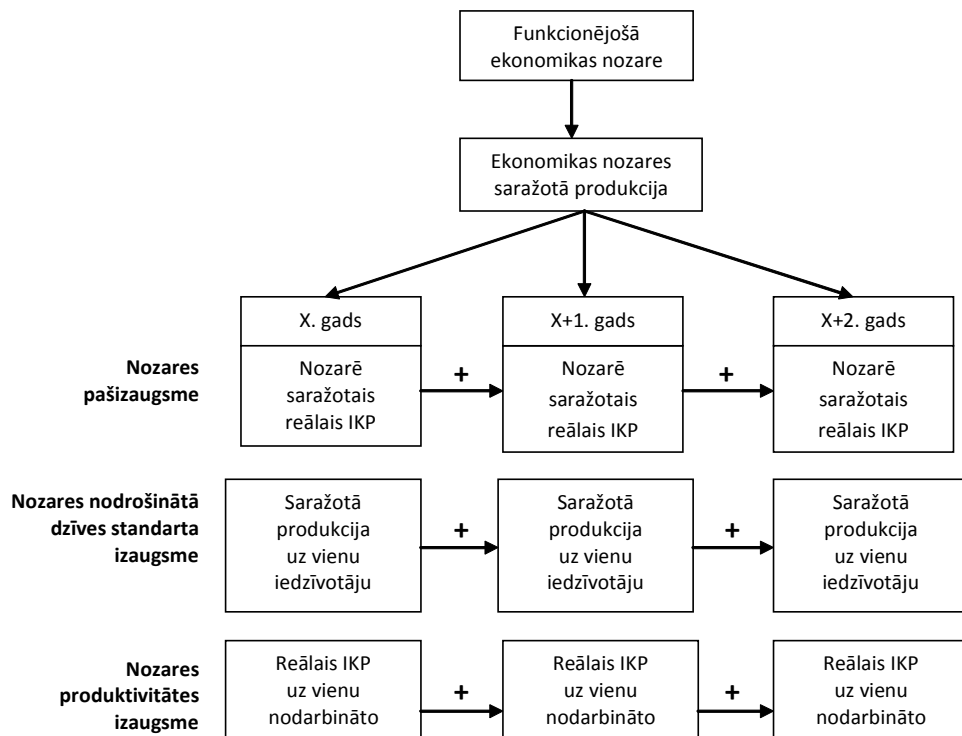
Taču pastāv vēl viens ekonomikas nozares izaugsmes rādītājs – nozarē saražotais reālais IKP uz vienu nodarbināto, kas liecina par darba produktivitātes izaugsmi ekonomikas nozarē un arī ir svarīga nozares izaugsmes sastāvdaļa.

Autore uzskata, ka strukturāli jebkuras ekonomikas nozares izaugsme sastāv no trim elementiem, kas apraksta nozares izaugsmi no dažām pusēm un bagātina to izpratni. Pirmais elements ir ekonomikas nozares pašizaugsme, kas tiek mērīta ar nozares saražoto reālo IKP un parāda, cik liela ir ekonomikas nozares izaugsme pati par sevi, t.i. cik lielāks kļūva saražotās produkcijas reālais apjoms. Otrais elements ir ekonomikas nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsme, kas tiek mērīta ar nozares saražoto reālo IKP uz vienu valsts iedzīvotāju un parāda, kā izmainījās iedzīvotāju dzīves standarts saistībā ar analizējamās ekonomikas nozares produkciju. Trešais elements ir ekonomikas nozares produktivitātes izaugsme, kas tiek mērīta ar nozares saražoto reālo IKP uz vienu nodarbināto un parāda, cik liela izaugsme notiek ekonomikas nozares reālajā produktivitātē jeb darba efektivitātē.

Tā kā nekāda cita ekonomikas nozares izaugsmes detalizētā skaidrojuma vai modeļa ekonomiskajā zinātniskajā literatūrā neizdevās atrast, autore piedāvā savu ekonomikas nozares izaugsmes strukturālo skaidrojumu, kas tiek atspoguļots shēmā 1. attēlā un dod vairāk vai mazāk sistēmisku pamatu jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes noteikšanai.

1. attēls

### Ekonomikas nozares izaugsmes definīcijas strukturālā shēma



Avots: autores izveidots attēls.

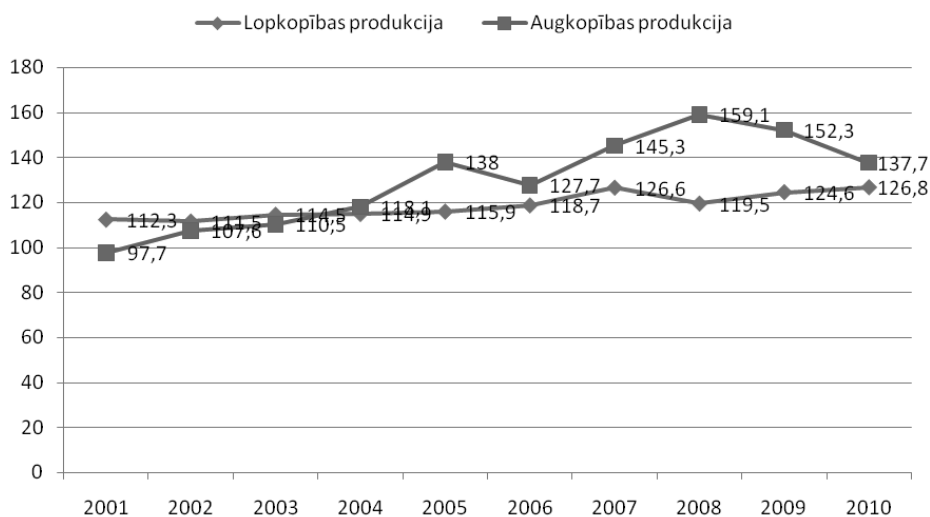
Latvijas lauksaimniecības nozare sastāv, galvenokārt, no augkopības un lopkopības sektora – 2010. gadā tās veidoja attiecīgi 54.8% un 45.2% no kopējās lauksaimniecības preču galaprodukcijas vērtības bāzes cenās (LR Zemkopības ministrija 2011). Izmantojot Latvijas Republikas Centrālās statistiskās pārvaldes (LR CSP) datus, var viegli parādīt, vai Latvijas lauksaimniecības nozarei var konstatēt pašizaugsmi, t.i. vienu no ekonomikas nozares izaugsmes sastāvdaļām, pēdējo desmit gadu periodā.

No 2. attēla datiem var redzēt, ka Latvijas lauksaimniecības nozare laika periodā no 2000. gada līdz 2010. gadam kopumā piedzīvoja pašizaugsmi – tā, attiecībā pret 2000. gadu 2010. gadā Latvijas lauksaimniecības nozares augkopības sektorā saražotās produkcijas apjoms salīdzināmajās cenās palielinājās par 37.7% un lopkopības sektora – par 26.8% (LR CSP 2011a), t.i. apmēram par trešdaļu 10 gadu laikā. Sākot no 2005. gada lauksaimniecības nozares līderos ir augkopības sektors, kurš, sekojot visa Latvijas lauksaimniecības nozares relatīvajiem uzplaukumiem un kritumiem, tomēr līdz šim brīdim ir produktīvāks (bet lejupslidošs) sektors Latvijas lauksaimniecības nozarē, bet vismazāk produktīvs (bet augšupejošs) ir lopkopības sektors (skat. 2. attēlu).

Pēdējais Latvijas augkopības sektora relatīvās izaugsmes gads bija 2008.-ais, pēc kura tiek novērojama tā lejupslīde, bet lopkopības sektors – tieši otrādi – pēc 2008. gada lejupslīdes sāka pamazām, bet stabili izaugt.

2. attēls

**Latvijas lauksaimniecības nozarē ietilpstošo sektoru pašizaugsme, 2001.–2010. gads, saražotās produkcijas apjoms 2000.g. salīdzināmajās cenās, % (2000. gads = 100%)**



**Avots:** autore izveidots attēls pēc LR CSP 2011a.

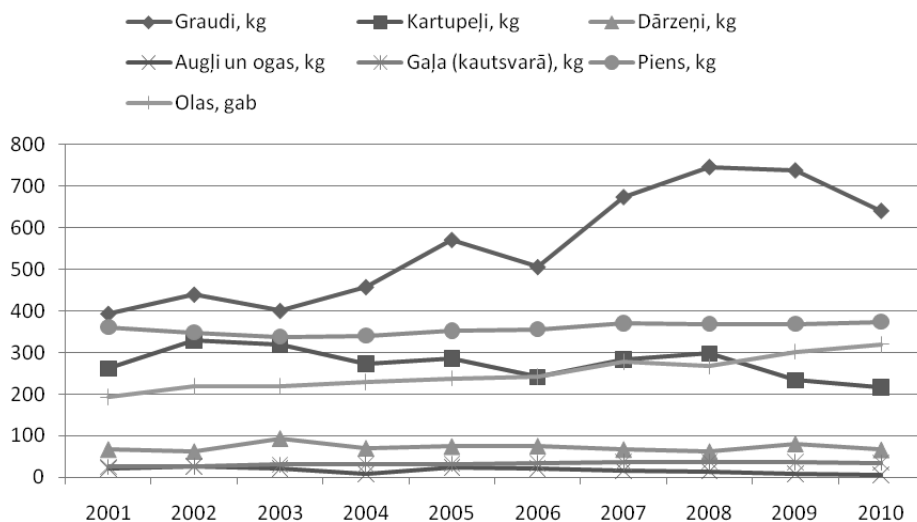
Tātad Latvijas lauksaimniecības nozares reālās izaugsmes tendenču analīze par pēdējiem 10 gadiem parādīja, ka šai nozarei jāmeklē jaunais izaugsmes potenciāls, izmantojot teorētiski un metodoloģiski pamatotu sistēmisku zinātnisku pieeju, it īpaši ekonomiskās krīzes laikā, kad pašizaugsme notika tikai vienā no Latvijas lauksaimniecības nozarē ietilpstošajiem sektoriem.

Nākamais rādītājs, ko var parasti ņemt no valsts oficiālās statistikas, t.sk. arī Latvijas oficiālās statistikas, ir ekonomikas nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsme (skat. 1. attēlu), kas mūsu gadījumā ir katras Latvijas lauksaimniecības nozarē ietilpstošās industrijas reālais IKP, dalīts uz vienu iedzīvotāju.

Informācija par Latvijas lauksaimniecības nozares dažu produktu ražošanu uz vienu iedzīvotāju 2001.–2010. gadā, kas tiek atspoguļota 3. attēlā fiziskajās vienībās attiecībā pret tādiem augkopības un lopkopības produktiem kā graudi, kartupeļi, dārzeņi, augļi un ogas, gaļa, piens un olas, ļauj secināt, ka desmit gadu periodā dažu produktu ražošanas apjomi uz vienu iedzīvotāju palielinājās vai samazinājās, taču neļauj kvantitatīvi precīzi spriest par to, cik lielā mērā izauga vai samazinājies Latvijas iedzīvotāju dzīves standarts par 10 gadiem uz šo produktu rēķina.

3. attēls

Latvijas lauksaimniecības nozares dažu produktu ražošanas  
uz vienu iedzīvotāju, 2001.–2010. gads,  
saražotās produkcijas apjoms fiziskajās vienībās



Avots: autores izveidots attēls pēc LR CSP 2011b, 2011c.

1. tabula

Latvijas lauksaimniecības nozares dažu produktu ražošanas  
uz vienu iedzīvotāju pieaugums, 2010./2001. gads, %

Produkta nosaukums	Ražošanas apjoms uz vienu iedzīvotāju		Pieaugums 2010./2001. gads
	2010. gads	2001. gads	
Graudi	163	100	+63
Kartupeļi	83	100	-17
Dārzeņi	99	100	-1
Augļi un ogas	24	100	-76
Gaļa (kautsvārā)	36	100	+38
Piens	104	100	+4
Olas	166	100	+66
		Vidēji:	+11

Avots: autores izveidota tabula pēc LR CSP 2011b, 2011c.

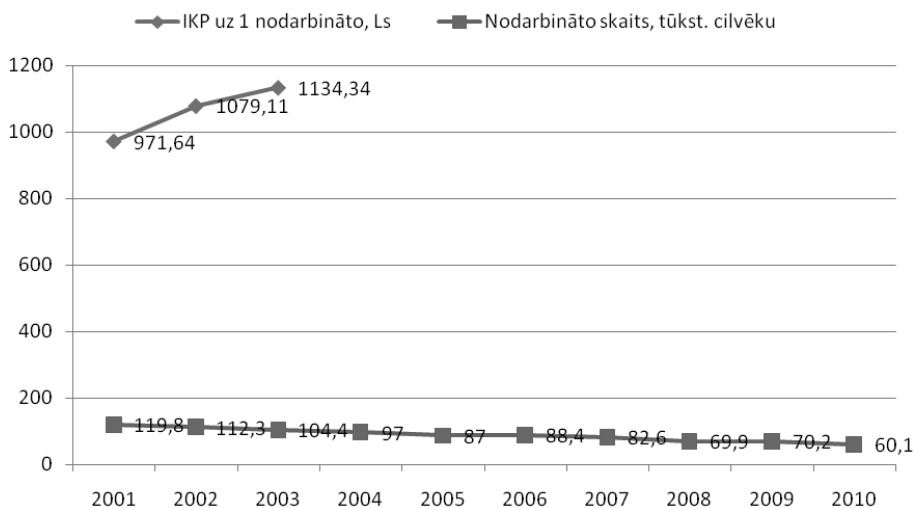
Kā parāda 1. tabulas dati, pa 10 gadiem ievērojami palielinājusies graudu un olu, kā arī gaļas ražošana uz vienu Latvijas iedzīvotāju, bet tajā pašā laikā ievērojami samazinājusies augļu un ogu, kā arī kartupeļu ražošana uz vienu Latvijas iedzīvotāju. Tomēr vidēji, ņemot vērā septiņas analizējamās lauksaimniecības nozares produktu

grupas, lauksaimnieciskās produkcijas ražošana uz vienu Latvijas iedzīvotāju desmit gadu periodā palielinājās par 11% (neskatoties uz krīzi) un veica savu ieguldījumu Latvijas iedzīvotāju kopējā dzīves standarta paaugstināšanā.

Nākamais ekonomikas nozares izaugsmes strukturālais rādītājs ir nozares produktivitāte, kas tiek mērīta ar saražotā reālā IKP dalīšanu uz vienu nodarbināto un parāda, cik ražīgi un produktīvi strādā nozarē nodarbinātie, lai nerastos nepareizs iespaids par nozares izaugsmi, ja tajā, piemēram, samazinājies vai palielinājies nodarbināto skaits. Diemžēl, Latvijas statistika reālo IKP dod tikai lauksaimniecībai, mežsaimniecībai un zivsaimniecībai kopā, un autorei izdevās sameklēt reālās IKP datus tieši lauksaimniecības nozarei tikai par 2001.–2003. gadu (LR Zemkopības ministrija 2004), bet pārējiem gadiem autore parāda tikai nodarbināto skaitu.

4. attēls

Latvijas lauksaimniecības nozares produktivitāte pēc reāli saražotā IKP uz vienu nodarbināto, 2001.–2003. gads, Ls, 2000. gada salīdzināmajās cenās, nodarbināto skaits 2001.–2010. gads, tūkst. cilvēku



Avots: autore izveidots attēls pēc LR Zemkopības ministrija, 2004, 2006, 2009, 2011.

Kā redzams no 4. attēla datiem, trīs gadu laikā – 2011.–2003. gadā, par kuriem Latvijā ir pieejama statistika par lauksaimniecības nozarē saražoto reālo IKP uz vienu nodarbināto, Latvijas lauksaimniecības nozare piedzīvoja nepārtrauktu izaugsmi darba produktivitātes ziņā, jo, neskatoties uz to, ka nodarbināto skaits ar katru gadu tika samazināts, viena darbinieka ražīgums izauga. Tālāk nodarbināto skaits Latvijas lauksaimniecības nozarē turpināja ik gadu samazināties, bet datu par viņu ražīgumu Latvijas oficiālajā statistikā nav. Šajā pētījuma etapā statistikas nepietiekamības problēma nav tik izšķiroša, jo galvenais, ka autorei ar viņas rīcībā esošajiem datiem izdevās ilustrēt pašas izstrādātās ekonomikas nozares izaugsmes vispārīgās strukturālās shēmas

pielietošanu konkrētajai ekonomikas nozarei – Latvijas lauksaimniecībai, piedāvājot metodoloģisko pamatu jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes iepriekšējai izpētei, balstoties uz trim izaugsmes struktūrām jeb sastāvdaļām: ekonomikas nozares pašizaugsmi (kas Latvijas lauksaimniecības gadījumā 2001.–2010. gadā bija pozitīvā), ekonomikas nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsmi (kas Latvijas lauksaimniecības gadījumā 2010./2001. gadā bija vidēji +11%) un ekonomikas nozares produktivitātes izaugsmi (kas Latvijas lauksaimniecības gadījumā 2001.–2003. gadā nepārtraukti auga, bet par tālākiem gadiem datu nav).

Piedāvājot savu metodoloģisko risinājumu ekonomikas nozares izaugsmes definēšanai, autore pāriet pie nākamā jautājuma, kas ietilpst šī pētījuma etapa uzdevumā: kas ir ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls ekonomikas teorijas skatījumā? Vispirms, autore definē potenciālu kā izaugsmes polus jeb izaugsmes avotus jeb izaugsmes faktorus, kuri labvēlīgās sociāli ekonomiskās vides pastāvēšanas gadījumā veicina izaugsmi. Ekonomikas izaugsmi valstī kopumā var sasniegt divos veidos:

- 1) valstij var būt daudz cilvēku bez darba un daudz kapitāla un zemes, kas netiek izmantoti. Ja šos resursus iesaistītu darbā, IKP palielinātos. To sauc par īslaicīgu izaugsmi, jo, citiem faktoriem paliekot nemainīgiem, nebūs vairs tālākās izaugsmes, ja tiks sasniegta pilnīga nodarbinātība;
- 2) pat ja visi resursi ir pilnībā nodarbināti, ekonomikas izaugsme tomēr vēl ir iespējama. Darba un kapitāla piedāvājuma palielinājums, efektivitāte, ar kādu tiks izmantoti ekonomikas resursi, radīs kopējās izlaides palielinājumu. Tā tiek saukta par ilglaicīgu izaugsmi.

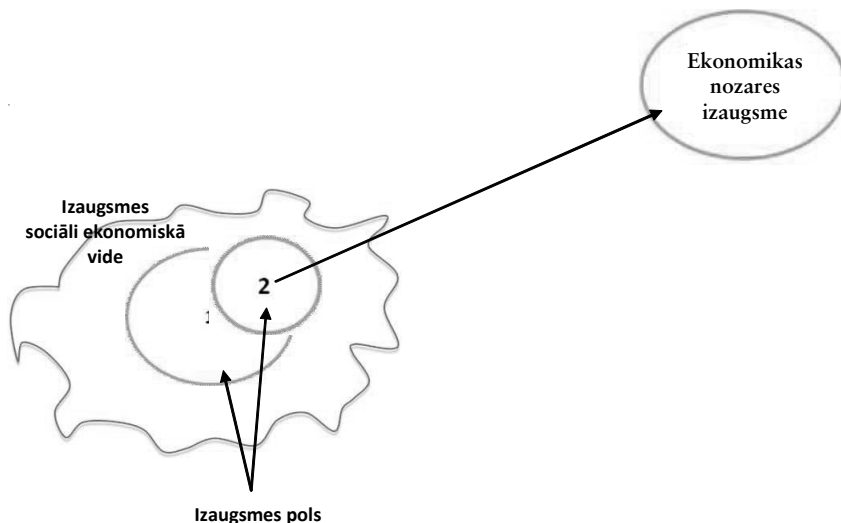
Pamatojoties uz ekonomikas teorijas izstrādēm attiecībā pret izaugsmi un izaugsmes potenciālu kopumā, autore izstrādāja savu ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla modeli, ko raksta 2. sadaļā konkretizēs ar dažādām teorētiskajām pieejām.

Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārinātais modelis, kas tiek parādīts 5. attēlā, interpretē jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes potenciālu vispirms caur izaugsmes polu (vai poliem), kas funkcionē noteiktajā sociāli ekonomiskajā vidē un sastāv no divām daļām – brīvo resursu izmantošanas/piesaistes (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi) un šo resursu izmantošanas efektivitāti (kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi). Tieši resursu efektīvā izmantošana ir izšķiroša ekonomikas nozares izaugsmei, līdz ar to tieši šī izaugsmes pola daļa 5. attēlā tiek savienota ar bultiņu ar ekonomikas nozares izaugsmi, kas ietver sevī gan nozares pašizaugsmi, gan ekonomikas nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsmi, gan arī ekonomikas nozares produktivitātes izaugsmi. Savukārt, sociāli ekonomiskā vide var vai nu veicināt, vai nu bremsēt ekonomikas nozares izaugsmes polu funkcionēšanu.

Analizējot ekonomikas nozares izaugsmes sociāli ekonomisko makrovidi, klasiskā ekonomiskās izaugsmes teorija (*the theory of economic growth*), piedāvā izdarīt soli atpakaļ un paskatīties uz visas nacionālās ekonomikas izaugsmi ilglaicīgajā perspektīvā (DeLong 2003).

5. attēls

**Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārinātais modelis**



1 – brīvo resursu izmantošana/piesaiste (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi)

2 – resursu izmantošanas efektivitāte (kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi)

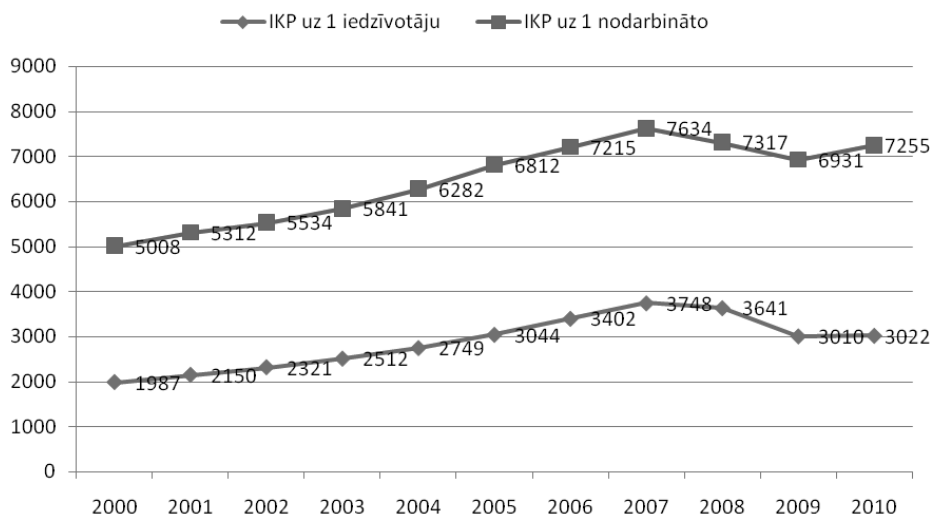
**Avots:** autore izveidots attēls.

Kā redzams no 6. attēla datiem, Latvijas piemērs liecina par to, ka 10 gadu periodā ekonomikas produktivitāte kopumā palielinājās (ja salīdzināt 2010. gadu ar 2000. gadu), rēķinot gan uz vienu iedzīvotāju, gan uz vienu nodarbināto. Taču šī perioda iekšienē ir vērojama lejupslīde, sākot ar 2007. gadu, kad reālais IKP gan uz vienu iedzīvotāju, gan uz vienu nodarbināto sāka strauji samazināties. Kaut gan sākot ar 2009. gadu reālā IKP trends pavirzījās uz pozitīvo pusi, un reālais IKP gan uz vienu iedzīvotāju, gan uz vienu nodarbināto nedaudz pieauga.

Analizējot dzīves standarta izmaiņas Latvijā, kas tiek nodrošinātas ar Latvijas ekonomikas izaugsmi, pēc 6. attēla datiem var aprēķināt, ka 2000.–2010. gadu periodā tas palielinājies uz pusi (52% reālā IKP uz vienu iedzīvotāju pieaugums). Tajā pašā laika periodā reālais IKP uz vienu nodarbināto palielinājies arī gandrīz uz pusi – par 45%. Tas nozīmē, ka neskatoties uz krīzi, kura kulminācija notika tieši šī 10 gadu perioda ietvaros, un neskatoties uz straujo, 16% lielo, IKP lejupslīdi 2009. gadā, dzīves standarts Latvijā, nodrošināts ar Latvijas ekonomikas izaugsmi, pa desmit gadiem divkārtsojies, un autore uzskata, ka tas ir ļoti augsts rādītājs. Tā kā lauksaimniecības nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsme pēdējo 10 gadu laikā bija ap 11% (skat. 1. tabulu), var apgalvot, ka Latvijas iedzīvotāju dzīves standarta izaugsme notika, galvenokārt, ne uz pārtikas, bet uz citu preču un pakalpojumu rēķina, t.i. pēdējo 10 gadu laikā Latvijas iedzīvotāji vidēji ēda vairāk, bet tas nav galvenais viņu dzīves standarta uzlabošanas faktors.

6. attēls

### Reālā Latvijas IKP uz vienu iedzīvotāju un uz vienu nodarbināto izmaiņas, 2000.–2010. gads, Ls, 2000. gada salīdzināmajās cenās



Avots: autores izveidots attēls pēc LR CSP 2011d.

## 2. Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla izpētes teorētiskais pamatojums un tā piemērošana Latvijas lauksaimniecības nozarei

Šīs pētījuma sadaļas uzdevums ir teorētisko pieeju evolūcijas analīze ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla izpētei, lai rezultātā konstruētu mūsdienām derīgo ekonomikas nozares kopumā un, konkrēti, lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla izpētes metodoloģisko modeļi. Šajā sadaļā veiktās teorētiskās izpētes rezultātā tiks precizēts autores iepriekšējā sadaļā izstrādātais ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārinātais modelis (skat. 5. attēlu), papildinot to ar konkrētajām teorētiskajām pieejām attiecībā pret ekonomikas nozares izaugsmi veicinošajiem izaugsmes poliem.

Pirmais, kas jāsaprot, veidojot ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla izpētes teorētisko pamatojumu, ir tas, ka izaugsme nav tikai ekonomiskais fenomens. Ekonomikas nozares izaugsme, it īpaši ilglaicīgā, ir daudzdimensiju process, kas ietver sevī ekonomiskās un sociālās sistēmas reorganizāciju un pārorientāciju, jo papildus ienākumu un ražošanas apjomu palielināšanai, ilglaicīga izaugsme vienmēr prasa arī radikālās izmaiņas institucionālajā, sociālajā un administratīvajā struktūrā, kā arī izmaiņas cilvēku apziņā un dažos gadījumos pat tradīcijās un ticējumos (Thirwall 2005).

Zinātniskajā ekonomiskajā literatūrā periodā pēc II Pasaules kara dominēja piecas, dažviet konkurējošas pieejas izaugsmei:



- 1) **izaugsmes lineāro stadiju modeļi** (*linear-stage-of-growth models*) – U. Rostova (W. Rostow) teorija (Rostow 1960) un Herroda-Domara izaugsmes modelis (*Harrod-Domar growth model*) (Harrod 1939; Domar 1946);
- 2) **strukturālo izmaiņu teorijas** (*structural-change theory*) – U. Levisa (W. Lewis) modelis (Lewis 1954, 1984) un G. Čeneri (*H. Chenery*) attīstības shēma (Chenery 1960);
- 3) **starpautiskās atkarības teorijas** (*international dependency theories*) – neokoloniālais atkarības modelis (*neocolonial dependence model*) (Santos 1971), nepareizības paradigmas modelis (*false-paradigm model*) (Weeks 2010) un Singera ārējais-iekšējais sektorālais modelis (*Singer's superior-interior sector model*) (Singer 1977), kas pārstāv dualistiskās attīstības koncepciju (*dualistic-development thesis*) (Lewis 1979);
- 4) **neoklasiskā teorija** (*neoclassical theory*) – brīvā tirgus pieeja (*free-market approach*) (Balassa 1967; Johnson 1965a, 1965b), publiskās izvēles teorija (*public-choice theory*) (Buchanan, Tullock 1962; Downs 1957; Holcombe 1989) un tirgum draudzīga pieeja (*market-friendly approach*) (Singh 1994), kā arī Solova-Svana izaugsmes modelis (*Solow-Swan growth model or exogenous growth model*), kas pārstāv tradicionālo neoklasisko izaugsmes teoriju (*traditional neoclassical growth theory*) (Solow 1956; Swan 1956);
- 5) **endogenās izaugsmes modeļi** (*models in endogenous growth*) – teorētiskā pieeja jaunās izaugsmes teorijas (*new growth theory*) ietvaros, kas aizvietoja eksogenās izaugsmes modeļus ar tādiem modeļiem, kuros par galvenajām izaugsmes determinantēm tika nosauktas investīcijas cilvēkkapitālā, kam ir multiplikatīvais pozitīvais efekts uz ekonomiku un kas samazina atdeves kritumu no uzkrātā kapitāla, stimulējot cilvēku inovatīvo darbību (Arrow 1962; Uzawa 1965; Sidrauski 1967; Romer 1986; Lucas 1988; Rebelo 1991).

XX gadsimta otrajā pusē izveidojas kompleksā pieeja, kas apvieno visas šīs teorētiskās pieejas. 1950.-to un agrīno 1960.-to gadu teorētiķi uztvēra attīstības procesu kā ekonomiskās izaugsmes stadiju kopumu, pa kurām visām valstīm jāiziet cauri. Tā bija pirmā attīstības ekonomiskā teorija, pēc kuras uzkrājumu, investīciju un ārzemju transferu “pareiza” kvantitāte un savienojums bija viss, kas ir nepieciešams vāji attīstītajām valstīm, lai izietu cauri visām ekonomiskās izaugsmes stadijām, ko vēsturiski izgāja cauri vairākums attīstīto valstu. Tātad strauja agregētā ekonomiskā izaugsme kļuva par sinonīmu attīstībai šīs teorijas skatījumā.

Šī lineāro stadiju pieeja bija nomainīta 1970.-jos gados ar divām konkurējošām ekonomiskās (un arī ideoloģiskās) zinātniskās domāšanas skolām. Pirmā no tām, kas bija fokusēta uz strukturālo izmaiņu teorijām un shēmām, izmantoja moderno ekonomisko teoriju un statistisko analīzi ar mērķi ilustrēt tādu strukturālo izmaiņu iekšējo procesu, ko “tipiskai” vāji attīstītajai valstij jāiziet cauri, lai iekļautos straujās ekonomiskās izaugsmes procesā. Otrā domāšanas skola, kas atbalstīja starptautiskās neatkarības revolūciju, bija vairāk radikālā un politiskā pēc savas orientācijas. Tā izskatīja ekonomisko atpalicību no starptautiskās un iekšējās varas attiecību skatupunkta, kā arī no institucionālās un strukturālās ekonomiskās rīģiditātes viedokļa, kas rezultātā pasaulē izveidojas ekonomiku un sabiedrību dualitāte gan nacionālajās valstīs,

gan starp tām. Atkarības teorijām bija tieksme akcentēt ārējus un iekšējus institucionālos un politiskos ierobežojumus, kuri ietekmē ekonomisko attīstību. Akcents tika izdarīts uz jaunās politikas nepieciešamību, kas varētu likvidēt nabadzību, piedāvāt diversificētākās nodarbinātības iespējas, kā arī samazināt ienākumu nevienlīdzību. Tādus un arī citus egalitārus mērķus tika paredzēts sasniegt augošajā ekonomikā, bet ekonomiskajai izaugsmei kā tādai netika piešķirta tik izšķiroša nozīme, kā tas bija lineāro stadiju pieejā un strukturālo izmaiņu modeļos.

Vairākumā no 1980.-iem gadiem un agrīnajos 1990.-jos gados sāka prevalēt ceturrtā pieeja. Šī neoklasiskā (dažreiz nosauktā par neoliberālo) kontrrevolūcija ekonomiskajā domāšanā akcentēja brīvo tirgu, atvērto ekonomiku un neefektīvu publisko uzņēmumu privatizācijas lietderību. Šīs teorijas skatījumā neveiksmes attīstībā nav izskaidrojamas ar ekspluatējošiem ārējiem vai iekšējiem spēkiem, kā tika uzsvērts atkarības teorijās. Neveiksmes attīstībā drīzāk ir pārāk liels valsts iejaukšanās ekonomikā un tās regulēšanas rezultāts.

1980.-to gadu vidū attīstības teorētiķu grupa kļuva neapmierināta ar izaugsmes modeļiem, kuros eksogēnie faktori determinēja ilglaicīgu izaugsmi. Viņi piedāvāja modeļi, kas aizvietoja eksogēnus izaugsmes mainīgos (neizskaidrojamu tehnisko progresu) ar tām izaugsmes determinantēm, kuras atrodas sistēmas iekšienē. Sākotnējie pētījumi šīs pieejas ietvaros ir sastopami K. Errou (*K. Arrow*) (*Arrow* 1962), G. Uzavas (*H. Uzawa*) (*Uzawa* 1965), M. Sidravskā (*M. Sidrauski*) (*Sidrauski* 1967), P. Romera (*P. Romer*) (*Romer* 1986), R. Lukasa (*R. Lucas*) (*Lucas* 1988) un S. Rebelo (*S. Rebelo*) (*Rebelo* S., 1991) darbos, kur tika ignorētas tehnoloģiskās izmaiņas. Izaugsme šajos modeļos tika izskaidrota ar bezgalīgi lielām investīcijām cilvēkkapitālā, kurām ir multiplikatīvais pozitīvais efekts uz ekonomiku, samazinot robežatdeves kritumu no kapitāla.

Mūsdienu kompleksā pieeja apvieno visas augstākminētās teorijas un modeļus, un tālāk autore detalizētāk apraksta katru no tiem.

**Attīstība kā izaugsme lineāro stadiju teoriju skatījumā.** Kad pēc II Pasaules kara sāka materializēties nabagu nāciju intereses, industriālo nāciju ekonomisti nebija tam gatavi. Viņiem nebija adekvāta konceptuālā aparāta, ar ko varētu analizēt ekonomiskās izaugsmes procesu lauksaimnieciskajās sabiedrībās, kurās nebija moderno ekonomisko struktūru. Bet viņiem bija nesenā Maršala plāna pieredze, pēc kura ļoti apjomīga ASV finansiālā un tehniskā palīdzība tika sniegta karā cietušajām Eiropas valstīm, lai tās varētu atjaunot un modernizēt savas ekonomikas dažu gadu laikā. Pie tām, industriālo nāciju ekonomisti atceras, ka visas pašlaik attīstītās valstis kādreiz bija neattīstītās lauksaimnieciskās ekonomikas. Tātad industriālo nāciju ekonomisti kļuva pilnīgi pārliecināti, ka attīstīto valstu vēsturiskā pieredze, transformējoties no nabagām lauksaimnieciskajām sabiedrībām uz moderniem industriālajiem gigantiem, varētu būt par svarīgu piemēru un izaugsmes paraugu arī atpalikušajām Āzijas, Āfrikas un Latīņu Amerikas valstīm. Šādas domāšanas loģika un vienkāršība – apjomīgo kapitāla injekciju lietderīgums un pašlaik attīstīto valstu vēsturiskā pieredze – bija pilnīgi neapstrīdama bagāto valstu zinātnieku un politiķu skatījumā, kaut gan priekš viņiem ļoti bieži neattīstīto valstu cilvēki un reālā dzīve bija ne vairāk, kā oficiālā statistika vai atsevišķās daļas no antropoloģijas grāmatām. Ņemot vērā akcentu uz pastiprinātās

kapitāla akumulācijas centrālo lomu, šo pieeju parasti nosauc par “kapitāla fundamentālismu” (*capital fundamentalism*).

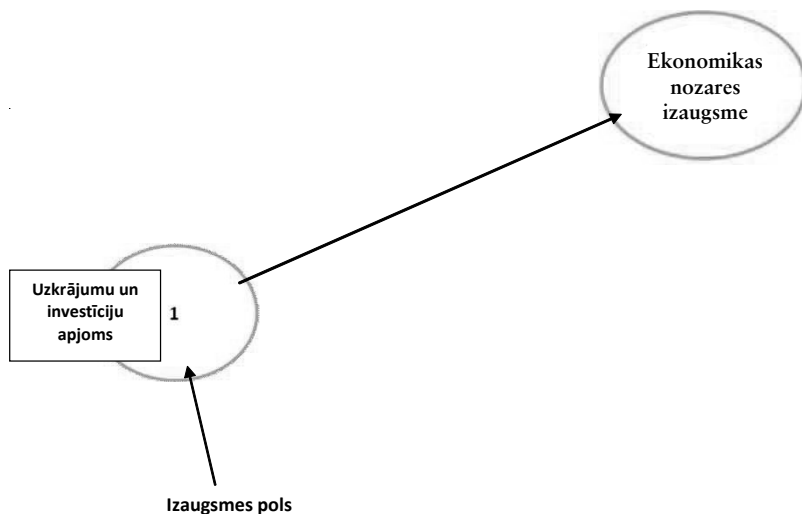
Par vienu no galvenajām stratēģijām, kas būtu nepieciešama jebkurām kvalitatīvajām izmaiņām attīstībā, tika atzīta iekšējo un ārējo uzkrājumu mobilizēšana ar mērķi izveidot tādu investīciju apjomu, kas būtu pietiekams ekonomiskās izaugsmes akselerācijai. Ekonomisko mehānismu, kas noved pie tā, ka lielākās investīcijas determinē lielāku izaugsmi, varētu aprakstīt Herroda-Domara modeļa terminos. Tādā vai citādā formā šis modelis bieži tika izmantots dažādos politikas instrumentos, kas tika paredzēti vāji attīstītajām valstīm.

Herroda-Domara izaugsmes modelis, kas arī tika izstrādāts izaugsmes lineāro stadiju teorijas ietvaros, paredzēja, ka katrai ekonomikai jāuzkrāj nacionālā ienākuma noteikta daļa, vismaz sabojāto vai novecojušo pamatlīdzekļu (ēku, iekārtu, materiālu) aizvietošanai. Bet izaugsmei ir vajadzīgas papildus investīcijas, kas palielinātu kapitāla uzkrājumus. Ja pieļaut, ka ir tieša ekonomiskā sasaiste starp kopējo kapitāla uzkrājumu apjomu  $K$  un kopējo IKP – piemēram, funkcija  $Y$ , tad 3 lati kapitāla ir nepieciešams, lai ražotu 1 papildus latu kopējam IKP. Tas nozīmē, ka jebkurš apjoms papildus kapitāla jauno investīciju formā veicinās arī attiecīgo papildus pieaugumu kopējam IKP. Modeļa autori piedāvā tieši šādu proporciju – 3:1, kas ir zināma, kā kapitāla-izlaides attiecības (*capital-output ratio*) (Domar 1946).

Tāpat autores izstrādāto ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārināto modeļi lineāro izaugsmes stadiju teorijas skatījumā varētu ilustrēt šādi:

7. attēls

### Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls izaugsmes lineāro stadiju modeļu skatījumā



1 – brīvo resursu izmantošana/piesaiste (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi)

Avots: autores izveidots attēls.

7. attēlā ir grafiski atspoguļots jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls, izmantojot lineāro stadiju teoriju pieeju. Ekonomikas nozares izaugsmes potenciālu šajā gadījumā veido tikai viens pols – uzkrājumu un investīciju fiziskais apjoms, kaut gan otrais izaugsmes pols – šo uzkrājumu un investīciju efektīvā izmantošana – netika ņemts vērā izaugsmes lineāro stadiju teorijā. Šajā teorijā netika ņemta vērā arī izaugsmes sociāli ekonomiskā vide.

**Strukturālo izmaiņu teorija.** Strukturālo izmaiņu teorija tiek fokusēta uz mehānismu, ar kuru vāji attīstītās ekonomikas transformē savas iekšējās ekonomiskās struktūras, mainot to orientāciju no tradicionālās lauksaimniecības uz modernāko, urbanizētāko, industrializētāko ražošanu un pakalpojumu ekonomiku. Šī teorija pielietoja neoklasiskās cenu un resursu izvietojanas teorijas un modernās ekonometrijas instrumentus, lai aprakstītu, kā notiek šīs transformācijas process. Pastāv divi izplatītākie strukturālo izmaiņu pieeju reprezentējošie piemēri – U. Levisa “divsektoru darba pārpalikuma” teorētiskais modelis (Lewis 1954, 1984) un G. Čeneri “attīstības paraugu” empīriskā analīze (Chenery 1960).

Vienu no vislabāk un visagrāk pazīstamajiem teorētiskajiem attīstības modeļiem, kas tika fokusēts uz iepriekš pastāvošās ekonomikas strukturālo transformāciju, izstrādāja U. Levis 1950.-to gadu vidū, un vēlāk to modificēja, formalizēja un paplašināja G. Reniss (*G. Ranis*) un Dž. Fejs (*J. Fei*) (Ranis, Fei 1961). Divsektoru Levisa modelis kļuva par izaugsmes procesa pamatteoriju attiecībā pret “trešās pasaules” nācijām, kurām tika raksturīgs darbaspēka pārpalikums, 1960.-tajos gados un 1970.-to gadu sākumā. Arī mūsdienās šai teorijai ir daudz atbalstītāju, sevišķi attīstības ekonomistu vidū (ASV (Pritchett 1996; Alfaro 2007; Lin, Chang 2009)). Pēc Levisa modeļa, vāji attīstītā ekonomika ietver sevī divus sektorus: tradicionālais lauksaimnieciskais primārais sektors ar darbaspēka pārpalikumu, kuram ir raksturīga nulles darba robežproduktivitāte – situācija, kas ļāva Levisam klasificēt to, kā darba pārpalikumu tādā ziņā, ka šis darbaspēks varētu būt pārcelts no lauksaimniecības sektora bez izlaides zaudējumiem – un augsti produktīvs modernais urbanizētais industriālais sektors, tieši uz kuru pārpalikušais lauksaimniecības sektora darbaspēks varētu būt pārcelts. Modeļa primāro fokusu veido vienlaikus darbaspēka pārceļšanas process un izlaides un nodarbinātības palielināšanas process modernajā sektorā. Gan darbaspēka pārceļšana, gan nodarbinātības izaugsme modernajā sektorā ir determinēti ar ražošanas apjomu palielināšanos šajā sektorā. Savukārt ražošanas apjomu palielināšanas ātrums modernajā industriālajā sektorā ir determinēts ar industriālo investīciju un uzkrātā kapitāla apjomu – t.i. tiem priekšnoteikumiem, kas tika nosaukti par izšķirošajiem izaugsmes lineāro stadiju teoriju skatījumā. Tādi kapitāla uzkrājumi un līdz ar to arī izaugsmi veicinošās investīcijas modernajā sektorā ir iespējamās tāpēc, ka šajā sektorā peļņa pārsniedz darba algas, un kapitālistiem ir iespēja reinvestēt iegūto peļņu ražošanas attīstībā. Visbeidzot, Levisa modeli tika paredzēts, ka darba algas industriālajā sektorā ir konstantas un veidotas, kā noteiktās prēmijas virs kāda vidējā, izdzīvošanai nepieciešamā, darba algu līmeņa tradicionālajā lauksaimniecības sektorā. U. Levis pieņēma, ka darba algai modernajā urbanizētajā industriālajā sektorā jābūt vismaz par 30% lielākai par vidējo ienākumu tradicionālajā lauksaimniecībā, lai stimulētu darbaspēka migrāciju no laukiem uz pilsētu. Tika prognozēts, ka pie konstanta darba algas līmeņa

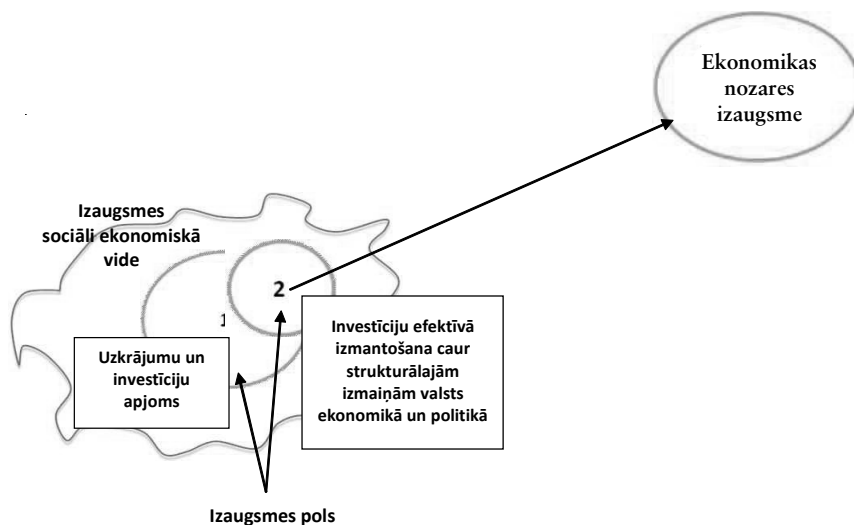
industriālajā sektorā lauksaimniecības sektora darbaspēka piedāvājuma likne industriālajam sektoram būs ļoti elastīga.

Līdzīgi Levisa modelim, G. Čeneri “attīstības paraugu” empīriskā analīze fokusējās uz secīga procesa, kuru jāiziet cauri vāji attīstītās ekonomikas transformējamajām ekonomiskajām, ražošanas un institucionālajām struktūrām noteiktā laika perioda līdz brīdim, kad jaunas industrijas aizvieto tradicionālo lauksaimniecību un kļūst par ekonomiskās izaugsmes dzinējspēku. Kaut gan pretstatā Levisa modelim un iepriekšējiem uzskatiem par attīstības stadijām, uzkrājumu un investīciju palielināšana “attīstības paraugu” analīzē tiek uztverta kā nepieciešams, bet ne pietiekošs ekonomiskās izaugsmes priekšnosacījums. Papildus kapitāla – gan fiziskā, gan cilvēciskā – akumulēšanai – ir vajadzīga vesela virkne saistīto izmaiņu valsts ekonomikas struktūrā, lai nodrošinātu pāreju no tradicionālās ekonomiskās sistēmas uz moderno. Šīs strukturālās izmaiņas ietver sevī praktiski visas ekonomiskās funkcijas, tajā skaitā arī ražošanas transformāciju un izmaiņas patērētāju pieprasījuma struktūrā, ārējā tirdzniecībā, resursos, kā arī izmaiņas sociāli ekonomiskajos faktoros – tādos, ka urbanizācija, valsts iedzīvotāju skaits un izvietošana. Par nopietnu priekštecī šai pieejai kļuva Nobela prēmijas laureāta S. Kuzneca (*S. Kuznets*) darbs (Kuznets 1955, 1956).

Tātad autores izstrādāto ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārināto modeļi strukturālo izmaiņu teorijas skatījumā varētu ilustrēt šādi:

8. attēls

### Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls strukturālo izmaiņu teorijas skatījumā



- 1 – brīvo resursu izmantošana/piesaiste (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi)
- 2 – resursu izmantošanas efektivitāte (kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi)

Avots: autores izveidots attēls.

8. attēlā ir grafiski atspoguļots jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls, izmantojot strukturālo izmaiņu teoriju pieeju. Ekonomikas nozares izaugsmes potenciālu šajā gadījumā veido jau divas izaugsmes pola daļas (kā tas bija pieņemts autores izstrādātajā ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārinātajā modeli – skat. 5. attēlu): pirmā ir uzkrājumu un investīciju fiziskais apjoms, kas ir nepieciešams, bet nav pietiekošs jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes priekšnosacījums, bet otrā ir šo uzkrājumu un investīciju efektīvā izmantošana caur strukturālajām izmaiņām valsts ekonomikā un politikā, kas pirmoreiz tika ņemts vērā tieši strukturālo izmaiņu teorijā un kļuva par tās stipro pusi. Pie tam, strukturālo izmaiņu teorijā īpaša uzmanība tika veltīta arī izaugsmes sociāli ekonomiskajai videi – gan valsts iekšējai, gan arī starptautiskajai videi, kas var vai nu veicināt, vai arī bremsēt atsevišķo ekonomikas nozaru izaugsmes procesu konkrētajā valstī.

**Starptautiskās atkarības revolūcija.** 1970.-to gadu laikā palielinājies starptautiskās atkarības modeļu atbalstītāju skaits, it īpaši vāji attīstīto valstu intelektuāļu vidū. Tas notika augošās neapmierinātības rezultātā gan ar izaugsmes lineāro stadiju teoriju, gan arī ar strukturālo izmaiņu modeļiem. Kaut gan šīs divas teorijas bija nepopulārās 1980.-jos un 1990.-jos gados, tās tomēr tika zināmā mērā atjaunotas XXI gadsimta pirmajos gados, modificējoties un adaptējoties jaunajiem globalizācijas izaicinājumiem. Tādu lineāro stadiju un strukturālo izmaiņu teorijas modificēšanu un adaptēšanu veica tieši antiglobālistisko kustību līderi un teorētiķi.

Starptautiskās atkarības modeļi uztvēra vāji attīstītās valstis, kā veidojumus ar ļoti stingrajiem institucionālajiem, politiskajiem un ekonomiskajiem ierobežojumiem – gan iekšējiem, gan arī starptautiskajiem, kas piespiež tās būt iekļautajām atkarības attiecībās ar bagāto valstu dominēšanu. Šīs pamatpieejas ietvaros tika attīstīti trīs domāšanas virzieni: nekoloniālais atkarības modelis, nepareizības paradigma un duālistiskās attīstības koncepcija.

Pirmais no augstākminētajiem domāšanas virzieniem atkarības teoriju ietvaros – nekoloniālais atkarības modelis – bija izaudzis no marksistskās domāšanas. Šis modelis akcentēja neattīstības turpmāko pastāvēšanu nevienlīdzīgās starptautiskās kapitālistiskās bagāto-nabago valstu attiecību sistēmas vēsturiskās evolūcijas rezultātā. Tā kā bagātās valstis palika par apzināti ekspluatējošajām un neapzināti ignorējošajām attiecībā pret nabagām valstīm, starptautisko attiecību sistēmai ir raksturīgas tādas nevienlīdzīgās dominēšanas iezīmes starp centru (attīstītajām valstīm) un perifēriju (vāji attīstītajām valstīm). Šādos apstākļos nabago valstu pašizaugsme un neatkarība ir ļoti apgrūtināta un dažreiz pat nav iespējama. Dažas sociāli ekonomiskās grupas vāji attīstītajās valstīs (ieskaitot zemes īpašniekus, uzņēmējus, militārus līderus, tirgotājus, ierēdņus un tirdzniecības apvienību līderus), kuru pārstāvjiem bija augsti ienākumi, labs sociālais statuss un politiskā vara, veidoja kvantitatīvi nelielu valdošo elīti, kas pamatintereses – apzināti vai nē – ir saskaņotas un atbalstītas ar nevienlīdzīgu starptautisku kapitālistisko sistēmu.

Otrā starptautiskās atkarības pieeja ir atspoguļota nepareizības paradīgmā, kas skaidro neattīstību ar kļūdaiņiem un neadekvātiem padomiem no labvēlīgi noskaņoto, bet ļoti bieži neinformētu, subjektīvu un etnocentrisku starptautisku “ekspertu” puses no attīstīto valstu asistences aģentūrām un multinacionālajām donoru organizācijām.

Šie eksperti parasti piedāvā augstā līmeņa koncepcijas, elegantas teorētiskās izstrādes un kompleksus ekonometriskos attīstības modeļus, kas reāli bieži noved pie neadekvātu un nekorektu politisko lēmumu pieņemšanas vāji attīstītajās valstīs. Iemesls tam ir vietējie institucionālie faktori – tādi, kā tradicionālo sociālo struktūru (kastu, klašu, klanu, cilts u.tml.) izšķiroša loma, ļoti nevienmērīgās īpašuma tiesības uz zemi un citas īpašuma tiesības, neadekvāti stiprā vietējās elites kontrole attiecībā pret nacionālajiem un ārzemju finanšu līdzekļiem un ļoti nevienlīdzīga pieeja kredītlīdzekļiem.

Nākamais domāšanas virziens atkarības teoriju ietvaros ir duālistiskas attīstības koncepcija, kas balstās uz pasaules, kā duālās sabiedrības izpratni. Šīs duālās sabiedrības ir bagātās valstis un nabagās valstis ar mazajām labklājības “salām” plašajos nabadzības areālos. Duālista koncepcija tika plaši diskutēta attīstības ekonomikas zinātniskajā virzienā, un to veicināja augošās diverģences pastāvēšana un izplatība starp bagātajām un nabagajām valstīm un bagātajiem un nabagajiem cilvēkiem vienas valsts iekšā (Lewis 1979).

Pēc autores domām, atkarības teorijas nav izmantojamās autores izstrādātā ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārinātā modeļa papildināšanai un precizēšanai, jo tā nesatur idejas par izaugsmes potenciālu. Taču ar starptautiskās atkarības teorijas metodoloģiskajiem pieņēmumiem varētu izskaidrot situāciju ar cukura industrijas likvidāciju Latvijas lauksaimniecības nozarē, kas tika upurēta ES attīstīto valstu cukura industrijas izaugsmei.

**Neoklasiskā kontrevolūcija: tirgus fundamentālisms.** Šajā izaugsmes teorijas virzienā izšķir trīs galvenās pieejas – brīvo tirgus pieeja, publiskās izvēles pieeja un tirgum draudzīga pieeja. 1980.-jos gados konservatīvas valdības ASV, Kanādā, Lielbritānijā un Rietumvācijā veicināja arī šo kontrevolūciju ekonomiskajā teorijā un politikā. Attīstītajās valstīs šīs kontrevolucionārais ekonomiskās teorijas un politikas virziens skāra, vispirms, makroekonomisko politiku no piedāvājuma puses, racionālo gaidīšanas teoriju un publisko korporāciju privatizāciju. Vāji attīstītajās valstīs to nosauca par tirgus atvēršanu un publiskā īpašuma likvidēšanu. Neoklasiķi ieguva balss pārsvaru divu pasaulē visvairāk ietekmīgo finansiālo aģentūru pārvaldēs – Pasaulē Bankā un Starptautiskajā valūtas fondā. Vienlaikus ar tādu starptautisku organizāciju autoritātes samazināšanos, kā Starptautiskā darba organizācija (*International Labor Organization*), Apvienoto nāciju organizācija (*The United Nations Development Programme*) un Apvienoto nāciju tirdzniecības un attīstības konference (*The United Nations Conference on Trade and Development*), kuras pārsvarā pārstāvēja vāji attīstīto valstu viedokli, uzreiz neizbēgami nostirpinājās neokonservatīvās, brīvā tirgus pieejas argumenti pretstatā atkarības teorētiķiem.

Neoklasiskās kontrevolūcijas galvenais arguments bija tas, ka atpalcība ir nepietiekamās resursu uzkrāšanas rezultāts nekorekto cenu politikas un pārāk lielās valsts iejaukšanās dēļ vāji attīstītajās valstīs. Vadošie zinātnieki kontrevolucionārajā ekonomiskās domāšanas skolā argumentēja, ka pastāv ļoti liela valdības iejaukšanās ekonomiskajās aktivitātēs, kas bremzē ekonomisko izaugsmi (Balassa 1967; Johnson 1965a, 1965b). Neoliberaļi uzskatīja, ka pāreja uz brīvo konkurences tirgu, valsts uzņēmumu privatizācija, brīvās tirdzniecības ieviešana un eksporta ekspansija, investoru piesaiste no attīstītajām valstīm, valdības regulējošo normu pārpalikuma un cenu starpības

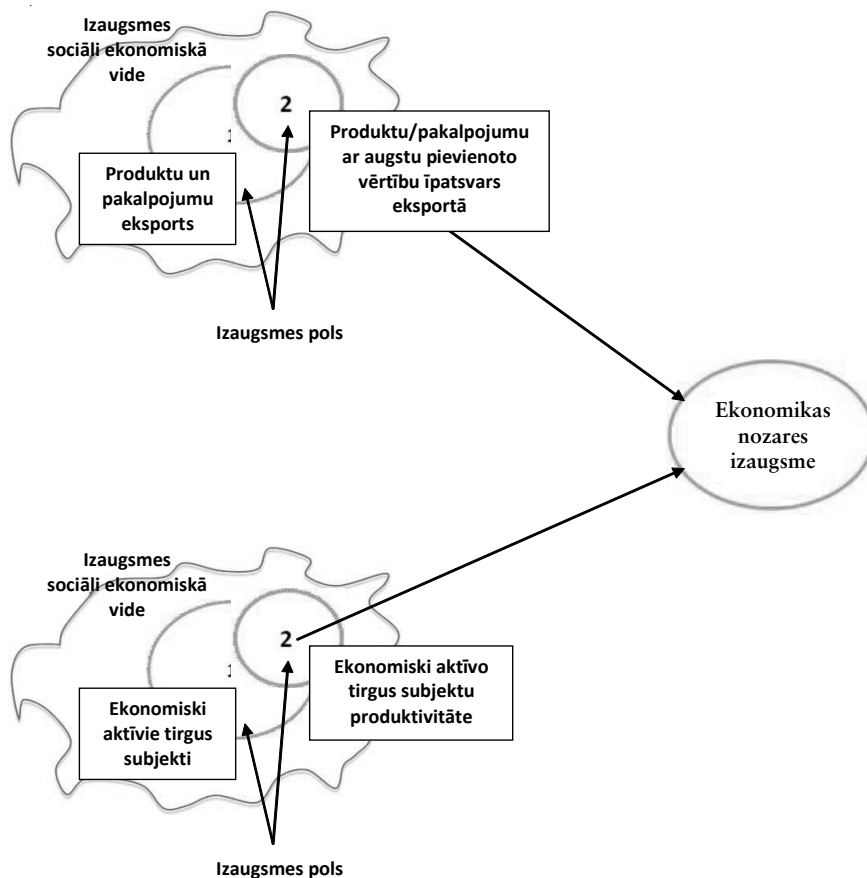
likvidēšana faktoru, produktu un finanšu tirgos veicinās gan ekonomisko efektivitāti, gan ekonomisko izaugsmi.

Autore uzskata, ka neoklasiskā attīstības skola daļēji “atdzīvina” strukturālo izmaiņu teoriju, akcentējot vāji attīstīto valstu politiskās un ekonomiskās sistēmas pārstrukturizācijas nepieciešamību un papildus nosakot arī šīs restrukturizācijas virzienu – atvērties priekš ārējiem tirgiem, vienlaikus stimulējot savu nacionālo biznesu.

Līdz ar to neoklasiskā attīstības skola papildina autores izstrādāto ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārīnāto modeļi ar diviem izaugsmes poliem – eksportu un ekonomiski aktīvajiem tirgus subjektiem, t.i. privātuzņēmumiem (skat. 9. attēlu).

9. attēls

### Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls neoklasiskās teorijas skatījumā



1 – brīvo resursu izmantošana/piesaiste (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi)

2 – resursu izmantošanas efektivitāte (kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi)

Avots: autores izveidots attēls.



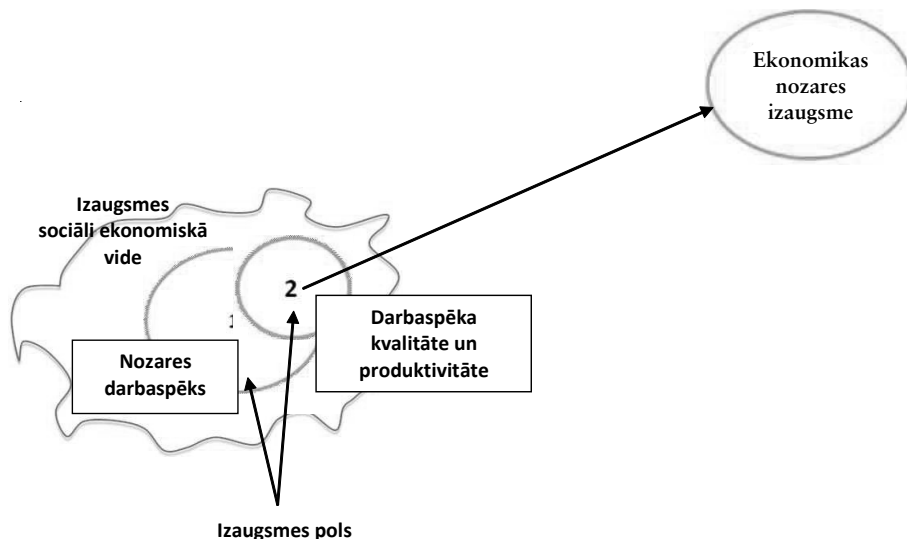
Neoklasiskā attīstības skola ietvēra sevī trīs pamatpieejas: brīvā tirgus pieeja, publiskās izvēles jeb “jaunās politekonomijas” pieeja un tirgum draudzīga pieeja. Brīvā tirgus analīze argumentēja, ka tirgus pats par sevi ir efektīvs, jo preču tirgi piedāvā labākus cenu signālus priekš investīcijām jaunajās aktivitātēs, darba tirgus attiecīgi reaģē uz jauno industriju parādīšanos, ražotāji vislabāk zina, ko un kā ražot, bet produktu un faktoru cenas visprecīzāk atbilst preču un resursu vērtībai pašlaik un nākotnē. Publiskās izvēles teorija, ko vēl nosauca par jaunās politekonomijas pieeju, virzījās vēl tālāk un argumentēja, ka valdībām vispār nedrīkst iejaukties tirgū tāpēc, ka politiku, birokrātu un pašu pilsoņu darbība tiek virzīta, vispirms, ar savtīgām interesēm, un valsts varu un administratīvo resursu viņi izmanto šo interešu apmierināšanai. Tirgum draudzīga pieeja ir neoklasiskā kontrrevolucionisma pēdējā versija, un tā asociējās vairāk ar Pasaules Bankas un tā ekonomistu izstrādēm, daudzi no kuriem bija brīvā tirgus vai publiskās izvēles “nometnē” 1980.-to gadu laikā. Šī pieeja arī atzīst, ka vāji attīstīto valstu produktu un finanšu tirgiem ir raksturīgas daudzas nepilnības, un valdībām ir atslēgas loma tirgu darbības koordinēšanā ar “neselektīvu” (tirgum draudzīgu) iejaukšanos – piemēram, investējot fiziskajā un sociālajā infrastruktūrā, veselības aprūpē un izglītībā, kā arī nodrošinot labvēlīgu vidi (mūsdienās terminos – ekoloģisku vidi) privātajiem uzņēmumiem.

Pēdējais aktuālais ekonomiskās izaugsmes modelis tika nosaukts par endogenās izaugsmes modeli un apzīmēja kārtējo virzienu izaugsmes domāšanā pasaulē, papildinot iepriekšējās koncepcijas ar galveno endogēno izaugsmes faktoru – edvancēto cilvēkkapitālu, kas pieņem lēmumus par optimālajiem patēriņa un uzkrājumu apjomiem, optimizē savu resursu izvietojumu un to virzīšanu R&D, veicinot tehnoloģisko procesu. Līdz ar to endogenās izaugsmes teorētiķi ieviesa “nenoteikto tirgu” (*imperfect markets*) jēdzienu, ko integrēja savos izaugsmes modeļos (Romer 1987, 1990; Aghion, Howitt 1992; Grossman, Helpman 1991). Autore pilnīgi atbalsta endogenās izaugsmes modeļa postulātus un uzskata, ka galvenais jebkuras ekonomikas nozares un ekonomikas kopumā izaugsmes faktors ir kvalitatīvs un produktīvs darbaspēks. Vienlaikus tas ir galvenais vēlamais objekts valsts un privātajām investīcijām, kas, attīstoties, pats virzīs attīstību un veicinās izaugsmi pašiem – vairāk attīstītajiem – cilvēkiem vēlamajā un optimālajā virzienā.

Tāpat autore izstrādāto ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārināto modeli endogenās izaugsmes modeļu skatījumā varētu ilustrēt šādi:

10. attēls

### Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāls strukturālo izmaiņu teoriju skatījumā



- 1 – brīvo resursu izmantošana/piesaiste (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi)  
2 – resursu izmantošanas efektivitāte (kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi)

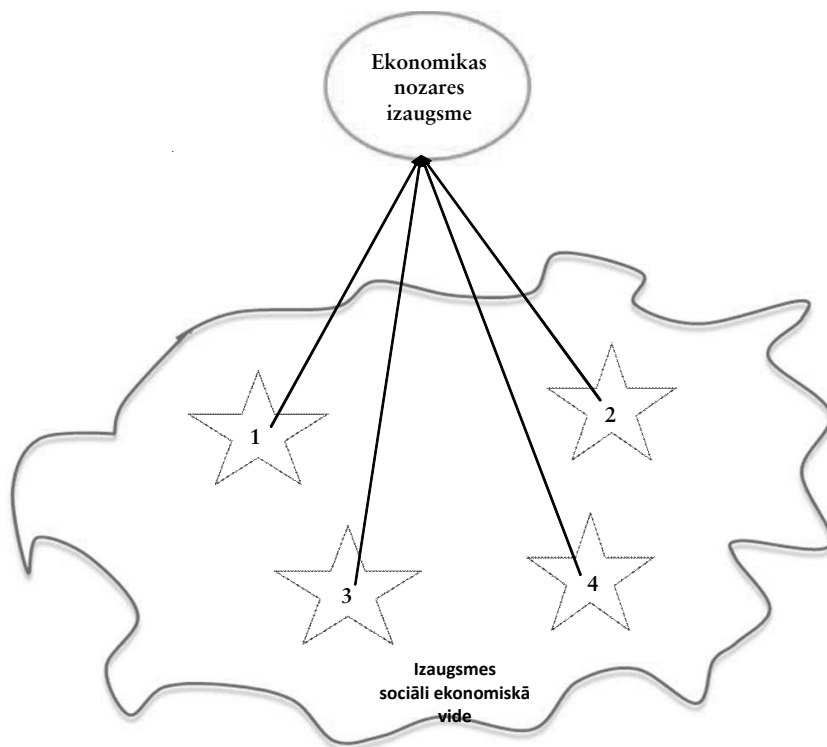
Avots: autores izveidots attēls.

Pamatojoties uz visām iepriekš izanalizētajām teorētiskajām pieejām ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla izpētei, autore piedāvā integrēto ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla modeli, kas ietver sevī četrus izaugsmes polus, kuri tiek secīgi parādīti 7.–10. attēlā.

Kā redzams 11. attēlā, attīstības ekonomikas teoriju izstrādņu analīzes rezultātā autore izdala četrus jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes polus: 1) investīciju apjoms un to izmantošanas efektivitāte ekonomikas nozarē; 2) ekonomikas nozares darbaspēks un tā kvalitāte un produktivitāte; 3) ekonomikas nozares produktu un pakalpojumu eksports un tā struktūra; 4) nozares ekonomiski aktīvās tirgus vienības un to produktivitāte. Šie izaugsmes poli determinē ekonomikas nozares izaugsmi, ja atrodas labvēlīgajā sociāli ekonomiskajā vidē, kas ietver sevī nozares rīcībā esošo resursu apjomu, valdības politiku un prioritātes, ārējā kapitāla un tehnoloģiju pieejamību un starptautisko tirdzniecības vidi (Thirlwall 2005).

11. attēls

### Ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla modelis ar četriem izaugsmes poliem



Ekonomikas sektora izaugsmes poli:

- 1 – investīciju apjoms un to izmantošanas efektivitāte ekonomikas nozarē
- 2 – ekonomikas nozares darbaspēks un tā produktivitāte
- 3 – ekonomikas nozares produktu un pakalpojumu eksports un tā struktūra
- 4 – nozares ekonomiski aktīvās tirgus vienības un to produktivitāte

**Avots:** autore izveidots attēls pēc izaugsmes teoriju analīzes rezultātiem.

Taču jāņem vērā, ka valstis, kurās funkcionē ekonomikas nozares, tiek attīstītas nevienmērīgi, atrodoties dažādās attīstības stadijās. Katrā no tām ekonomikas nozares izaugsmi nosaka dažādi faktori, jo katrai ekonomikas attīstības stadijai ir savs izaugsmes dzinējspēks. No tā izriet, ka, piemēram, ASV ekonomikas nozaru izaugsmes faktori ir citādi nekā Latvijai. Šis aspekts pietiekami argumentēti tika izpētīts Pasaules ekonomikas foruma Globalās konkurētspējas pārskatos, sadalot valstis piecās grupās, kuras atbilst trim galvenajām un divām pārejas ekonomiskās attīstības stadijām:

- ražošanas faktoru stadija, kurā galvenais ekonomiskās attīstības dzinējspēks ir intensīva ražošanas faktoru izmantošana;
- pārejas stadija no ražošanas faktoru uz efektivitātes stadiju;

- efektivitātes stadija, kurā galvenais ekonomiskās attīstības dzinējspēks ir ekonomikā izmantojamo resursu produktivitāte;
- pārejas stadija no efektivitātes uz inovāciju stadiju;
- inovāciju stadija, kurā galvenais ekonomiskās attīstības dzinējspēks ir inovācijas.

Par valstu sadalīšanas kritēriju ekonomiskās attīstības stadijās Pasaules ekonomikas forums izvēlējās tieši ekonomisko rādītāju – IKP uz vienu iedzīvotāju, noteicot katrai stadijai šī rādītāja precīzas robežas:

- ražošanas faktoru stadija – IKP uz vienu iedzīvotāju ir zemāks par 2000 ASV dolāru;
- pārejas stadija no ražošanas faktoru uz efektivitātes stadiju – IKP uz vienu iedzīvotāju ir 2000–3000 ASV dolāru;
- efektivitātes stadija – IKP uz vienu iedzīvotāju ir 3000–9000 ASV dolāru;
- pārejas stadija no efektivitātes uz inovāciju stadiju – IKP uz vienu iedzīvotāju ir 9000–17000 ASV dolāru;
- inovāciju stadija – IKP uz vienu iedzīvotāju ir augstāks par 17000 ASV dolāru.

Iemesls, pēc kura IKP līmenis uz vienu iedzīvotāju tika izvēlēts par valstu sadalījuma kritēriju, attiecībā uz attīstības stadijām, ir šāds: “Ražošanas faktori ekonomikā konkurē uz zemo cenu rēķina. Mēs saistām zemas darba algas ar zemo ienākumu līmeni un līdz ar to valstis, kur IKP uz vienu iedzīvotāju ir zemāks par 2000 ASV dolāru, pieskaitām tieši pie šīs grupas. Tas pats iemesls ir attiecināms arī uz valstīm, kas atrodas pārejā uz efektivitātes stadiju vai tieši efektivitātes stadijā: IKP uz vienu iedzīvotāju pieaug darba algas dēļ, kas palielinājās, pārvietojot valsts uz augstāko attīstības stadiju, kur ir nepieciešams paaugstināt produktivitāti, balstoties jau uz sarežģītākiem faktoriem” (Lopez-Claros u.c. 2006, 26. lpp.).

Globālās konkurētspējas indeksa sastāvdaļas vai apakšindeksi tiek izveidoti tieši saskaņā ar augstākminēto valsts klasifikācijas metodoloģiju un veido trīs faktorus, kuriem ir dažāda noteicošā loma katrā no trim augstākminētajām valsts attīstības pamatstadijām (skat. 2. tabulu).

2. tabula

### Konkurētspējas faktoru nozīmība katrā valsts attīstības stadijā

Valsts attīstības stadijas	Galvenie izaugsmes faktori		
	Pamatapstākļi	Efektivitātes sekmētāji	Inovācijas un specializētie faktori
Ražošanas faktoru stadija	60%	35%	5%
Efektivitātes stadija	40%	50%	10%
Inovāciju stadija	20%	50%	30%

Avots: Schwab 2010.

Kā redzams no 2. tabulas, valstīm, kas atrodas ražošanas faktoru stadijā, vislielākā nozīme (50%) izaugsmei ir pamatapstākļiem, ievērojama nozīme ir efektivitātes veicinātājiem (40%) un tikai 10% tiek atvēlēti inovācijām un specializētiem faktoriem. Valstīm, kas atrodas efektivitātes stadijā, pamatapstākļu nozīme samazinājās līdz

40%, efektivitātes veicinātāju nozīme palielinājās līdz 50% un kļuva noteicošā, kaut gan inovāciju un specializēto faktoru nozīme arī šajā stadijā ir salīdzinoši zema – tikai 10%. Taču valstīm, kas atrodas inovāciju stadijā, kaut gan arī pamatapstākļu un efektivitātes veicinātāju nozīme ir relatīvi augsta, tomēr ievērojami augstāka ir tieši inovāciju un specializēto faktoru nozīme, atspoguļojot faktu, ka šajā visattīstītākajā stadijā inovācijas un specializētie faktori visvairāk veicina izaugsmi.

Tātad ekonomikas nozaru dažādu izaugsmes polu nozīme būtiski atšķiras atkarībā no tā, kurā attīstības stadijā atrodas valsts, kas tiek iekļauts globālajā ekonomiskajā telpā. Šo aspektu obligāti jāņem vērā, pētot arī Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciālu.

Pēc 6. attēla datiem par IKP apjomu uz vienu iedzīvotāju 2000.–2010. gadā, Latvija stabili izvietojās efektivitātes stadijā (IKP uz vienu iedzīvotāju 3000–9000 ASV dolāru), kurā galvenais ekonomiskās izaugsmes dzinējspēks ir ekonomikā izmantojamo resursu produktivitāte, kas iet kopā tieši ar 5. attēlā atspoguļotā ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla modeļa ietvertā izaugsmes pola vissvarīgāko otro daļu – resursu izmantošanas efektivitāti, kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi. Tātad arī Latvijas lauksaimniecības nozares potenciālu, ņemot vērā Latvijas pieredzi efektivitātes stadijai, nosaka ne tikai resursu apjomi, bet, galvenokārt, nozares rīcībā esošo un piesaistāmo resursu – kapitāla, darbaspēka, tehnoloģiju u.c. – izmantošanas efektivitātē un nozarē strādājošo darbinieku un uzņēmumu produktivitātē.

## Secinājumi

Lauksaimniecības nozares, kā arī pašu lauku teritoriju, izaugsmes potenciāla meklējumi ir ļoti aktuāli mūsdienās ES līmeņa pētnieciskajās programmās un pētījumos, kuros piedalās arī Latvijas zinātnieki, veicot pētījumus par Eiropas un Latvijas lauku izaugsmes potenciālajiem avotiem. Taču fundamentālākajās ekonomikas zinātniskajās izstrādēs autorei neizdevās atrast ekonomikas nozares izaugsmes metodoloģisko koncepciju, ko varētu pielietot arī Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes potenciāla noteikšanai. Tāpēc autore piedāvāja savu ekonomikas nozares izaugsmes strukturālo skaidrojumu, kas dod vairāk vai mazāk sistēmisku pamatu jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes noteikšanai.

Autore uzskata, ka strukturāli jebkuras ekonomikas nozares izaugsme sastāv no trim elementiem, kas apraksta nozares izaugsmi no dažām pusēm un bagātina to izpratni: 1) ekonomikas nozares pašizaugsme, kas tiek mērīta ar saražoto reālo IKP un parāda, cik liela ir ekonomikas nozares izaugsme pati par sevi; 2) ekonomikas nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsme, kas tiek mērīta ar nozarē saražoto reālo IKP uz vienu valsts iedzīvotāju; 3) ekonomikas nozares produktivitātes izaugsme, kas tiek mērīta ar saražoto reālo IKP uz vienu nodarbināto.

Latvijas oficiālās statistikas analīze saskaņā ar šo Latvijas lauksaimniecības nozares izaugsmes strukturālo skaidrojumu parādīja, ka Latvijas lauksaimniecības pašizaugsme 2001.–2010. gadā bija pozitīvā, Latvijas lauksaimniecības nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsme 2010./2001. gadā bija vidēji +11% un darba produktivitātē Latvijas lauksaimniecības nozarē 2001.–2003. gadā nepārtraukti auga, bet par tālākiem gadiem datu nav.

Autores izstrādātais ekonomikas nozares izaugsmes potenciāla vispārinātais modelis, kas ir piemērots arī Latvijas lauksaimniecībai, interpretē jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes potenciālu vispirms caur izaugsmes polu (vai poliem), kas funkcionē noteiktajā sociāli ekonomiskajā vidē un sastāv no divām daļām – brīvo resursu izmantošanas/piesaistes (kas nodrošina īslaicīgu izaugsmi) un šo resursu izmantošanas efektivitāti (kas nodrošina ilglaicīgu izaugsmi). Tieši resursu efektīvā izmantošana ir izšķiroša ekonomikas nozares izaugsmei, kas ietver sevī gan nozares pašizaugsmi, gan ekonomikas nozares nodrošinātā dzīves standarta izaugsmi, gan arī darba produktivitātes izaugsmi ekonomikas nozarē. Savukārt, sociāli ekonomiskā vide var vai nu veicināt, vai nu bremsēt ekonomikas nozares izaugsmes polu funkcionēšanu.

Tālākās attīstības ekonomikas teoriju izstrādņu analīzes rezultātā autore izdala četrus jebkuras ekonomikas nozares izaugsmes polus: 1) investīciju apjoms un to izmantošanas efektivitāte ekonomikas nozarē; 2) ekonomikas nozares darbaspēks un tā kvalitāte un produktivitāte; 3) ekonomikas nozares produktu un pakalpojumu eksports un tā struktūra; 4) nozares ekonomiski aktīvās tirgus vienības un to produktivitāte. Šie izaugsmes poli determinē ekonomikas nozares izaugsmi, ja atrodas labvēlīgajā sociāli ekonomiskajā vidē, kas ietver sevī nozares rīcībā esošo resursu apjomu, valdības politiku un prioritātes, ārējā kapitāla un tehnoloģiju pieejamību un starptautisko tirdzniecības vidi.

### Bibliogrāfija

- Adams N., Bjornsen M., Johansen S., Valtenbergs V. (2010) *Potentials of Rural Regions*. Inception Report of PURR project. Pieejams: [http://www.espon.eu/main/Menu\\_Projects/Menu\\_TargetedAnalyses/purr.html](http://www.espon.eu/main/Menu_Projects/Menu_TargetedAnalyses/purr.html) (skat. 29.11.2011.).
- Aghion Ph., Howitt P. (1992) A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, Vol. 60, No. 2, pp. 323–351.
- Alfaro L. (2007) Capital Flows in a Globalized World: The Role of Politics and Institutions. Edwards S. (ed.) *Capital Controls and Capital Flows in Emerging Economies: Policies, Practices, and Consequences*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Arrow K. (1962) The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, Vol. 29, No. 3, pp. 155–173.
- Balassa B. (1967) Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. *The Economic Journal*, Vol. 77, No. 2, pp. 1–21.
- Baraškina I. (2010) *Bioloģiskās lauksaimniecības preču tirgus un konkurētspēja*. Promocijas darba kopsavilkums. Jelgava: LLU.
- Buchanan J., Tullock G. (1962) *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Chenery H. (1960) Patterns of Industrial Growth. *American Economic Review*, Vol. 50, No. 3, pp. 624–654.
- DeLong J.B. (2003) *Productivity Growth in the 2000s*. NBER Macroeconomics Annual 2002, Vol. 17, pp. 113–158.
- Domar E. (1946) Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, Vol. 14, No. 2, pp. 137–147.

- Downs A. (1957) *An Economic Theory of Democracy*. Cambridge: York: Cambridge University Press.
- ESPON, UHI Millennium Institute. (2011) *European Development Opportunities for Rural Areas*. Final Report of EDORA project. Pieejams: [http://www.espon.eu/main/Menu\\_Projects/Menu\\_AppliedResearch/edora.html](http://www.espon.eu/main/Menu_Projects/Menu_AppliedResearch/edora.html) (skat. 29.11.2011.).
- Goulet D. (1971) *The Cruel Choice: A New Concept on the Theory of Development*. New York: Atheneum.
- Grossman G., Helpman E. (1991) *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge: MIT Press.
- Harrod R. (1939) An Essay in Dynamic Theory. *The Economic Journal*, Vol. 49, No. 193, pp. 14–33.
- Holcombe R. (1989) The Median Voter Model in Public Choice Theory. *Public Choice*, Vol. 61, No. 2, pp. 115–125.
- Jirgena H. (2009) *Saimnieciskās darbības dažādošanas iespējas Latvijas laukos*. Promocijas darba kopsavilkums. Jelgava: LLU.
- Johnson H. (1965a) An Economic Theory of Protection, Tariff Bargaining and the Formation of Customs Unions. *Journal of Political Economy*, Vol. 73, No. 1, pp. 256–283.
- Johnson H. (1965b) Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions. Baldwin et al. Trade Growth and the Balance of Payments. Chicago: Rand McNally, pp. 3–34.
- Kuznets S. (1955) Toward a Theory of Economic Growth. Lekachman R. (ed.) *National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad*. Garden City, N.Y.: Doubleday.
- Kuznets S. (1956) Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations. I. Levels and Variability of Rates of Growth. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 5, pp. 1–94.
- Lewis W. (1954) Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, Vol. 28, No. 2, pp. 139–191.
- Lewis W. (1979) The Dual Economy Revisited. *The Manchester School*, Vol. 47, No. 3, pp. 211–229.
- Lewis W. (1984) Development Economics in the 1950s. Meier G., Seers D. (eds.) *Pioneers in Development*. Oxford: Oxford University Press for the World Bank, pp. 121–137.
- Lin J.Y., Chang H. (2009) DPR Debate: Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy It? *Development Policy Review*, Vol. 27, No. 5, pp. 483–502.
- Lopez-Claros A., Blanke J., Drzeniek M., Mia I., Zahidi S. (2006) Policies and Institutions Underpinning Economic Growth: Results from the Competitiveness Indexes. Lopez-Claros A. (ed.) *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. Geneva: World Economic Forum, pp. 16–34.
- LR CSP. (2011a) Tabula LIG01. Lauksaimniecības produkcijas indeksi (salīdzināmajās cenās). *Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes*. Pieejams: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (skat. 29.11.2011.).
- LR CSP. (2011b) Tabula LAG05. Augkopības produktu ražošana uz vienu iedzīvotāju (kg). *Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes*. Pieejams: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (skat. 29.11.2011.).
- LR CSP. (2011c) Tabula LLG09. Lopkopības produktu ražošana uz vienu iedzīvotāju. *Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes*. Pieejams: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (skat. 29.11.2011.).

- LR CSP. (2011d) Tabula IKG01. Iekšzemes kopprodukts (2000.g. salīdzināmajās cenās). *Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes*. Pieejams: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp> (skat. 29.11.2011.).
- LR Zemkopības ministrija. (2004) *Latvijas lauksaimniecība un lauki 2004*. Lauksaimniecības gada ziņojums par 2003. gadu. Pieejams: <http://www.zm.gov.lv/index.php?sadala=739&cid=434> (skat. 29.11.2011.).
- LR Zemkopības ministrija. (2006) *Latvijas lauksaimniecība un lauki 2006*. Lauksaimniecības gada ziņojums par 2005. gadu. Pieejams: <http://www.zm.gov.lv/index.php?sadala=739&cid=3328> (skat. 29.11.2011.).
- LR Zemkopības ministrija. (2009) *Latvijas lauksaimniecība un lauki 2009*. Lauksaimniecības gada ziņojums par 2008. gadu. 1. daļa. Pieejams: [http://www.zm.gov.lv/doc\\_upl/LLL\\_2009\\_part\\_1.pdf](http://www.zm.gov.lv/doc_upl/LLL_2009_part_1.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- LR Zemkopības ministrija. (2011) *Latvijas lauksaimniecība un lauki 2011*. Lauksaimniecības gada ziņojums par 2010. gadu. Pieejams: [http://www.zm.gov.lv/doc\\_upl/LS\\_gada\\_zinojums\\_2011.pdf](http://www.zm.gov.lv/doc_upl/LS_gada_zinojums_2011.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- Lucas R. (1988) On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, No. 1, pp. 3–42.
- Pritchett L. (1996) *Where Has all the Education Gone?* Policy Research Working Paper No. 1581. Washington: D.C., World Bank.
- Ranis G., Fei J. (1961) A Theory of economic Development. *American Economic Review*, Vol. 51, pp. 252–273.
- Rebello S. (1991) Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 3, pp. 500–521.
- Romer P. (1986) Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5, pp. 1002–1037.
- Romer P. (1990) Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, pp. 71–102.
- Rostow W. (1960) *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schwab K. (ed.) (2010) *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. Geneva: World Economic Forum.
- Sidrauski M. (1967) Rational Choice and Patterns of Growth in a Monetary Economy. *American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, pp. 534–544.
- Siliņa L. (2009) *Kurzemes reģiona lauksaimniecības strukturālā attīstība*. Promocijas darba kopsavilkums. Jelgava: LLU.
- Singer S. (1977) *Economic Effects of Demographic Changes*. U.S. Congress: Joint Economic Committee.
- Singh A. (1994) Openness and the Market Friendly Approach to Development: Learning the Right Lessons from Development Experience. *World Development*, Vol. 22, No. 12, pp. 1811–1823.
- Solow R. (1956) A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, pp. 65–94.
- Swan T. (1956) Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, Vol. 32, No. 2, pp. 334–361.



Thirlwall A. (2005) *Growth and Development: With Special Reference to Developing Economies*. 8th edition. London: Palgrave Macmillan.

Uzawa H. (1965) Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth. *International Economic Review*, No. 6, pp. 18–31.

Weeks J. (2010) *False Paradigm: The Irreconcilable Inconsistencies of Neoclassical Macroeconomics*. Manuskripts. Pieejams: <http://jweeks.org/False%20Paradigm%20Part%201&2.pdf> (skat. 29.11.2011.).

## Summary

Zanna Svarinska

### Methodological Model for Determining the Growth Potential of Agricultural Branch (on the Example of Latvia)

The main objective of the present article is that, basing on the theories of economic growth and taking into account the research experience of the EU and Latvia in this sphere, it could be possible to find theoretical grounds and to elaborate a methodological concept, applicable to the determination of the present growth potential in the Latvian agricultural branch. First of all, to achieve this goal, the analysis of the statistical data of the Latvian agricultural branch was used for the purpose to determine its actual tendencies and growth rates and to pre-determine what should be looked for in the growth theories, conceptions and models in relation to the growth potential in the Latvian agricultural branch. Thus, the method of induction is the main method of the research by which the author passes from the stating some separate facts and phenomena in the Latvian agricultural branch over the last ten years to general theoretic conclusions and a general model of growth potential. This model as well as the structural definition of the growth in the economic branch proposed by the author are the main scientific and innovative results of the research achieved on the basis of a detailed analysis of such theories of growth as the linear-stage-of-growth models, the structural-change theory, the theory of international dependency and the newest model of endogenous growth. The elaborated within the research model for determining the growth potential of the branch of the economy has included four growth poles: 1) the volume of savings/investments accumulated in the branch and efficiency of their use; 2) labour force employed in the branch and its quality and productivity; 3) the volume and structure of export products and services of the branch of the economy; 4) the number and productivity of economically active market units in the branch. This four-poles model integrates the findings of all the theories of growth analysed by the author with the exception of the theory of international dependency, by the methodological apparatus of which the situation with the liquidation of sugar industry in the Latvian agricultural branch was explained. Thus, as a result of the carried out research the author concludes that the growth potential of the Latvian agricultural branch – similar to any branch of the economy in the any state that is at the same stage of development as Latvia is – can be scientifically and methodologically correctly defined, having characterised the four aforementioned growth poles of the branch.

## Резюме

**Жанна Сваринска**

### **Методологическая модель определения потенциала роста сельскохозяйственной отрасли (на примере Латвии)**

Основная цель предлагаемой статьи состоит в том, чтобы, опираясь на теории экономического роста и принимая во внимание исследовательский опыт ЕС и Латвии в этой сфере, теоретически обосновать и разработать методологическую концепцию, применимую для определения потенциала роста латвийской сельскохозяйственной отрасли сегодня. Для достижения этой цели был использован, в первую очередь, анализ статистической информации латвийской сельскохозяйственной отрасли, чтобы определить её реальные тенденции и темпы роста и предварительно выяснить, что именно необходимо искать в теориях, концепциях и моделях роста по отношению к потенциалу роста латвийской сельскохозяйственной отрасли. Таким образом, основным методом исследования является метод индукции, с помощью которого автор переходит от констатации отдельных фактов и явлений в латвийской сельскохозяйственной отрасли в течение последних десяти лет к общим теоретическим выводам и общей модели потенциала роста отрасли экономики. Эта модель, а также предложенная автором структурная дефиниция роста отрасли экономики, являются главным научным и инновативным результатом исследования, которого автор достигла на основе детального анализа таких теорий роста как теория линейных стадий роста, теории структурных изменений, теории международной зависимости и новейшая модель эндогенного роста. В результате исследования автором разработана модель определения потенциала роста отрасли экономики, включающая четыре полюса роста: 1) объём сбережений/инвестиций в отрасли и эффективность их использования; 2) занятая в отрасли рабочая сила и её качество и продуктивность; 3) объём и структура экспорта продуктов и услуг отрасли экономики; 4) количество и продуктивность экономически активных рыночных единиц в отрасли. Эта четырёхполюсная модель интегрирует разработки всех анализируемых автором теорий роста, за исключением теории международной зависимости, с помощью методологического аппарата которой автор объясняет ситуацию с ликвидацией сахарной индустрии в латвийской сельскохозяйственной отрасли. Таким образом, в результате проведённого исследования автор делает вывод о том, что потенциал роста латвийской сельскохозяйственной отрасли — так же, как и любой другой отрасли экономики в любой стране, находящейся на той же стадии развития, что и Латвия, — научно обоснованно и методологически корректно можно определить, охарактеризовав количественно четыре вышеупомянутые полюса роста изучаемой отрасли.

Alīna Ohotina, Lilija Gorbaceviča

## ORGANIZĀCIJAS KULTŪRAS MODELIS AUGSTĀKĀS VADĪBAS UN DARBINIEKU SKATĪJUMĀ

Mūsdienās, jaunā gadsimta sākumā notiek straujas izmaiņas valsts dzīvē, tās reģionos, ražošanas nozarēs, kā arī atsevišķos uzņēmumos. Uzņēmumu ātri mainīgā ārēja vide nosaka to, ka uzņēmuma organizācijas kultūra (korporatīvā kultūra) tiek uzskatīta par tās darbības un konkurētspējas veiksmes faktoru vienlīdzīgi ar augsto rentabilitāti, elastību, spējām pastāvīgi attīstīties. Neeksistē universāla korporatīvās kultūras izpētes metodika, kura būtu piemērojama visām organizācijām. Korporatīvās kultūras pētniekam pašam jāizvēlas, kādu metodi pielietot, ņemot vērā organizācijas iekšējās un ārējās vides faktorus. Kā liecina Latvijā veiktie pētījumi par korporatīvo kultūru, mūsu valsts apstākļiem ir piemērota R. Kvīna un K. Kamerona izstrādātā metodika – organizācijas kultūras vērtēšanas instruments (*Organizational Culture Assessment Instrument, OCAI*). Šīs metodes pamatā ir korporatīvās kultūras raksturojuma četru faktoru modelis. Šis modelis apvieno četrus organizācijas kultūras veidus, kuriem ir raksturīgas uzņēmumā dominējušās vērtības. Raksta mērķis ir izpētīt uzņēmuma valdes locekļu un reģionālās nodaļas darbinieku korporatīvās kultūras vērtējumus un tas atšķirības uzņēmuma AS “Latvijas autoceļu uzturētājs” (LAU) Daugavpils ceļu rajona (DCR) piemēra. Pētījuma zinātnisko novitāti veido tā ietvaros īstenotā organizācijas kultūras analīze pēc R. Kvīna un K. Kamerona OCAI metodikas uzņēmuma organizatoriskās struktūras griezumā, izmantojot organizācijas kultūras vidējo vērtējumu salīdzināšanu ar Stjudenta kritēriju. Autoru empīriskā pētījuma rezultāti ļauj secināt, ka reģionālās nodaļas darbinieku organizācijas kultūras uztverē pastāv lielas atšķirības no augstākās vadības. Pēc darbinieku vērtējuma organizācijas kultūra ir vērsta uz iekšējiem procesiem: darba operāciju precīzu izpildi un kontroli, struktūrvienības darbinieku saliedētību. Reģionālās nodaļas (DCR) darbiniekiem ir zema lojalitāte uzņēmumam, jo viņi nemaz neapzinās uzņēmuma vadības mērķus. Pēc DCR darbinieku domām, vēlamā korporatīvā kultūra būtiski atšķiras no pašlaik esošās organizācijas kultūras, kas liecina par viņu neapmierinātību ar uzņēmumā pastāvošo korporatīvo kultūru.

**Atslēgas vārdi:** organizācijas kultūra (korporatīvā kultūra), kultūras tips – klans, adhokrātija, tirgus, birokrātija, organizācijas divizionālā struktūra.

### Ievads

Organizācijas kultūras (korporatīvās kultūras) jautājums ir samēra jauns. Korporatīvās kultūras pētījumi ir sākušies kopš 1980. gada ASV, vēlāk Eiropā. Akadēmiskajā literatūrā nosacīti izdala organizācijas kultūras koncepcijas attīstības vairākus etapus. Korporatīvās kultūras koncepcijas aizsākumos zinātnieki par organizācijas korporatīvās kultūras fenomenu runāja, tomēr korporatīvās kultūras jēdziens netika ieviests un izmantots, par šo jēdzienu bieži minēja netieši.

Sākumā vadības teorētiķi un praktiķi neapzināja korporatīvās kultūras nozīmi un lomu organizācijā. Aptuveni 1970.-to gadu beigās rādījās interese par korporatīvās kultūras īpatnībām, kuru ietekmēja personāla lomas pārvērtējums organizācijas darbībā. Organizācijas kultūras tēmu saka aktīvi pētīt kopš 1970. gada, kā arī sāka izmantot jēdzienu “kultūra” organizācijas analīzes ietvaros (Lapina 2005).

Pēc 1980. gada korporatīvas kultūras problemātika sāka strauji attīstīties un aizņemt arvien nozīmīgāku lomu organizācijas teorijā. Par pamatu tādai plašai interesei par organizāciju korporatīvu kultūru un tas nozīmi organizācijas darbībā var uzskatīt dotajā laika periodā notikušas izmaiņas ārējā vidē. Tas savukārt izraisīja izmaiņas organizācijas iekšējā vidē – vadība arvien biežāk konstatēja darbinieka identifikācijas ar organizāciju trūkumu, neuzticības sindromu starp vadītāju un padoto, u.c. (Steklova 2007). Arī turpmākie pētījumi šajā sfērā parādīja, ka pastāv saikne starp organizācijas kultūru un tās ražošanas rādītājiem (Persikova 2002).

1980.-jos gados attīstot organizācijas kultūras teoriju, būtisku soli spēra Edgars Šeins. Organizācijas kultūras izpētes aktualitāte ir saistīta ar to, ka zināšanas par uzņēmuma organizatoriskās kultūras īpatnībām ļauj novērtēt organizācijas stabilitātes pakāpi, tās konkurētspēju, spēju sasniegt ielānētos rezultātus, kā arī piedāvāt vadības lēmumu iespējamus virzienus. Korporatīvās kultūras īpatnību pārziņāšana ļauj ne tikai diagnosticēt problēmas, kuras izsauc kultūras faktors, bet arī apzināti plānot un formēt efektīvu korporatīvo kultūru (Schein 2002). Sekojot teorētiķiem, korporatīvās kultūras lomu sāka apzināties arī praktiķi.

Latvijā interese par organizācijas kultūru sāka parādīties 90. gadu vidū. Bet plašie zinātniskie pētījumi organizācijas kultūras jautājumā Latvijā pagaidām ir retums. Tagad notiek dažu organizāciju kultūras diagnostikas metožu adoptācija, ir veikti daži pētījumi (Vidnere 2003; Ķīlis u.c. 2004; Gorbaceviča 2004; Makans 2010; Biruma 2010). Tāpēc varētu prognozēt šī jautājuma drīzu plašāku popularitāti. Zināšanas par organizācijas kultūru var palīdzēt uzņēmumam attīstīt spēju analizēt un tikt galā ar apkārtējās vides un iekšējām pārmaiņām, uzlabot savstarpēju attiecību kvalitāti starp visu līmeņu darbiniekiem uzņēmumā biznesa stratēģijas ietvaros.

Mūsdienas situācijā, kad lielāka daļa no uzņēmumiem jūt krīzes ietekmi, kad darba apstākļi uzņēmuma dzīvē ir ļoti pretrunīgi un tiem raksturīgas tādas problēmas kā darbinieku neuzticība, pesimisms, demotivācija, augsts stresa līmenis, konflikti, nepietiekama informācijas aprīte, utt. organizācijas kultūras izpratne palīdz apzināties esošo situāciju, vadīt konfliktus, veidot atklātāku komunikāciju un palīdzēt uzņēmumam atrast piemērotākos attīstības ceļus.

## Organizācijas kultūras teorētiskie un metodoloģiskie aspekti

Jēdzienam uzņēmuma “organizācijas kultūra” (“korporatīvā kultūra”) ir ap 250 definīciju. Neskatoties uz to, ka zinātnieku vidū nav vienas organizācijas kultūras pamatdefinīcijas, tomēr visi atzina tas lielo ietekmi uz organizāciju un tajā notiekošiem procesiem.

Plašākās un pazīstamākās definīcijas autors ir Edgars Šeins. Viņš to ir izveidojis, balstoties uz dažādu autoru darbiem. Pēc viņa domām, organizācijas kultūra ir: “organizācijas locekļu izveidoto un attīstīto pamatpieņēmumu kopums, kas iemācīts un apgūts, risinot ārējās adaptācijas un iekšējās integrācijas problēmas, kas nostiprinājies un sevi apliecinājis praksē un tāpēc tiek uzskatīts par pareizu, šie pamatpieņēmumi tiek nodoti jaunajiem organizācijas locekļiem kā pareizas uztveres, domāšanas, jūtu veids ārējās adaptācijas un iekšējās integrācijas problēmu risināšanai” (Schein 2002).

Vairums autoru organizācijas kultūru definē kā kopīgu vērtību, pieņēmumu kopumu, sistēmu, kas raksturo organizācijas un tās biedrus. Tas nozīmē, ka organizāciju kultūras raksturo kolektīva uzvedība, tās ir diagnosticējamas, tās veido objektīvi fakti, kultūras nosaka organizācijas rezultātus (Cameron, Quinn 1999).

Ričards Barets raksta, ka “vērtībām jāklūst par organizācijas kultūras sastāvdaļu”. Veicot vērtību izpēti vairāk nekā 500 uzņēmumos un 35 valstīs, viņš secināja: “vērtīborientēti uzņēmumi neapšaubāmi ir visveiksmīgākie uzņēmumi pasaulē” (Barets 2008).

Organizācijas kultūru noraksturot ar vienas definīcijas palīdzību nav iespējams. Katrs redz tajā kaut ko savu – vai organizācijas ceremonijas, vai īpašu atmosfēru kolektīvā, vai saliedētības izjūtu. Visvienkāršākā organizācijas kultūras definīcija ir “noteikts vērtību un normu kopums, kuru pārstāv organizācijā esošie cilvēki un grupas, kas nosaka to, kā cilvēki mijiedarbojas savstarpēji un ar cilvēkiem ārpus tās” (Schein 2002).

Nepastāv tikai viena, neapšaubāma organizācijas kultūras izpratne, tāpēc nav arī vienas vispārpieņemtas klasifikācijas. Ir daudz organizācijas kultūru pētīšanas pieeju, jo vērtējot organizācijas kultūru, par kritērijiem var pieņemt dažādus faktorus (skat. 1. tabulu).

1. tabula

### Organizācijas kultūru klasifikācija

Autors	Klasifikācijas pamats	Kultūras veidi	Piezīmes
1	2	3	4
R. Harisons	• organizācijas vērtības.	• uz varu orientētā; • uz lomam orientētā; • uz uzdevumu orientētā; • uz personību orientētā.	Izmanto jēdzienus “organizācijas ideoloģija” un “organizācijas raksturs”
Č. Hendijs	• organizācijas struktūra.	• varas kultūra; • lomu kultūra; • mērķa kultūra; • personību kultūra.	Organizācijai savā attīstībā var būt raksturīgi dažādi kultūras tipi: dibināšanas brīdī var būt varas kultūra, attīstības posmā mērķa vai personības kultūra.
T. Dīls un A. Kenedijs	• kompāniju darbības riska pakāpe; • atgriezeniskas informācijas pakāpe.	• “aso zēnu” kultūra; • kārtīgi strādā – kārtīgi atpūšas; • augsto likmju kultūra; • procesa kultūra.	Neeksistē organizācija, kas precīzi atbilstu kādam vienam tipam, bet dažas organizācijas var neatbilst nevienam no šiem tiem.
K. Kameron un R. Kvinns	• dominējošās īpašības; • līderības stils; • vadība; • organizācijas saistība; • stratēģiskie mērķi; • panākumu vērtēšana.	• klana kultūra; • tirgus kultūra; • adhokrātiska kultūra; • hierarhiskā kultūra.	Izstrādāta OCAI metodika – organizācijas kultūras mērīšanas instruments.

1. tabulas turpinājumu skat. 126. lpp.

1. tabulas turpinājums

1	2	3	4
R. Dafts	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elastīgums/stabilitāte;</li> <li>• organizācijas fokusēšana uz iekšieni vai āru.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• adaptīva kultūra;</li> <li>• stratēģiskā uzdevuma kultūra;</li> <li>• klana kultūra;</li> <li>• birokrātiska kultūra.</li> </ul>	
L. Konstantins	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nav pati organizācijas struktūra, bet gan cilvēku subjektīvā attieksme pret to.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• slēgtā kultūra;</li> <li>• haotiskā kultūra;</li> <li>• atvērtā kultūra;</li> <li>• sinhronā kultūra.</li> </ul>	Lieto jēdzienu “paradigma”. Kultūras ietekmi uz cilvēku salīdzina ar audzināšanas ietekmi ģimenē.

**Avots:** autoru sastādīta tabula pēc Cameron 1999, Barets 2008, Reņģe 2007.

Neraugoties uz atšķirībām, dažādās klasifikācijas jeb tipoloģijas vieno tas, ka tās balstās nevis uz organizāciju strukturālām īpašībām, kā tas ir organizāciju tipoloģijā, bet gan uz kultūras paradīgu īpašībām – pamatpieņēmumiem par cilvēka dabu, attiecību raksturu uz organizācijās dominējošām vērtībām.

Organizācijas kultūras būtība tiek atklāta tās funkcijās. Kopumā var nodalīt vairākas funkcijas, kuras atspoguļo to lomu, ko organizācijas kultūra ieņem organizācijā. Organizācijas kultūra galvenās funkcijas atspoguļotas 2. tabulā.

2. tabula

### Organizācijas kultūras funkcijas

Organizācijas pielāgošanās ārējai videi	Organizācijas iekšējā integrācijā
<b>Organizācijas kultūra nodrošina:</b>	
organizācijas misijas un stratēģijas kopējo izpratni, mērķu saskaņošanu šīs misijas īstenošanai; mērķu sasniegšanas līdzekļu (organizācijas struktūra, darba dalīšana, stimulēšanas sistēma) kopējo izpratni un saskaņotību; vienotības par mērķu sasniegšanas kritērijiem; vienotības par izmaiņām organizācijas stratēģijā, ja izvirzītie mērķi izrādās nesasniedzami	kopējas valodas lietošana organizācijā; kritēriju darbinieka pieņemšanai organizācijā un viņa tālākai profesionālajai karjerai; uzvedības normas attiecībā ar vadību, kolēģiem, pretēja dzimuma pārstāvjiem utt.; atbalvojumu un sodu sistēmu, kurai pateicoties, katrs organizācijas loceklis zina, ko viņš var saņemt par savu rīcību; ideoloģiju, kopējo vērtību sistēmu, kura ļauj atšķirt vēlamu no nevēlama organizācijā

**Avots:** autoru sastādīta tabula pēc: Cameron 2004

Organizācijas kultūras vērtības ir vērtības vairumam darbinieku. Orientācija uz vienām un tām pašām vērtībām saliedē grupas locekļus. Sekošana normām, paražām, rituāliem, tradīcijām, kas pieņemtas organizācijā, organizācijas specifiskās valodas, vēstures, tās īpatnību pārziņāšana darbiniekam liek izjust piederību dotajai organizācijai, formē pieķeršanos tai, integrē darbinieku dotajā sabiedrībā.

Ar translācijas līdzekļiem, kas pastāv organizācijas dotajā kultūrā, jaunijs darbinieks gūst priekšstatu par mērķiem, vērtībām, to realizācijas līdzekļiem, kas ir pieņemami dotajā organizācijā, kā arī noteikumiem, uzvedības normām, tradīcijām, izaugsmes iespējām un tml. Tādējādi organizatoriskā kultūra veicina jaunu organizācijas locekļu adaptāciju pret darba apstākļiem organizācijā.

Bet ne vienmēr ir tā, ka jebkura organizācijas kultūra veicina jauno darbinieku adaptācijas paātrināšanu. Atsevišķas kultūras jaunos locekļus atgrūž, un tad kultūra kļūst par organizācijas problēmu, kuras risināšanas nepieciešamība kļūst aktuāla. Izpildot doto funkciju, kultūra, pie pareiza atbilstošo elementu formēšanas nosacījuma, var kļūt par vērtīgu darbinieku adaptācijas līdzekli, vienlaicīgi ietekmējot organizācijas pozitīvo tēlu (Cameron 2004).

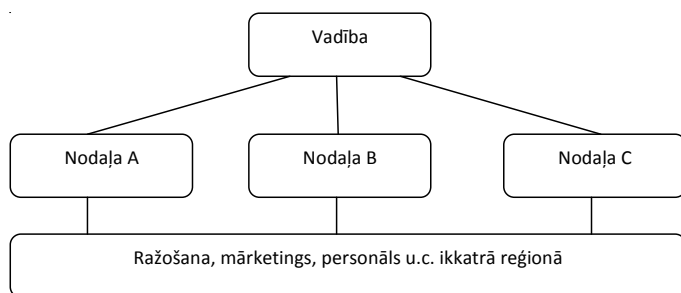
Organizācijas kultūras īpatnības ietekmē noteikti apstākļi, nosacījumi, faktori, kas iedarbojās uz doto organizāciju pagātnē un iespējams, turpina iedarboties arī pašlaik. Praksē izdala vairākus faktorus, kuri tieši ietekmē korporatīvās kultūras veidošanas un tas īpatnības: organizācijas darbības veids, dzīves stadija, organizācijas lielums un tas struktūra.

Klasiskās menedžmenta skolas teorētiķi organizācijas struktūru uzskatīja par galveno organizācijas darbības efektivitātes noteicēju. Mūsdienā teorētiķi uzskata to par vienu no svarīgākajiem faktoriem, kuri jāņem vērā, izveidojot organizāciju, kā arī pētīt organizācijas korporatīvo kultūru (Praude, Beļčikovs 2001).

Efektīvo darbību var nodrošināt dažādi strukturētas organizācijas. Savukārt organizācijas uzbūve ir atkarīga no uzņēmuma uzdevumiem un mērķiem. Viens no plaši sastopamajiem struktūras veidiem Latvijā ir tā saucamā reģionālā (ģeogrāfiskā) divīzija, kura nodrošina pakalpojuma vai preces pieejamību katra reģiona klientiem. Katra tāda uzņēmuma ģeogrāfiskā vienība iekļauj sevī funkcionālās nodaļas, nepieciešamas, lai varētu ražot un pārdot preces un pakalpojumus šajā reģionā (skat. 1. attēlu).

1. attēls

### Uzņēmuma reģionālās uzbūves shēma



Avots: Praude, Beļčikovs 2001.

Katra tāda veida uzņēmuma ģeogrāfiskā vienība iekļauj sevī funkcionālās nodaļas, nepieciešamas, lai varētu ražot un pārdot produkciju šajā reģionā. Tāda veida organizācijas uzbūvei ir gan priekšrocības, gan trūkumi, kuras ir jāzina vadītājam (skat. 3. tabulu).

3. tabula

**Reģionu divīzionālās struktūras vadīšanas priekšrocības un trūkumi**

Trūkumi	Priekšrocības
Sarežģīts reģionālo nodaļu koordinēšanas process	Ātra reakcija, pielāgošanas izmaiņām
Reģionos darbinieku zināšanu līmenis un tehniskās darbinieku prasmes var būt dažādas	Ļauj saskaņot stratēģiju ar katru reģiona specifiku. Veido organizācijas vadības potenciālu
Vāja saikne ar galveno ofisu, kura nevar kontrolēt savu divīzionālo nodaļu darbību	Reģionālās nodaļas ir spējīgas adaptēties reģiona īpašībām
Nepietiekama komunikācija ar citu reģionu divīziju darbiniekiem	Labā starpfunkciju koordinācija reģionā
Grūti veidot vienotu korporatīvo kultūru un imidžu reģionos	Liels patstāvības līmenis menedžeriem, kas palielina viņu atbildību

**Avots:** autoru sastādīta tabula.

Šis grūtības bieži noved pie organizācijas kultūras sadrumstalotības, vai pie vājas kultūras, kuras pazīmes atzīmējuši ir T. Dīls un A. Kenedijs (Deal, Kennedy 1982).

Vājo kultūru galvenās pazīmes (Deal, Kennedy 1982):

- nav skaidras un apzinātas vērtību sistēmas, kā arī pārliecības par to, kā gūt panākumus savā darbā;
- cilvēki nespēj savstarpēji vienoties par perspektīvajiem mērķu sasniegšanas ceļiem un līdzekļiem;
- dažādām organizācijas struktūrvienībām ir krasi atšķirīgi uzskati;
- organizācijas līderi ir destruktīvi un neveicina organizācijas vērtību kopējo izpratni;
- tradicionālie rituāli un ceremonijas ir vai nu dezorientējoši, vai arī savstarpēji pretrunīgi.

Šādu vāju kultūru organizācijas ir pārāk aizņemtas ar savām iekšējām problēmām, tādējādi faktiski ignorē vidi, kurā tās darbojas. Visvairāk laika aizņem ikdienas jautājumu risināšana, cilvēki pastāvīgi ir gatavi kritizēt savu organizāciju. Kultūrai ir fragmentārs raksturs – dažādās organizācijas nodaļās ir atšķirīgi “uzvedības standarti”. Kultūra nespēj palīdzēt cilvēkiem atbrīvoties no trauksmes izjūtas, tāpēc darbinieki bieži izjūt bailes, atrodas stresa stāvoklī.

Savukārt stipra organizācijas kultūra ir tāda, kas stimulē darbinieku aktivitātes. Šādās kultūrās darbinieki jūt ciešāku saikni ar organizāciju. To nosaka personisko un organizācijas vērtību augsta pakāpe. Stiprā kultūra veidojas tur, kur darbiniekus ir iespējams stimulēt tādēļ, ka tie asociē sevi ar visas organizācijas vērtībām. Par kultūras stiprumu liecina arī tādi faktori kā labvēlīgs iekšējais klimats, darbinieku apmierinātība ar darbu kopumā, zema darbinieku mainība, pozitīvs organizācijas iekšējais tēls, citiem vārdiem, stipra kultūra darbojas kā integrācijas mehānisms.



## Empīriskā pētījuma rezultātu analīze

Dotajā rakstā apskatīsim, ka korporatīvo kultūru ietekmē organizācijas reģionālā uzbūve. Analizēsim AS “Latvijas Autoceļu Uzturētājs” (LAU) Daugavpils ceļu rajona (DCR) korporatīvas kultūras un to elementu vērtējumus valdes locekļu un reģionālās struktūrvienības darbinieku skatījumā.

Kultūras vērtēšanai tika izmantota rāmjeida konstrukcija, kuru izstrādāja K. Kamerons un K. Kvīns (K. Cameron, R. Quinn) – Organizāciju kultūras vērtēšanas instruments (*Organizational Culture Assessment Instrument, OCAI*). Šī metode, atšķirībā no citām, parāda ne tikai vispārīgas organizācijas kultūras pazīmes, bet ļauj veikt padziļinātu izpēti. Organizācijas vērtību rāmjeida konstrukcija balstījās uz organizācijas efektivitātes galvenajiem indikatoriem. Metodes autori ir izdalījuši divus galvenos rādītājus, kuri ļauj sadalīt indikatorus četras grupās. Viens rādītājs atdala efektivitātes kritērijus, kuri ir saistīti ar elastību, diskretumu un dinamismu, no kritērijiem, kuri akcentē stabilitāti, kārtību un kontroli.

Otrais rādītājs atdala efektivitātes kritērijus, kuri uzsver iekšējo orientāciju, integrāciju un vienotību, no kritērijiem, kuri liecina par organizācijas ārējo orientāciju, diferenciaciju un konkurenci.

Abi rādītāji veido četrus kvadrantus un katram piemīt savs organizācijas efektivitātes indikatoru saraksts, kurš nosaka organizācijas vadošās vērtības: klana, adhokrātijas, tirgus, birokrātijas (skat. 2. attēlu).

2. attēls

### Konkurējošo vērtību rāmjeida konstrukcija

	Elastība un diskretums		
Iekšējais fokuss un integrācija	Klana kultūra	Adhokrātijas kultūra	Ārējais fokuss un diferenciacija
	Birokrātijas kultūra	Tirgus kultūra	
	Stabilitāte un kontrole		

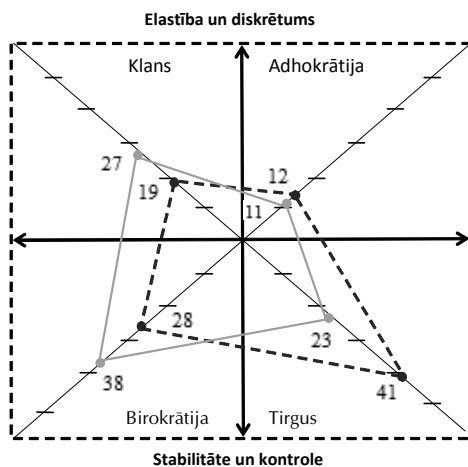
Avots: Cameron, Quinn 1999.

Saskaņā ar pētījuma mērķi tika aptaujāti 57 DCR darbinieki un 3 valdes locekļi. Lielāku daļu sastādīja respondenti vecumā 43–62 gadi – 44 darbinieki (77%), 22–42 gadu darbinieku vecumgrupā – 13 darbinieki (23%). Pēc izglītības līmeņa dominē respondenti ar vidējo vispārējo izglītību – 28 darbinieki (49%), un arodizglītību – 18 darbinieki (32%), ar augstāko izglītību – 11 darbinieki (19%).

Bieži vidējos un lielajos uzņēmumos ar divīzionālo struktūru augstākā līmeņa vadības korporatīvas kultūras priekšstati atšķiras no padoto struktūrvienību darbinieku priekšstatiem par korporatīvo kultūru. Apskatīsim kā korporatīvo kultūru vērtē AS LAU valdes locekļi un DCR darbinieki (skat. 3. attēlu).

3. attēls

Valdes locekļu un darbinieku esošas korporatīvas kultūras profils, 2011. gads, n = 57 LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, balles



— LAU DCR darbinieki    - - - - LAU valdes locekļi

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS "Latvijas Autoceļu Uzturētājs" Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Lai noskaidrotu vai AS LAU valdes locekļu un DCR darbinieku korporatīvās kultūras vērtējumos atšķirības ir statistiski nozīmīgas tika veikts vidējo aritmētisko salīdzināšanas tests ar Stjudenta kritēriju SPSS 11.5 programmā. Tātad, ja Stjudenta koeficienta p nozīme mazāka par 0.05 – pastāv statistiski nozīmīgas atšķirības starp divām salīdzināmām apakšgrupām (Kryshtanovskij 2007).

4. tabula

Esošas korporatīvas kultūras vidējo aritmētisko salīdzināšanas dati, n = 57 LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, 2011. gads

Korporatīvās kultūras veids	Esošā kultūra		Stjudenta koeficienta būtiskums, p
	Valde	DCR darbinieki	
Klans (A)	19	27	0.025
Adhokrātija (B)	12	11	0.779
Tirgus (C)	41	23	0.000
Birokrātija (D)	28	38	0.012

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS "Latvijas Autoceļu Uzturētājs" Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Kā rāda Stjudenta testa rezultāti, nozīmīgas atšķirības starp valdes locekļu un darbinieku korporatīvās kultūras vērtējumiem pastāv, vērtējot klana kultūru (p=0.025), tirgus kultūru (p=0.000) un birokrātijas kultūru (p=0.012) (skat. 4. tabulu).

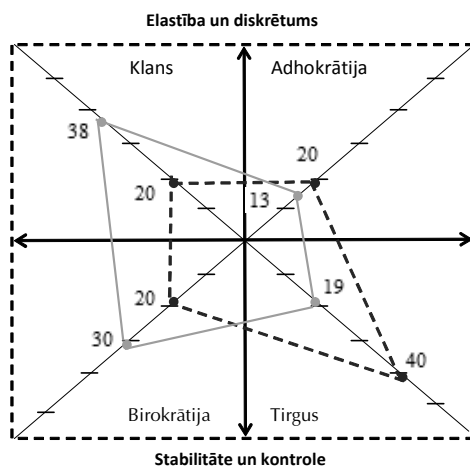
Valdes locekļu un reģionālās nodaļas darbinieku kultūras profils rāda, ka valdes locekļi, vērtējot pašreiz esošo uzņēmuma kultūru, uzskata, ka uzņēmumā valda tirgus kultūra (vidējais vērtējums 41 balles), izteikta ir arī birokrātijas kultūra (28 balles). Tas gan liecina par uzņēmuma augstāko līmeņa vadības lielāku uzmanību arējiem procesiem –valde tiecas nostiprināt vēl vairāk uzņēmuma pozīciju autoceļu nozarē un palielināt uzņēmuma sniegto autoceļu uzturēšanas pakalpojumu tirgus daļu Latvijā, gan par noslieci uz stingru procesu kontroli uzņēmumā. Bet pēc reģionālās struktūras darbinieku uzskatiem, stiprāk ir izteiktās birokrātijas kultūra (38 balles) un klana kultūra (27 balles), tas nozīmē, ka darbinieki uztver kultūru kā vērstu uz iekšējiem procesiem, to regulēšanas un kontroles augsto pakāpi.

Adhokrātiskās kultūras valdes locekļu un darbinieku vērtējumi nozīmīgi neatšķiras ( $p= 0.079$ ).

Apskatīsim kā valdes locekļi un DCR darbinieki novērtē vēlamo korporatīvo kultūru un vai pastāv nozīmīgas atšķirības vērtējot vēlamo kultūru starp valdi un reģionālās struktūras darbiniekiem (skat. 4. attēlu).

4. attēls

Valdes locekļu un darbinieku vēlamas korporatīvas kultūras profils  
2011. gads,  $n = 57$  LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, balles



— LAU DCR darbinieki    - - - - - LAU valdes locekļi

Avots: autoru aprēķini pēc: AS “Latvijas Autoceļu Uzturētājs” Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Kā rāda Stjudenta testa rezultāti, vēlamā kultūrā nozīmīgas atšķirības starp valdes locekļu un DCR darbinieku uzskatiem, ko var redzēt pēc 4. tabulas datiem.

5. tabula  
**Vēlamās korporatīvas kultūras vidējo aritmētisko salīdzināšanas dati,  
 n = 57 LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, 2011. gads**

Korporatīvās kultūras veids	Vēlamā kultūra		Stjudenta koeficienta būtiskums, p
	Valde	DCR darbinieki	
Klans (A)	20	38	0.000
Adhokrātija (B)	20	13	0.015
Tirgus (C)	40	19	0.000
Birokrātija (D)	20	30	0.000

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS "Latvijas Autoceļu Uzturētājs" Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Līdzīgi kā vērtējot esošo kultūru, valde arī nākotnē grib saglabāt tirgus kultūru (40 balles). Klana, adhokrātijas, birokrātijas kultūru īpašības nākotnē valdes locekļi gribētu redzēt vienāda līmenī. Savukārt DCR darbinieki vēlas, lai būtu vēl vairāk izteikta klana kultūra (38 balles), kā arī mazāk izteikta tirgus (19 balles) un adhokrātijas (13 balles) kultūras.

Izanalizēsīm kā uzņēmuma valdes pārstāvji un DCR darbinieki vērtē vēlamā korporatīvo kultūru attiecībā pret pašlaik pastāvošo. Kā redzams pēc tabulas datiem, uzņēmuma esošās un vēlamās korporatīvas kultūras vērtējumi DCR darbinieku skatījumā būtiski atšķiras. Tas liecina par darbinieku neapmierinātību ar pašlaik pastāvošo korporatīvo kultūru. DCR darbiniekiem ir vēlme lai pastiprinātos klana kultūra, bet tirgus un birokrātijas kultūru izteiksme būtu mazāka. Esošās un vēlamās adhokrātiskas kultūras rādītāji atšķiras nenozīmīgi.

6. tabula  
**Esošās un vēlamās korporatīvas kultūras vērtējumu salīdzināšanas dati  
 pēc Stjudenta kritērija, n = 57 LAU DCR darbinieki un  
 3 AS LAU valdes locekļi, 2011. gads**

Korporatīvās kultūras veids	Valde		Stjudenta koeficienta būtiskums, p	LAU DCR		Stjudenta koeficienta būtiskums, p
	Esošā kultūra	Vēlamā kultūra		Esošā kultūra	Vēlamā kultūra	
Klans (A)	19	20	0.656	27	38	0.000
Adhokrātija (B)	12	20	0.063	11	13	0.000
Tirgus (C)	41	40	0.656	23	19	0.000
Birokrātija (D)	28	20	0.284	38	30	0.000

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS "Latvijas Autoceļu Uzturētājs" Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

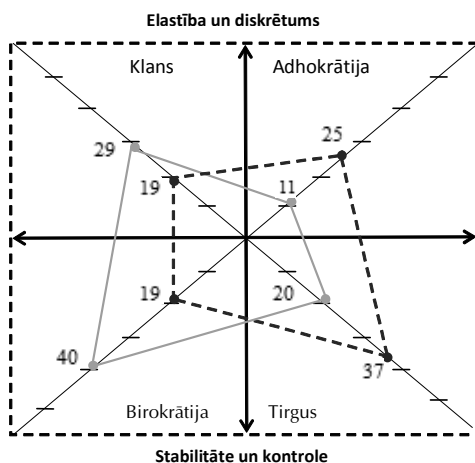
Turpreti AS LAU valdes locekļi ir apmierināti ar pašlaik esošo kultūru uzņēmumā, jo viņu esošās un vēlamās kultūras vērtējumi būtiski neatšķiras (klana kultūrai  $p=0.656$ , adhokrātijas  $p=0.063$ , tirgus  $p=0.656$ , birokrātijas  $p=0.284$ ).

Vadoties pēc pētījuma izmantojamas korporatīvas kultūras vērtēšanas OCAI metodikas, uzņēmuma korporatīva kultūra tika novērtēta pēc sešām korporatīvas kultūras fundamentālām komponentēm: organizācijas īpašības, līderība organizācijā, personāla vadība, organizācijas vienotība, stratēģiskie mērķi un panākumu kritēriji. Apskatīsim esošas korporatīvas kultūras profilus līderības un personāla vadības griezumā.

Vienu vai citu korporatīvo kultūru veidojot un uztaurējot, liela nozīme ir līderības stilam un personālā vadības īpatnībām, jo tieši caur šiem vadīšanas procesiem un mehānismiem uzņēmuma darbinieki uztver visus parējos nozīmīgos kultūras rādītājus. Apskatīsim valdes locekļu un reģionālās struktūrvienības darbinieku līderības stila vērtējumus (skat. 5. attēlu).

5. attēls

**Valdes locekļu un darbinieku līderības stila profils**  
2011. gads, n = 57 LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, balles



— LAU DCR darbinieki    - - - - - LAU valdes locekļi

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS “Latvijas Autoceļu Uzturētājs” Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Uzņēmuma līderiem valdes locekļu un DCR darbinieku uztverē ir dažādas lomas, viņu vērtējumi atšķiras nozīmīgi (klāna un adhokrātijas kultūrām  $p=0.000$ , tirgus  $p=0.012$ , birokrātijas  $p=0,001$ ) (skat. 7. tabulu).

Valde sevi raksturo galvenokārt kā sāncensūs, ražotājus (37 balles) un uzņēmējus (25 balles), mazāk kā audzinātājus (19 balles) un koordinatorus, organizatorus (19 balles). Tātad pēc valdes locekļu domām, līderi atbalsta uzņēmuma visaugstākās efektivitātes sasniegšanu, stingrus biznesa mehānismus, uzvaru cīņā ar konkurentiem.

DCR darbinieki uzņēmuma līderus vairāk raksturo kā koordinatorus, organizatorus (40 balles) un audzinātājus (29 balles), tad kā sāncensūs, ražotājus (29 balles) un vismazāk kā uzņēmējus (11 balles).

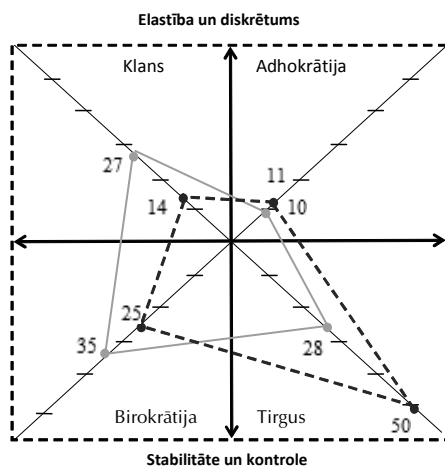
7. tabula  
Esošā liderības stila vidējo aritmētisko salīdzināšanas tests, n = 57 LAU  
DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, 2011. gads

Korporatīvās kultūras veids	Esošā kultūra		Stjudenta koeficienta būtiskums, p
	Valde	DCR darbinieki	
Klans (A)	19	29	0.000
Adhokrātija (B)	25	11	0.000
Tirgus (C)	37	20	0.012
Birokrātija (D)	19	40	0.001

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS “Latvijas Autoceļu Uzturētājs” Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Apskatīsim kā vērtē personāla vadību paši vadītāji un reģionālās struktūrvienības darbinieki.

6. attēls  
Valdes locekļu un darbinieku esošās personāla vadības profils  
2011. gads, n = 57 LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, balles



— LAU DCR darbinieki    - - - - LAU valdes locekļi

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS “Latvijas Autoceļu Uzturētājs” Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem.

Personālā vadība tika vērtētā arī ar dažādiem korporatīvas kultūras veidu pazīmēm. Valdes un darbinieku vērtējumi būtiski atšķiras, vērtējot komandas darbu, kompromisus, līdzdalību lēmumu pieņemšanā uzņēmumā ( $p=0.001$ ) un augstu prasīgumu, orientāciju uz konkurenci un panākumu atalgošanu ( $p=0.010$ ). Vērtējot darba vietas saglabāšana garantijas, stabilitāti attiecībās un individuālā riska uzņemšanās, inovācijas, brīvību, unikalitāti valdes locekļu un DCR darbinieku vērtējumi nozīmīgi neatšķiras (attiecīgi  $p=0.093$  un  $p=0.731$ ).

8. tabula

**Personāla vadības vidējo aritmētisko salīdzināšanas dati,  
n = 57 LAU DCR darbinieki un 3 AS LAU valdes locekļi, 2011. gads**

Korporatīvās kultūras veids	Esošā kultūra		Stjudenta koeficienta būtiskums, p
	Valde	DCR darbinieki	
Klans (A)	14	27	0.001
Adhokrātija (B)	11	10	0.731
Tirgus (C)	50	28	0.010
Birokrātija (D)	25	35	0.093

**Avots:** autoru aprēķini pēc: AS “Latvijas Autoceļu Uzturētājs” Daugavpils ceļu rajona darbinieku aptaujas datiem

Valdes pārstāvji uzskata, ka personāla vadībā dominē augsts prasīgums, orientācija uz konkurenci un panākumiem atalgošanu (tirgus). Tomēr DCR darbinieki uzskata, ka personāla vadīšana balstās uz stabilām attiecībām (birokrātija), augsta prasīguma pret padotajiem un brigādes darba (klans).

### Secinājumi

Vairākums autoru organizācijas kultūru definē kā kopīgu vērtību, pieņēmumu kopumu, sistēmu, kas raksturo organizāciju un tās biedrus. Korporatīvā kultūra ir spēcīgs faktors, kas vieno un saliedē uzņēmuma darbiniekus uzņēmuma kopējiem mērķiem un uzdevumiem. Gan vadības teorētiķi, gan praktiķi uzsver korporatīvās kultūras lielo nozīmi un lomu uzņēmuma darbībā. Korporatīvās kultūras veidošanos un tās īpatnības ietekmē vairāki faktori – organizācijas darbības veids, dzīves stadija, organizācijas lielums un tas struktūra.

Latvijā interese par organizācijas kultūru sāka parādīties 90. gadu vidū. Bet plaši zinātniskie pētījumi organizācijas kultūras jautājumā Latvijā pagaidām ir retums.

AS LAU augstākā līmeņa vadība lielāku uzmanību pievērš uzņēmuma ārējās vides faktoriem, par ko liecina viņu tirgus kultūras atbilstība: tieksme vēl vairāk nostiprināt uzņēmuma pozīciju autoceļu nozarē un palielināt sniegto autoceļu uzturēšanas pakalpojumu tirgus daļu Latvijā, paaugstināt klientu apmierinātību. Reģionālās nodaļas darbinieku organizācijas kultūras uztverei ir lielas atšķirības no augstākās vadības. Pēc darbinieku vērtējuma, kultūra ir vērsta uz iekšējiem procesiem: darba operāciju precīzu izpildi un kontroli, struktūrvienības darbinieku saliedētību. DCR darbiniekiem ir zema lojalitāte pret uzņēmumu, jo viņi nemaz neapzinās uzņēmuma vadības mērķus. Pēc reģionālās nodaļas darbinieku domām, vēlāmā korporatīvā kultūra būtiski atšķiras no pašlaik esošās kultūras. Tas liecina par darbinieku neapmierinātību ar pašlaik pastāvošo korporatīvo kultūru. Darbiniekiem ir vēlme, lai pastiprinātos klana kultūra, bet tirgus un birokrātijas kultūru izteiksme būtu mazāka.

Pēc autoru domām, lai mazinātu vadības un reģionālās struktūrvienības atšķirības korporatīvajā kultūrā, vadībai ir jāveic šādi pasākumi:

- DCR darbinieku lojalitātes uzņēmuma mērķiem paaugstināšanai informēt darbiniekus par uzņēmuma mērķiem, uzdevumiem, panākumu kritērijiem, kā arī LAU attīstības stratēģiju. To varētu veikt DCR organizējamās sanāksmes, vai speciāli šim nolūkam rīkotajos semināros;
- veikt DCR darbinieku apmācību un attīstību, jo zināšanu un pieredzes trūkums negatīvi ietekme uzņēmuma kopējo uzdevumu un mērķu būtības uztveri;
- uzņēmuma saliedētības un darbinieku lojalitātes paaugstināšanai pilnveidot stimulošanas sistēmu – premēt darbiniekus ne tikai par individuālajiem sasniegumiem, bet arī par reģionālās struktūrvienības un kopējiem uzņēmuma sasniegumiem.

### Bibliogrāfija

- Barets R. (2008) *Vērtīborientētas organizācijas izveide: visas sistēmas kultūras transformācijas koncepcija*. Rīga: Biedrība "Domas spēks".
- Biruma A. (2011) *Veiksmīga vadītāja profils*. Pētījuma rezultātu prezentācija. Pieejama: [http://konferences.db.lv/wp-content/uploads/2011/02/Prezentacija\\_-1.pdf](http://konferences.db.lv/wp-content/uploads/2011/02/Prezentacija_-1.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- Cameron K. (2004) A Process for Changing Organizational Culture. Driver M. (ed.) *The Handbook of Organizational Development*. University of Michigan Business School, pp. 2–18. Pieejams: <http://competingvalues.com/competingvalues.com/wp-content/uploads/2009/07/A-Process-for-Changing-Organizational-Culture.pdf> (skat. 29.11.2011.).
- Cameron K. "A Process for Changing Organizational Culture." In: Michael Driver, ed. *The Handbook of Organizational Development*. University of Michigan Business School, 2004. p. 2–18.
- Cameron K., Quinn R. (1999) *Diagnosing and Changing Organizational Culture. Based on the Competing Values Framework*. New York: Addison Wesley Longman.
- Deal T., Kennedy A. (1982) *Corporate cultures. The rights and rituals of corporate life*. London: Addison Wesley Longman.
- Gorbaceviča L. (2009) Korporatīvā kultūra kā organizāciju izmaiņu rādītājs. *Sociālo Zinātņu Vēstnesis*, Nr. 1(8), 18.–38. lpp.
- Kryshtanovskij A. (2007) *Analiz sociologicheskikh dannih s pomoshchj paketa SPSS*. Moskva: Izdatelskij dom GU VSHE. (In Russian).
- Ķīlis R., Austers I., Zakatistovs A. (2004) *Biznesa vides etnisko atšķirību nozīmība Latvijā sociālās un ES integrācijas kontekstā. Aptaujas un eksperimentu rezultāti*. Rīga: Rīgas Ekonomikas augstskola, 36.–41. lpp.
- Lapina T. (2005) *Korporativnaya kultura*. Omsk: Izdatelstvo OmGU. (in Russian).
- Persikova T. (2002) *Mezhkulturnaya kommunikaciya i korporativnaya kultura*. Moskva: Logos. (In Russian).
- Praude V., Beļčikovs J. (2001) *Menedžments (teorija un prakse)*. 2. izdevums. Rīga: Vaidelote.
- Renģe V. (2007) *Mūsdienu organizācijas psiholoģija*. Rīga: Zvaigzne ABC.
- Schein E. (2002) *Organizacionnaya kultura i liderstvo: postroenie, evoliciya, sovershenstvovanie*. (per. S. angl. S. Zhilcov, A. Cheh) Sankt-Peterburg: Piter. (In Russian).
- Steklova O. (2007) *Organizacionnaya kultura*. Uljjanovsk: UIGTU. (In Russian).
- Vidnere M., Ločmele A., Zālīte A. (2003) Kultūras saknes organizācijā: banku pakalpojumi kā organizācijas kultūras rādītājs. *Psiholoģija Mums*, Nr. 1. Pieejams: <http://www.integralpsy.org/index.php?id=502&top=336&csa=365,502> (skat. 29.11.2011.).



## Summary

Alina Ohotina, Lilija Gorbaceviča

### The Corporate Culture Model According to Perceptions of Higher Management and Employees

Corporate culture is a powerful factor that unites enterprise employees by common aims and objectives. Both management theoreticians and practitioners emphasize the great importance and the role of corporate culture for the enterprise, especially, in light of the economic and financial crisis. There is no universal methodics for evaluation of corporate culture for all enterprises. Researchers have to choose the method which can be applied for the analysis of corporate culture themselves considering important factors of enterprise's external and internal environment. The researches on this problem conducted in Latvia testify that in the circumstances of our country the *Organizational Culture Assessment Instrument (OCAI)* of R. Queen and C. Cameron has been tested. This method is based on the four factors model of corporate culture systematic description. The present model incorporates four types of organizational culture, which include the dominating values of enterprise. The aim of this paper is to study the perception of corporate culture by company management members and employees of a regional department and its differences on the example of a joint stock company "Latvijas autoceļu uzturētājs" Daugavpils road district. The scientific novelty of this study is the corporate culture analysis in the aspect of structure of the company according to R. Queen's and K. Cameron's OCAI methodics using the comparison of corporate culture average assessment based on Student's criteria. Authors' carried out empirical research permits to conclude that enterprise's employees' corporate culture perception significantly differs from the organizational culture perception of the higher administrative staff. According to the employees' assessment the corporate culture is directed onto internal processes: precise performance and control of work operations, the unity of employees. These results show that regional department's employees have low loyalty for the enterprise because they are not aware of aims set by the enterprise administrative staff. According to the opinion of regional department's employees, the desired corporate culture significantly differs from the currently existing culture. It testifies that employees are dissatisfied with presently existing corporate culture of the enterprise.

## Резюме

Алина Охотина, Лилия Горбачевич

### Модель организационной культуры в оценках высшего руководства и рядовых работников

Организационная культура (корпоративная культура) является сильным фактором, который объединяет и сплачивает работников вокруг общих целей и задач предприятия. Как теоретики, так и практики управления подчёркивают большую значимость и роль корпоративной культуры на предприятии, особенно в условиях экономического кризиса. Не существует универсальной методики оценки корпоративной культуры для всех предприятий. Исследователю самому необходимо выбрать метод, который можно применить для анализа корпоративной культуры, учитывая факторы внешней и внутренней среды предприятия. Как свидетельствуют проведённые в Латвии исследования по данной проблематике, в условиях нашей страны апробирован инструмент оценки организационной культуры (*Organizational Culture Assessment Instrument, OCAI*) Р. Квина и К. Камерона. В основу этого метода положена 4-факторная модель системного описания корпоративной культуры. Данная модель объединяет четыре вида организационных культур, для ко-

торых характерны доминирующие ценности предприятия. Целью статьи является изучение оценки корпоративной культуры членами правления предприятия и работниками регионального отдела и её различий на примере Даугавпилсского дорожного участка АО "Latvijas autoceļu uzturētājs". Научной новизной данного исследования является анализ корпоративной культуры по OCAI методике Р. Квина и К. Камерона с учётом организационной структуры предприятия, используя сравнение средних оценок культуры по критерию Стьюдента. Проведённое практическое исследование позволяет сделать вывод, что восприятие организационной культуры работниками регионального отдела серьёзно отличается от оценок высшего руководства. По мнению работников, культура направлена на внутренние процессы: точное исполнение и контроль рабочих операций, сплочённость работников регионального отдела. Можно сделать вывод о том, что у работников низкая степень лояльности к предприятию, так как они даже не осознают цели руководства предприятия. По мнению работников регионального отдела, желаемая корпоративная культура существенно отличается от культуры, существующей в данный момент, что свидетельствует о неудовлетворённости работников существующей культурой.

*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.*

*Raksts izstrādāts Eiropas Sociālā Fonda līdzfinansētā projekta "Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai" ietvaros, Vienošānās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.*

*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.*

Rets Renemanis, Ļubova Renemane, Zinta Rugāja

## KOMPENSĒJAMIE MEDIKAMENTI LATVIJĀ: SISTĒMAS DARBĪBAS PRINCIPI UN TĀS PILNVEIDOŠANAS IESPĒJAS

Valsts ekonomikas lejupslīde un tās izraisītie valsts budžeta konsolidācijas pasākumi būtiski ietekmē veselības aprūpes nozares darbību un ilgtermiņa attīstību. Ekonomikas lejupslīdes laikā jāveic veselības aprūpes nozares apakšsistēmu rūpīgu izvērtēšanu ar mērķi pilnveidot efektivitāti, veiksmīgāk sadalot resursus nozares ietvaros. Rakstā ir analizēti kompensējamo medikamentu sistēmas (KMS) darbības principi un tās pilnveidošanas iespējas, nodrošinot nozares ilgtspējīgu attīstību un moderno tehnoloģiju, medikamentu un ārstniecības metožu pielietošanu, veicot KMS finansēšanas struktūras pilnveidi. Viens no būtiskākajiem izaicinājumiem ir īstermiņa spiedienu uz veselības aprūpes budžetu līdzsvarošana ar nozares ilgtermiņa attīstības uzdevumiem un iespējām. Rakstā veiktā analīze liecina, ka savlaicīgi nodrošinot pacientus ar nepieciešamajiem kompensējamiem medikamentiem, tiek samazināts pacientu skaits, kuriem jāārstējas ar ielaistām slimībām un par daudz lielākām izmaksām slimnīcās. Rakstā izvērtētas KMS pārstrukturēšanas iespējas uz onkoloģijas sektora piemēra, nodrošinot plašāku inovatīvo medikamentu izmantošanu. Ņemot vērā sociāli ekonomiskās tendences, izmantojot veselības aprūpes resursus un sociāli ekonomisko procesu radītus efektus kopumā, autori piedāvā kompleksus risinājumus kompensējamo medikamentu sistēmas ilgtspējīgai attīstībai Latvijā.

**Atslēgas vārdi:** veselības aprūpes nozare, kompensējamo medikamentu sistēma, inovatīvie medikamenti, medikamentu tirgus.

### Ievads

Pēdējā laika aktuāli sociāli ekonomiskie procesi, kā arī ilgtermiņa rakstura tendences (iedzīvotāju vidēja vecuma pieaugums, darbaspējīgo iedzīvotāju skaita samazinājums un demogrāfiskās slodzes pieaugums, kā arī darba produktivitātes samazināšanās, kas sagaidāma novecošanās dēļ) arvien vairāk aktualizē dzīves kvalitātes un iedzīvotāju veselības jautājumus. Šādas tendences rada nopietnas bažas par ekonomisko izaugsmi, publisko finanšu stāvokli un cilvēkkapitāla kvalitāti, kā arī par Latvijas sabiedrības ilgtspēju. Latvijas Nacionālajā attīstības plānā 2007.–2013. gadam īpaši uzsvērts, ka veselība ir viena no cilvēka pamatvērtībām, viņa dzīves kvalitātes, paša un ģimenes labklājības pamats (LR Veselības Ministrija 2006) Gan Latvijā, gan Eiropā kopumā iedzīvotāju veselības veicināšanai tiek pievērsta aizvien lielāka uzmanība, jo slimības būtiski samazina indivīdu un viņu ģimeņu dzīves kvalitāti, rada dažādas izmaksas, galvenokārt darba ražīguma zuduma, darba kavējumu un invaliditātes dēļ. Savukārt, laba veselība vairo sociālo kapitālu, cilvēkkapitālu un ekonomisko kapitālu. KMS darbība ir ļoti aktuāla sabiedriskā problēma, jo iekļauj daudzu mērķgrupu intereses: gan indivīdus un viņu ģimenes, gan, medicīnas darbiniekus, zāļu ražotājus, nodokļu maksātājus un valsti kopumā. Bez tam mūsdienu ekonomiskā izaugsme ir balstīta uz inovācijām visās sabiedrības funkcionēšanas apakšsistēmās. Tātad arī medicīnas nozares un tās apakšsistēmu attīstība ir virzīta uz inovāciju ieviešanu gan ārstniecības procesā, gan arī sistēmas pārvaldības procesos. Viens no izaicinājumiem kas saistīt ar nozares ilgtspējīgo attīstību ir finanšu resursu pārdales mehānismi nozares apakšsistēmu vidū.

Raksta mērķis veikt Latvijas zāļu iegādes kompensācijas sistēmas finansēšanas struktūranalīzi un izstrādāt praktiskus priekšlikumus ZIKS finansēšanas modeļa pilnveidošanai, kas savukārt varētu veicināt medicīnas nozares darbības un rezultātu uzlabošanu.

Mērķa sasniegšanai rakstā tiek risināti šādi uzdevumi:

1. analizēt Latvijas kompensējamo medikamentu sistēmas finansēšanas struktūru, tās īpatnības;
2. pētīt KMS darbību un uz autoru veikto aprēķinu bāzes izvērtēt risinājumus KMS finansēšanas struktūras pilnveidošanai;
3. izstrādāt rekomendācijas Latvijas kompensējamo medikamentu sistēmas finansēšanas modeļa pilnveidošanai LR.

Darba pielietotajos aprēķinos tika izmantota Zāļu valsts aģentūras, Veselības norēķinu centra, Veselības ekonomikas centra un Veselības Ministrijas statistika un metodoloģija, ka arī līdz šim veikto pētījumu, komentāru un priekšlikumu apkopojums, ārvalstu pieredzes izpēte, kā arī plānošanas dokumentu, ziņojumu un pētījumu apskats veselības ekonomikas jomā. Pētījumā plaši tiek izmantotas Pasaules un Eiropas veselības pārskatā *Health at a Glance* sniegtas atziņas (World health organisation 2008). Rakstā metodoloģijas pamatā ir sistēmpieeja, tika izmantotas šādas pētnieciskās metodes: abstrakti loģiskā metode, monogrāfiskā metode, institucionālā analīze, statistiski ekonomiskā analīze, grafiskā metode.

Pasaules ekonomiskās krīzes apstākļos viens no būtiskākajiem izaicinājumiem ir jautājums par īstermiņa spiediena uz veselības aprūpes budžetu līdzsvarošanu ar nozares ilgtermiņa izaicinājumiem un attīstības iespējam. Šajā nozarē tiek pieņemts, ka lielāku resursu ieguldīšana sākumposmā (nodrošinot preventīvus un profilaktiskus pasākumus) samazina izmaksas ilgtermiņā (World Health Organisation 2008). Taču IKP apjoma samazinājuma apstākļos un līdz ar to nozares valsts finansējuma apjomu sarūkums lejupslīdes laikā jāveic veselības aprūpes nozares apakšsistēmu rūpīgu izvērtēšanu ar mērķi pilnveidot efektivitāti, veiksmīgāk sadalot resursus nozares ietvaros.

Veselības aprūpes sistēma ir viena no tautsaimniecības stratēģiskajām nozarēm, kas nodrošina iedzīvotāju atražošanu, cilvēkkapitāla kvalitātes nodrošināšanu, sociālās garantijas utt. Medicīnas nozares integrētā un daudzšķautņainā būtība prasa tādus pašus kompleksus risinājumus, galvenokārt, pārveidojot gan ekonomiskās programmas kopumā, gan nodarbinātības un sociālās programmas, pārmaiņas izglītības un veselības aizsardzības sistēmās.

### Kompensējamo medikamentu sistēma

Kā liecina Zāļu valsts aģentūras (turpmāk – ZVA) apkopotie dati, 2010. gadā vērojama zāļu tirgus stabilizācija. 2009. gadā kopējais zāļu apgrozījums audzis par 0.17%, sasniedzot 196.02 milj. latu lielu apgrozījumu (skat. 1. attēlu). Zāļu lieltirgotavas 2011. gada otrajā ceturksnī Latvijā kopā realizējušas zāles par 68.32 milj. latu (ar PVN), kas ir par 3.5% mazāk nekā gada pirmajos trīs mēnešos. Salīdzinājumā ar 2010. gada otro ceturksni kopējais zāļu apgrozījums ir pieaudzis par 5%.

Būtiska veselības aprūpes sistēmas sastāvdaļa ir ambulatorajai ārstēšanai paredzēto zāļu un medicīnisko ierīču izdevumu kompensācijas sistēma. Kompensējamie medikamenti ir viens no būtiskākajiem veselības aprūpes pamatelementiem. Savlaicīgi nodrošinot pacientiem nepieciešamos kompensējamos medikamentus, tiek samazināts pacientu skaits, kuriem jāārstējas ar ielaistām slimībām un par daudz lielākām izmaksām slimnīcās. Zāļu iegādes kompensācijas sistēma nodrošina pacientiem iespēju saņemt noteiktu slimību ārstēšanai nepieciešamos medikamentus, kurus pilnībā vai daļēji apmaksā valsts un kuri ir iekļauti kompensējamo zāļu sarakstā (turpmāk – KZS). Pamats kompensējamo zāļu saraksta veidošanai ir Ministru kabineta apstiprināts slimību saraksts, kuru ārstēšanai paredzēta zāļu un medicīnisko ierīču iegādes kompensācija.

KMS sastāv no A saraksta, kurā iekļauti savstarpēji aizvietojamās zāles konkrētu slimību ārstēšanai. B saraksta, kurā iekļautajiem medikamentiem KMS nav līdzvērtīgas efektivitātes zāļu. C sarakstā tiek iekļautas zāles, kuru izmaksas viena pacienta ārstēšanai gadā pārsniedz 3000 latu un ražotājs zāļu kompensācijas izdevumus noteiktam pacientu skaitam apņemas segt no saviem līdzekļiem, tas pārsvara ir inovatīvās zāles. Valsts 100%, 75% vai 50% apmērā (atkarībā no diagnozes) apmaksā lētākās līdzvērtīgas efektivitātes zāles. Pilnība apmaksātas zāles (100%) veido ap 65–70% no ZIKS izmaksām, bet daļēji apmaksātas – 50%, 75% – vidēji 12–20% no kopējām izmaksām (skat. 1. tabulu). Lai arī kompensējamo zāļu sarakstā ir pieejami medikamenti bez pacienta līdzmaksājuma, pārsvarā terapijā tiek lietoti dārgākie līdzvērtīgas terapeitiskās efektivitātes grupu medikamenti vai to kombinācijas, kurus iegādājoties pacientiem ir jāpiemaksā papildu līdzmaksājums. Tāpēc pat 100% kompensācijas gadījumā, ja pacientam izrakstīts kāds no dārgākajiem medikamentiem, tad starpība starp dārgāko un lētāko medikamentu jāpiemaksā pacientam pašam.

1. tabula

### Valsts izdevumi KMS un izrakstīto recepšu skaits atkarībā no kompensācijas apmēra 2010. gadā

Kompensācijas apmērs	Izrakstīto recepšu skaits	Izlietotie līdzekļi latos	Izlietotie līdzekļi %
100%	1 776 983	50 196 702	68%
75%	2 430 459	14 267 873	19%
50%	958 577	9 389 518	13%
Kopā	5 166 019	73 854 518	100%

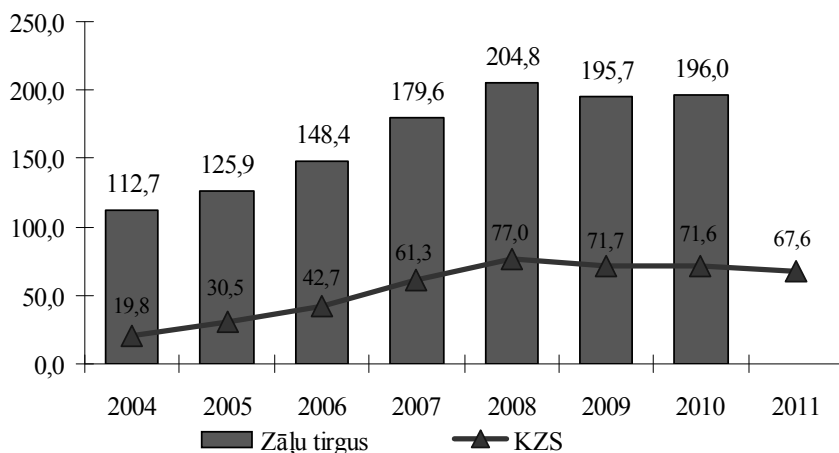
Avots: Veselības norēķinu centrs 2011.

A sarakstā zāles ir sagrupētas tā saucamā “references grupā” (dažādu ražotāju zāles ar līdzīgu aktīvo vielu sastāvu) un katrai grupai ir noteikta references cena – šajā grupā lētākā medikamenta cena. Pārsvarā tās ir zāles, kuras ar vienu aktīvo vielu piedāvā vairāki zāļu ražotāji. References grupa tiek veidota katrai zāļu formai, stiprumam un iepakojuma lielumam. Valsts A saraksta gadījumā visām references grupas zālēm apmaksā tikai šīs grupas lētākā medikamenta cenu (references cenu).

Daudziem kompensējamām zālēm, kas KZS iekļautas vienā līdzvērtīgas efektivitātes grupā (gan ģenēriskie, gan oriģinālie medikamenti), nav būtisku atšķirību ne efektivitātes, ne blakņu ziņā. Tās tiek sauktas par savstarpēji aizvietojamām zālēm. Valsts šajā gadījumā apmaksā lētākās zāles grupā. Ja pacientam nepieciešamās zāles iekļautas A sarakstā, viņam ir iespēja saņemt lētākās zāles ar valsts noteikto procentu kompensāciju vai dārgākas, piemaksājot starpību starp lētāko zāļu jeb “references” cenu un izrakstīto zāļu cenu. Ja ārsts izvēlas izrakstīt zāles, kuru cena pārsniedz references cenu attiecīgajā grupā, tam ir jābūt ārstnieciski pamatotam lēmumam. Ārsta pienākums ir par to informēt pacientu, kā arī noteikt piemērotākās zāles, kas būtu samērojamas ar pacienta iespējām.

B sarakstā ir zāles, ko ar citiem medikamentiem aizstāt nav iespējams, tādēļ tā cenu valsts kompensē saskaņā ar attiecīgajai diagnozei paredzēto kompensācijas apmēru. Kompensējamo zāļu sarakstā tiek iekļautas ne tikai zāles, bet arī medicīniskās ierīces, kuru lietošana nepieciešama ārstēšanas procesa nodrošināšanai. Piemēram, teststrēmeles cukura līmeņa noteikšanai asinīs, krājtelpas ieelpojamo medikamentu lietošanai, stomas (mākslīgās atveres) aprūpes priekšmeti, kā arī kopšanas līdzekļi pacientiem ar urīna nesaturēšanu, mugurkaula traumu vai citu smagu slimību gadījumā.

1. attēls  
Medikamentu tirgus Latvijā un kompensējamo medikamentu sistēmas apjomi, 2004.–2010. gadā, milj. latu



Avots: Veselības ekonomikas centrs 2010.

Veselības ekonomikas centra informācija liecina, ka vislielākais valsts budžeta līdzekļu apjoms par kompensējamiem medikamentiem 2010. gadā līdzīgi, ka iepriekšējos gados ir izlietots par endokrīno, uztura un vielmaiņas slimību ārstēšanu (16 036 225 latu), asinsrites sistēmas slimību ārstēšanu (14 390 234 latu) un audzēju ārstēšanu (10 170 957 latu) (Veselības norēķinu centrs 2011).

Latvijā 2009. gadā zāļu iegādes kompensācijas sistēmā tika izlietoti 71.7 miljoni latu, kas ir par 7% jeb 5.3 miljoniem mazāk nekā 2008. gadā. Tas bija saistīts ar zāļu kompensācijas apmēra samazinājumu KZS iekļautajām diagnozēm no 75% uz 50% un no 90% uz 75%. Tas tika veikts ar mērķi mazināt izdevumus, kā arī deficītu KMS sistēmā (Veselības ekonomikas centrs 2010). 2010.–2011. gadā izdevumu samazināšana KMS finansēšanai bija mazāka un 2011. gadā kompensējamo zāļu sistēmas nodrošināšanai tiek plānots atvēlēt 67.7 milj. latu (skat. 1. attēlu).

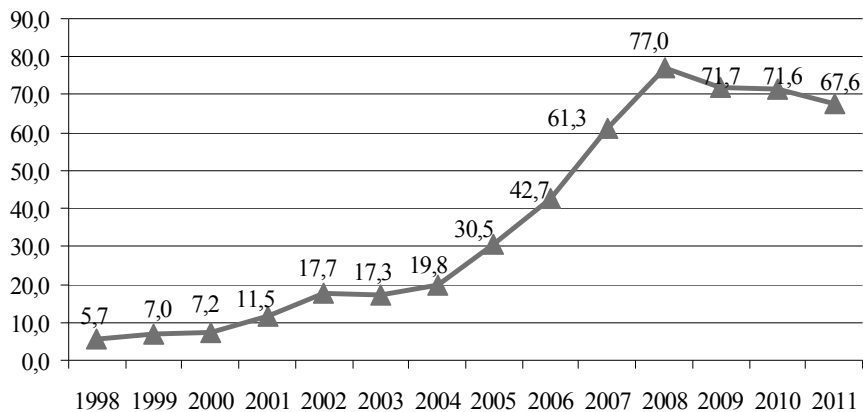
KMS budžeta samazināšanās ir skaidrojama ar:

- lētāku ģenērisko medikamentu iekļaušanu kompensējamo zāļu sarakstā, kas nodrošina būtisku cenu samazinājumu attiecīgajās zāļu grupās,
- nozīmīgu cenu samazinājumu ZIKS jau iekļautām zālēm pēc Veselības ekonomikas centra (turpmāk – VEC) un ražotāju iniciatīvas,
- “sociālo spilvenu”, kas atbrīvo no līdzmaksājuma sociāli neaizsargātās pacientu grupas.

Šīs izmaiņas tiek skaidrotas arī ar PVN palielināšanu medikamentiem no 5 līdz 12% un pacientu skaita palielināšanos, kuriem nepieciešami valsts kompensējamie medikamenti. Vidēji ik gadu kompensējamo medikamentu saņēmēju skaits Latvijā palielinās par 5–8%. Tika sāktas sarunas ar zāļu ražotājiem un lieltirgotājiem par iespējamām problēmas risinājumiem, panākot vienošanos, ka šogad ražotāji un lieltirgotāji solidāri segs deficītu, ja nepieciešamais kompensējamo medikamentu apjoms būs lielāks par piešķirtajiem valsts budžeta līdzekļiem.

2. attēls

**Kompensējamo medikamentu sistēmas apjomi Latvijā,  
1998.–2011. gadā, milj. latu**



**Avots:** Veselības ekonomikas centrs 2010; LR Veselības Ministrija 2010.

Taču jau šobrīd ir skaidrs, ka līdz 2011. gada beigām valsts kompensējamo zāļu budžetā pietrūks, mazākais, 5 milj. latu. Lai risinātu šo situāciju, Veselības ekonomikas centrs turpinās sarunas ar zāļu ražotājiem par medikamentu cenas samazināšanu, cerot papildus jau izcīnītajiem 4 milj. latu iekasēt vēl 3.5 miljonus. Veselības inspekcija (turpmāk – VI) nolēmusi stingrāk uzraudzīt ģimenes ārstus, lai tie pārāk neaizrautos

ar dārgu, oriģinālu zāļu izrakstīšanu, ieviešot arī stingrākus sodus par nepamatotu kompensējamo medikamentu kvotas pārsniegšanu (Oļševska 2011).

Veselības aprūpe ir arī viena no nozīmīgākajām resursu patērētājām tautsaimniecībā, un tajā patērēto resursu apjoms gadu no gada pieaug. Finanšu tēriņi veselības aprūpei uz 1 iedzīvotāju tādās valstīs kā ASV, Kanāda un Japāna 1996.–2000. gados ir pieaugusi 8 reizes (World Health Organization 2008). Arī Latvijā kopš 1990.-ajiem gadiem valsts novirzīto līdzekļu apjoms veselības aprūpei būtiski pieaudzis līdz 3.4–3.7% no IKP. (skat. 2. tabulu) Bet jāņem vērā arī straujā privātā sektora attīstība veselības aprūpē. Veselības aprūpes budžets 2011. gadā kopumā ir 3.5% no iekšzemes kopprodukta jeb 486.5 miljoni latu, kas ir par 15.6% mazāk nekā 2008. gadā, kad veselības aprūpes budžets bija 576.5 milj. latu (LR Veselības Ministrija 2010).

2. tabula  
Veselības aprūpes budžeta dinamika 2009.–2011. gadā

Programmas/ apakšprogrammas nosaukums	2009	2010	2011. gada budžeta izdevumi, milj. latu	2011. gada budžeta izdevumi ar grozījumiem (izsludināti 29.04.2011), milj. latu
Veselības aprūpes nodrošināšana	389.840	341.765	360.023	365.953
Ārstniecība	300.562	238.111	255.182	255.525
Kompensējamo medikamentu un materiālu apmaksāšana	71.812	71.622	67.622	73.012
Centralizēta medikamentu un materiālu iegāde	5533	6993	6384	6385
Sociālās drošības tīkla stratēģijas pasākumu īstenošana	–	2.424	30311	30311
Kopā	503.729	432.781	486.536	492.508
% no valsts budžeta	8.86	9.87	–	–

Avots: LR Veselības Ministrija 2010.

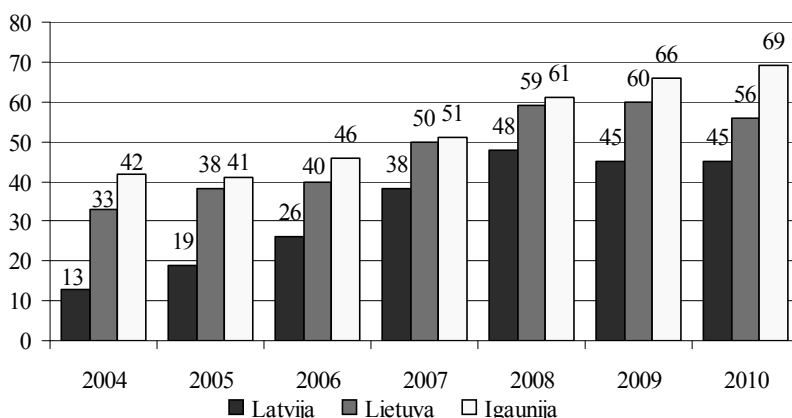
Veselības aprūpes budžets (ieskaitot Eiropas Savienības struktūrfondu finansējumu) 2010. gadā ir 432.8 milj. latu, tas ir apmēram 11.2% no kopējiem nacionālajiem ieņēmumiem un 3.87% no IKP. 2011. gadā veselības aprūpes valsts budžeta izdevumi tiek plānoti 492.5 milj. latu apjomā, kas ir par 14% vairāk nekā 2010. gadā. Veselības nozarei novirzīto valsts izdevumu proporcija raksturo valsts atbalstu veselības sistēmai. Latvijā veselības aprūpei atvēlētais finansējums jau gadiem ir viens no zemākajiem (atsevišķos gados arī zemākais) ES un svārstās no 3.28% no IKP 2005. gadā līdz 3.6% no IKP 2010. gadā. ES valstīs veselības aprūpei paredz no 4.6% līdz 7% no IKP (Organisation for Economic Co-operation and Development 2010). Straujo finanšu krīzes izraisīto ekonomisko problēmu Latvijas tautsaimniecībā un dramatiskā IKP krituma 2009. gadā rezultātā valsts izdevumu daļa veselības aprūpei kaut arī samazinājās faktiskajos lielumos (-0,17 milj. latu), taču tās īpatsvars IKP un valsts budžetā pat pieauga.



Pēc Veselības norēķinu centra (turpmāk – VNC) datiem, no valsts budžeta apmaksātās kompensējamās zāles 2009. gadā saņēma 482461 Latvijas iedzīvotāji (jeb 21.4%) (Veselības norēķinu centrs 2010). Valsts piešķirtais finansējums uz vienu pacientu sastādīja 149 latus. Savukārt Igaunijā 2009. gadā kompensējamās zāles saņēma 64.7% apdrošinātās personas un Igaunijas Veselības apdrošināšanas fonda izdevumi zāļu kompensācijai uz vienu pacientu sastādīja 75.00 latu (Estonian Health Insurance Fund 2010) (skat. 3. attēlu). Valsts finansējums zāļu un medicīnisko ierīču iegādes izdevumu kompensācijai 2009. gadā bija 72.3 milj. latu (Veselības norēķinu centrs 2010), kas ir Valsts kompensējamiem medikamentiem 2011. gadā atvēlēti 67.6 milj. latu un vēl četrus miljonus Veselības norēķinu centra rīcībā pārskaitīs zāļu ražotāji. Veselības ekonomikas centra speciālisti aprēķinājuši, ka reālais kompensējamo zāļu patēriņš 2011. gadā nebūs mazāks par 78 milj. latu (Veselības norēķinu centrs 2010).

3. attēls

### Medikamentu iegādes kompensācijas izdevumi Baltijas valstīs, eiro uz vienu iedzīvotāju



Avots: Veselības ekonomikas centrs 2010.

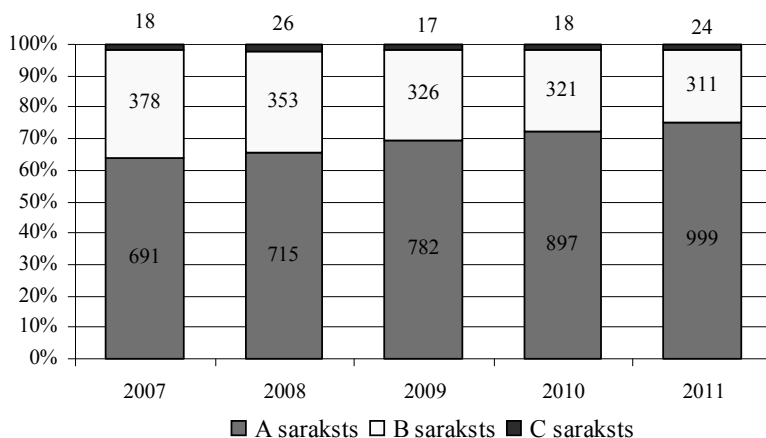
Piemērām 2009. gadā ES vidēji medikamentu iegādes kompensācijai atvēlēti 350 eiro uz 1 iedzīvotāju (245 lati), tostarp valstīs, kas ES iestājās vienlaikus ar Latviju, Ungārijā, Slovēnijā un Čehijā, vidējais kompensācijas apjoms bijis gandrīz trīskārt lielāks nekā Latvijā – 130 eiro (91 lats) (Organisation for Economic Co-operation and Development 2010). Kā liecina Veselības ministrijas dati, kompensējamo zāļu un ierīču budžets 2011. gadā ir 67.6 miljoni latu, kas uz vienu iedzīvotāju veido 30 latus. 2010. gadā šis rādītājs bijis 31.5 lati uz iedzīvotāju. Bez tam jāpiebilst, ka Latvijā ir salīdzinoši liels medicīnisko preču izdevumu īpatsvars, salīdzinājumā ar ES valstīm vidēji. Piemērām 2008. gadā Latvijā medicīnisko preču (*medical goods*) izdevumi veidoja 33%, ES vidēji 25%, tāpat, ka Igaunijā, bet Lietuvā – 30%, kas nozīmē, ka Latvijā daudz mazāks līdzekļu īpatsvars tiek ieguldīts stacionārai aprūpei, diagnostikā un preventīvo pasākumu organizēšanai (Organisation for Economic Co-operation and Development 2011).

## Kompensējamo medikamentu saraksta struktūras ekonomiskais izvērtējums onkoloģijā

Kompensējamo zāļu saraksts katru gadu tiek papildināts ar slimībām, kuru ārstēšanai paredzētie izdevumi zāļu iegādei tiek kompensēti no valsts budžeta līdzekļiem (zāļu skaits kompensējamo zāļu sarakstā 2008. gadā bija 1094 un 146 medicīniskās ierīces, 2009. gadā – 1125 un 152 medicīniskās ierīces (Zāļu valsts aģentūra 2010). No 2010. gada 1. jūlija tiks papildināts vēl ar 90 medikamentiem un 4 ierīcēm, bet 2011. gadā sarakstā kopumā ir 1334 medikamenti (skat. 4. attēlu).

4. attēls

### Kompensējamo zāļu sadalījums pa saraksta kategorijām (medikamentu nosaukumu skaits)



Avots: Zāļu valsts aģentūra 2010; LR Veselības Ministrija 2010.

A sarakstā iekļautie līdzvērtīgas efektivitātes medikamenti veido lielāko Kompensējamo saraksta daļu. A sarakstā ir lielāka pārmaksa, kas saistīta ar nosaukumu spekulācijām. Lai no tā izvairītos un veicinātu KMS racionālo izlietojumu ārstiem ir jālieto starptautiskie nosaukumi, jāseko zāļu referenču grupu saturam un jāuzrauga veselības sistēma kopumā (piemērām kontrolējot ģimenes ārstu rīcību).

C sarakstā iekļautās zāles veido tikai ap 7% no KMS atvēlētajiem 67.7 milj. latu, kas ir nepieļaujami maz, jo nenodrošina pamatvajadzības. Saskaņā ar valsts ekonomikas centra lēmumiem 2010. gadā no valsts budžeta līdzekļiem tika plānots C saraksta zāļu iegādes izdevumu kompensāciju nodrošināt vienlaikus 323 pacientiem, 15 dažādu medikamentu izdevumu segšanai par kopējo summu tikai 3 771 061. 86 lati.

Bet B un C sarakstos, lai izvairītos no zāļu ražotāju spekulācijām ir jāveido “apjoma līgumi”, proti, jāievieš ražotāju līdzatbildības sistēma, kas darbojas vismaz trīs gadus, tādējādi pasargājot valsts budžetu no neparedzamiem izdevumiem un ražotājam dodot garantiju par nākamā gada pārdošanas apjomiem. “Apjoma līguma”

būtība ir sekojoša: Ražotājs ar valsti slēdz līgumu uz trīs gadiem, kurā tiek noteikts konkrēts pacientu skaits, kuri tiks ārstēti par valsts naudu gada laikā. Ja prognoze nepiepildās un izrādās, ka pacientu skaits ir lielāks, tad ražotājs starpību starp plānoto un reālo sedz no saviem līdzekļiem, savukārt nākamajā gadā valsts jau sedz terapiju tik pacientiem, cik bija kopējais pacientu skaits iepriekšējā gadā. Tās pats attiecas uz nākamo – trešo gadu. Tādējādi ražotāji nebūs ieinteresēti palielināt pacientu skaitu ārpus ielānotā budžeta un līdz ar to arī valsts izdevumus KMS un savus ražošanas apjomus. Tādā veidā tiks nodrošināta arī adekvāta pacientu uzskaitē un sistēmas plānošana kopumā.

Onkoloģiskās slimības ir mūsu un nākamo paaudžu problēma, kas nekur nepazudis, tāpēc būtiski ir adekvāti ar tām cīnīties šobrīd. Sabiedrībai jāsaprot, ka vēzis ir slimība, kuras pamatā ir sabiedrības novecošana un apkārtējā vide, kurā dzīvojam. Lai cik tas skumji un negodīgi izklausās, nevienam nevar tikt dota garantija, ka viņš nesaslims ar vēzi, jo, lai arī visiem zināms riska faktors ir smēķēšana, diemžēl ar vēzi ļoti bieži saslimst cilvēki, kuri nesmēķē un dzīvo veselīgu dzīvesveidu. Īpaši risks pieaug pēc piecdesmit gadu vecuma, atsevišķos vēža veidos jau pēc trīsdesmit. Līdz ar to attieksme “ar mani tas notikt nevar” ir maldīga. Tāpēc, sabiedrībai ir jārod iespēja vienoties par inovatīvu, dzīvību glābjošu metožu ieviešanu Latvijas medicīnā, balstoties uz jaunākajiem klīniskajiem pētījumiem un citu valstu praksi, ieskaitot mūsu tuvākos kaimiņus – Lietuvu un Igauniju. Onkoloģisko slimību ārstēšanas medikamenti veido vidēji 15% no KMS izdevumiem, bet kopš 2006. gada šo diagnožu grupai iedalītais KMS finansējums pieauga gandrīz trīs reizes (Veselības ekonomikas centrs 2010). Jāatzīmē, ka šajā diagnožu grupā pastāvīgi pieaug pacientu skaits vidēji par 3–4% gadā (skat. 3. tabulu). Tādējādi onkoloģijas sistēmā KMS finansējumam samazinājums negatīvi ietekmē jauno (unikālo) pacientu skaita pieauguma dinamiku, samazinot zāļu pieejamību pacientiem.

3. tabula

**Jaunreģistrēto gadījumu skaits 2005.–2010. gadā, absolūtos skaitļos un uz 100 000 iedzīvotājiem (onkoloģijas nozarē)**

Gads	Absolūtos skaitļos	Uz 100 000 iedzīvotāju
2005	10023	435.7
2006	10438	456.2
2007	10470	460.0
2008	9656	426.1
2009	10020	444.4
2010	10600	473.4

**Avots:** Nacionālais veselības centrs 2011.

Latvijā primāri diagnosticēto onkoloģisko slimnieku skaits kopš 1999. gada ik gadu palielinājies, un tam ir tendence pieaugt, arī mirstības rādītājiem saglabājas tendence pieaugt, norāda Pasaules Veselības organizācijas (turpmāk – PVO) pārstāvniecība Latvijā (Nacionālais veselības centrs 2011). Ļaundabīgie audzēji Latvijā nāves

iemeslu vidū ieņem otro vietu aiz sirds un asinsvadu slimībām. Aptuveni 75% ļaundabīgo audzēju slimnieku mirst no audzēja izraisītajām komplikācijām.

Pēdējos gados medikamentu izmaksas ļaundabīgo audzēju ārstēšanai ir būtiski pieaugušas un šobrīd ar papildus medikamentozu terapiju ir iespējams efektīvi ārstēt agrīnās stadijās pacientus ar onkohematoloģiskām slimībām, krūts, kolorektālo vēzi un atsevišķiem citu lokalizācijas vēžiem. Sakarā ar ievērojamu primāri diagnosticēto ielaisto ļaundabīgo audzēju īpatsvaru Latvijā kā galvenās ārstēšanas metodes kopumā ir ķirurģiskā un staru terapija. Vairumam audzēju papildus medikamentozā terapija uzskatāma par paliatīvu (Coleman 2009).

4. tabula

**Kompensējamiem medikamentiem izlietoti līdzekļi onkoloģisko pacientu ambulatorajai ārstēšanai 2010. gadā**

Reģions	Pacientu skaits	Izlietotie līdzekļi, latos	Izlietotie līdzekļi vienam pacientam, latos
Kurzemes nodaļa	2 718	1 215 156	447.08
Latgales nodaļa	2 670	1 327 740	497.28
Rīgas nodaļa	8 354	5 064 386	606.22
Vidzemes nodaļa	2 501	1 301 728	520.48
Zemgales nodaļa	2 524	1 261 944	499.98
<b>Kopā</b>	<b>18 767</b>	<b>10 170 957</b>	<b>541.96</b>

Avots: Veselības norēķinu centrs 2011

Onkoloģisko slimību ārstēšana ir viens no Latvijas veselības aprūpes sistēmas virzieniem, kuru pilnībā nodrošina valsts. Nozares attīstība ir nepieļaujami lēna, kas izriet no finansējuma trūkuma un valsts nepietiekamas ieinteresētības jaunākās paaudzes ārstēšanas metožu apgūšanā, ieskaitot arī medikamentus. Neskatoties uz Latvijas speciālistu pieredzi, augsto sagatavotības limeni, Latvijā šobrīd nav iespējas panākt pacientu vidējo dzīves ilgumu atbilstoši ES un ASV līmenim, jo valsts finansējuma nepietiekamība kavē nozares attīstību un rada tālejošas sekas, kas nākotnē prasīs daudz vairāk līdzekļus, nekā gadījumā, ja sāksim problēmu risināt šobrīd.

Jāuzsver, ka lielāko daļu no kompensējamo zāļu C saraksta nosaukumu veido medikamenti onkoloģisko slimību ārstēšanai (skat. 5. tabulu).

5. tabulas dati liecina, ka valsts noteiktais kompensācijas lielums pārsniedz zemāko vairumtirgotāju cenas ES, bet kas nevar tikt ņemts vērā, jo zemākā cena nenozīmē, ka par šādu cenu valsts var iepirkt medikamentu lielā apjomā. Šajā tabulā redzamā cena nenozīmē, ka Latvijā ražotājs ir “uzskrūvējis” cenu, jo vairumtirgotāja cena nenozīmē kompensācijas cenu valstī. Šajās cenu aptaujās redzamās zemākās cenas ir “atlaižu” cenas maziem zāļu apjomiem, kurus dažādu iemeslu dēļ vairumtirgotājs pārdod “akciju” veidā. Iemesls šādām “izpārdošanām” pārsvarā ir slikti derīguma termiņi, atsevišķos gadījumos nepieciešamība pēc brīvajiem līdzekļiem. Tāpēc, ierēdņiem nevajadzētu pāragri priecāties, domājot, ka viņi ir atraduši iespēju samazināt cenu, balstoties uz internetā pieejamu informāciju par atsevišķu vairumtirgotāju piedāvājumu ES

valstīs. Šie piedāvājumi ir neregulāri, nav paredzami un ir mazos apjomos. Šajā gadījumā jautājums jāvērtē plašāk un jāfokusējas uz cenām, kuras ražotāji piedāvā ES valstu kompensācijas sistēmas ietvaros, jo tikai tādā veidā mēs redzam visu ainu kopumā. Jāsaprot, ka runa iet par ļoti lieliem pasūtījumu apjomiem, kuru ražošana jāpasūta vismaz gadu iepriekš, kā arī mēs runājam par dzīvību uzturošiem medikamentiem, kuru piegādes apturēšana noved pie pacientu nāves. Tāpēc valstij būtu lietderīgi vienoties pa tiešo ar ražotāju par iespējami izdevīgāko piedāvājumu abām pusēm, balstot līgumu uz savstarpējo ieinteresētību ražotājam pārstāvēt sevi tirgū un valstij iegūt inovatīvas tehnoloģijas.

5. tabula

**Kompensējamo C saraksta medikamentu cenu salīdzinājums ar to cenām citās ES valstīs (onkoloģijas nozarē), latos**

Starptautiskais nepatentētais nosaukums (INN)	Medikaments	Stiprums	KBC* cena	Zemākā vairumtirgotāju cena ES	Cenu salīdzinājums, %
<i>Rituximabum</i>	Mabthera	100mg/10ml	353.08	255.08	-28
	Mabthera	500mg/50ml	874.28	631.53	-28
<i>Trastuzumabum</i>	Herceptin	150	427.58	297.55	-30
<i>Cetuximabum</i>	Erbitux 5mg/ml	5mg/ml-20ml	148.25	126.97	-14
<i>Imatinibum</i>	Glivec	100	1600.00	1234.99	-23
	Glivec	100	1600.00	1234.99	-23
	Glivec	400	1599.00	1234.99	-23
<i>Dasatinibum</i>	Sprycel	50	2543.59	1794.02	-29
<i>Nilotinibum</i>	Tasingna	200	2551.00	1742.38	-32
<i>Bortezomibum</i>	Velcade	3.5	725.44	551.42	-24

\*KBC – kompensācijas bāzes cena

**Avots:** Veselības ekonomikas centra nepublicētie dati.

### Kompensējamo medikamentu sistēmas pilnveidošanas iespējas

Ražotāju līdzdalība KMS finansējumā ir diferencēta no 9% līdz pat 19%, vidēji līdzdalības apmērs veido 13%, bet ņemot vērā pašreizējo sistēmu, ražotāju līdzdalības un valsts finansējuma samērs ir ļoti nestabils un atkarīgs no jaunu (unikālo) pacientu skaita.

6. tabulā atspoguļotā informācija liecina kā onkoloģisko slimību grupā valsts 2011. gadā sedz zāļu iegādi 189 pacientiem, bet ražotāji nodrošina ar medikamentiem vēl 22 pacientus.

6. tabula

KMS C sarakstā iekļauto inovatīvo medikamentu kompensācijai  
plānotais budžets 2011. gadā un vidējais ražotāja līdzdalības īpatsvars  
pacientiem ar onkoloģiskām slimībām

Zāļu vispārīgais nosaukums	Vidējais ārstēšanas kuru skaits gadā vienam pacientam	Vidējās ārstēšanas izmaksas gadā vienam pacientam, latos	Valsts apmaksāto pacientu skaits	Valsts KZS summa, latos	Ražotāja apmaksāto pacientu skaits/īpatsvars	Ražotāja esošais līdzdalības īpatsvars, %
<i>Rituximabum</i>	8 kursi	11 260	48	540480	6 cilv.	11
<i>Imatinibum</i>	Nepārtraukti	24 000	49	1176000	5 cilv.	9
<i>Cetuximabum</i>	8 kursi	7 340	25	183500	10%	10
<i>Bortezomibum</i>	8 kursi	28 940	20	578800	4 cilv.	17
<i>Trastuzumabum</i>	52 kursi	25 660	30	769800	7 cilv.	19
<i>Dasatinibum</i>	Nepārtraukti	34 720	7	243040	10%	10
<i>Nilotinibum</i>	Nepārtraukti				10%	–
KOPĀ			189	–	–	13

Avots: Veselības ekonomikas centra nepublicētie dati.

Pilnveidojot ražotāju līdzdalības sistēmu KMS līdzfinansēšanā, stingri norobežojot to sadales principus un nodrošinot ražotāju atbildību arī par jaunatklāto (unikālo) pacientu nodrošināšanu, ir iespējams sasniegt daudz pārskatāmāku, taisnīgāku sistēmu, kā arī tiks nodrošināta labākā sistēmas plānošana. Nodrošinot stingrāku plānošanas un rezultātu savstarpējo kontroli, valsts var iegūt līdzekļu ekonomiju, ko var pārdalīt C saraksta ietvaros, iekļaujot papildus zāļu nosaukumus C sarakstā un palielinot esošo zāļu apjomu. Stingru ražotāju atbildību un līdzdalību KMS var panākt, uzliekot pienākumu apmaksāt visus šim gadam neieplānotus (unikālus) pacientus. Līdz ar to ražotāji nebūs ieinteresēti mākslīgi palielināt potenciālo pacientu skaitu, nodrošinot sev lielāko apgrozījumu un ienākumus.

Nodrošinot solidāro ražotāju līdzdalību 15% apjomā, valsts kopumā varētu ietaupīt 91590 latos, taču atsevišķo zāļu veidos būs vērojami zaudējumi – *Bortezomibum* 11 576 latu, bet *Trastuzumabum* – 37207 latu apmērā. Bet palielinot ražotāju līdzdalību no 13% līdz 20%, valsts KMS ietaupījums veido 290 318 latu (skat. 7. tabulu).

Tādējādi var atzīmēt šādus izaicinājumus, kas kavē gan KMS racionālo izlietojumu, gan veselības aprūpes attīstību kopumā:

- zemais finansējums ierobežo zāļu pieejamību Latvijā;
- mazā tirgus apjoma dēļ rodas situācijas, kad lētākie medikamenti aiziet no tirgus;
- neracionālā KMS finansējuma struktūra, t.sk. neliels C saraksta īpatsvars.

Lai arī Kompensējamo medikamentu sarakstā ir pieejami medikamenti bez pacienta līdzmaksājuma, pārsvarā terapijā tiek lietoti dārgākie līdzvērtīgas terapeitiskās efektivitātes grupu medikamenti vai to kombinācijas, kurus iegādājoties pacientiem ir jāpiemaksā papildu līdzmaksājums.

7. tabula

**KMS C sarakstā iekļauto inovatīvo medikamentu kompensācijai plānotais  
ražotāja līdzdalības īpatsvara palielinājums diferencēti uz 15% vai 20%  
pacientiem ar onkoloģiskām slimībām**

Zāļu vispārīgais nosaukums	Apmaksāto pacientu skaits gadā	Ražotāja esošais līdzdalības īpatsvars, %	Esošā ražotāja līdzdalība naudā gadā, latos	Plānotais ražotāja līdzdalības īpatsvars naudā pie ražotāja līdzdalības 15%, latos	Plānotais ietaupījums valsts kompensējamo zāļu iegādes sistēmā gadā, latos	Plānotais ražotāja līdzdalības īpatsvars naudā pie ražotāja līdzdalības 20%, latos	Plānotais ietaupījums valsts kompensējamo zāļu iegādes sistēmā gadā, latos
<i>Rituximabum</i>	54	11	67560	91206	23646	121608	54048
<i>Imatinibum</i>	54	9	120000	194400	74400	259200	139200
<i>Cetuximabum</i>	25	10	18 350	27525	9175	36700	18350
<i>Bortezomibum</i>	24	17	115760	104184	-11576	138912	23152
<i>Trastuzumabum</i>	37	19	179620	142413	-37207	189884	10264
<i>Dasatinibum</i>	7	10	3 304	36456	33152	48608	45304
KOPĀ		13			91590		290318

**Avots:** Veselības ekonomikas centra nepublicētie dati.

ZMS racionālo izlietojumu, ka arī KMS attīstību var panākt, palielinot ražotāju līdzdalības apjomu, kā arī ieviešot risku dalījuma shēmu (skat. 8. tabulu).

8. tabula

**Papildus budžeta resursu iespējas piemērs inovatīvo medikamentu  
pieejamības nodrošināšanai zāļu iegādes kompensācijas sistēmas ietvaros**

Pozīcija	Ietekme uz pacientu	Ietekme uz industriju	Papildus ietaupījums budžetā gadā, latos
Kompensācijas apmēra samazinājums par 5% visām diagnozēm solidāri	negatīva	negatīva	4 410 610
Atsevišķu diagnožu svītrošana	negatīva	neitrāla	787 990
Risku dalījuma shēmas ieviešana:			-
– Ražotāja līdzdalības palielināšana solidāri no 10% uz 15%			-8922
– Ražotāja līdzdalības palielināšana solidāri no 10% uz 20%	pozitīva	pozitīva	331 529
– Ražotāja līdzdalības palielināšana diferencēti atkarībā no slimību grupas			639 268

**Avots:** Veselības ekonomikas centra nepublicētie dati.

Ekonomiskās pārveides procesi, ilgtermiņa tendences sabiedrībā kopumā (piem., darbspējīgo iedzīvotāju skaita samazinājums, pensijas vecuma paaugstināšanas reto-

rika) un cilvēkkapitāla nozīmes pieaugums transformē arī veselības aprūpes sistēmas vietu tautsaimniecības attīstības procesos. Veselība, tās stiprināšanas un veicināšanas pasākumi ir svarīgākie faktori, kas nosaka valsts drošību un bagātību. Veselība ir būtiska cilvēktiesību sastāvdaļa, kā arī galvenais nabadzības mazināšanas un sociāli ekonomiskās attīstības faktors. Bez tam, veselība pati par sevi ir individuālo ienākumu pieauguma un, tādējādi, ekonomiskās attīstības faktors, jo vesela cilvēka darbības ir vērtīgākas.

Neredzot attīstību kompensējamo zāļu sistēmā, kas ļautu tajā ieviest ne vien lētākos, bet arī jaunākos medikamentus, kā arī ņemot vērā tirgus ierobežojumus un saistītās izmaksas, inovatīvo zāļu ražotāji apsver iespēju pamest Latvijas tirgu. Šādu viedokli biznesa portāla "Nozare.lv" rīkotajā diskusijā par kompensējamo medikamentu sistēmas attīstību pauda farmācijas kompānijas "Sanofi Aventis" komercdirektore un Starptautisko inovatīvo farmācijas firmu asociācijas valdes locekle Anda Blumberga.

Samazinot izdevumus A sarakstā un pārdalot ietaupītos resursus C saraksta paplašināšanai un palielināšanai, tiks nodrošināta efektīvāka resursu izmantošana ZIKS, jo tiks pilnveidotas ārstēšanas metodes. Nenoliedzami sākumposma liela pacientu skaita dēļ izmaksas, pārejot uz plašāku C saraksta medikamentu izmantošanu būs lielāka. Viens no veidiem kā nodrošināt medicīnas nozares budžeta līdzsvarotību šajā gadījumā ir jānoslēdz "apjoma līgumi". Šādi līgumi garantēs, ka daļa pacientiem, ka arī unikāliem pacientiem, kas iepriekš netika reģistrēti, medikamentus nodrošinās zāļu ražotāji uz sava rēķina. C saraksta medikamentu skaita un apjoma palielināšana veicinās veiksmīgāku un ātrāku slimību ārstēšanas procesu ar inovatīvajām zālēm un modernajam medicīniskajām metodēm.

## Secinājumi

Latvijā pēdējos gados zāļu patēriņš absolūtos skaitļos ir 4–5 reizes mazāks nekā vidēji ES. Zāļu tirgum Latvijā ir pieauguma tendence. Tomēr kopš 2009. gadā zāļu tirgum Latvijā ir izteiktā samazinājuma tendence: samazinājums 2009. gadā veidoja 4.5%, 2010. gadā bija nenozīmīgs pieaugums (+0.2%), bet 2011. gadā situācija stabilizējoties ir gaidāms neliels tirgus pieaugums. Savukārt kompensējamo zāļu tirgus samazinājums 2009. gadā bija straujāks – 6.9% un tiek plānots vel 5.6% samazinājums 2011. gadā.

Rekomendācijas KMS pilnveidošanai:

- jaunu lētāku patentbrīvo (ģenērisko) līdzvērtīgas efektivitātes zāļu iekļaušana KMS;
- jaunu zāļu iekļaušana KMS C sarakstā;
- KMS A un B saraksta izmaksu optimizācija un iegūto līdzekļu pārdale par labu C saraksta paplašināšanai;
- pastāvīgi jāseko zāļu izmaksu efektivitātei un jāpilnveido KZ sistēma ar mērķi uzlabot tās efektivitāti;
- racionālākā KMS iekļauto medikamentu apmaksas sistēmas ieviešana, lai novērstu ražotāju spekulācijas un nodrošinātu kompensācijas bāzes un piedāvājuma (aptieku) cenas līdzināšanos ES vidējām cenām;



- jāturpina lētāku ģenērisko medikamentu iekļaušanu Kompensējamo zāļu sarakstā, lai nodrošinātu izmaksu samazinājumu KMS;
- references cenas sistēmas izmantošana, kas samazinās izdevumus uz aizvietojamajiem medikamentiem KMS ietvaros;
- jāiezīmē atsevišķs budžets onkoloģiskajiem medikamentiem, jo tas ir vieglāk plānojams un ir paredzams, sakarā ar zināmo pacientu skaitu un paredzamo tēriņu apmēru;
- jāmaina iekļaušanas kritēriji dzīvību glābjošo onkoloģisko medikamentu iekļaušanai KMS, jo šobrīd likumdošanā noteiktie kritēriji vairs neatbilst mūsdienu prasībām un izolē mūsu sabiedrību no inovācijām onkoloģijas jomā;
- balstoties uz autoru aplēsēm, šobrīd papildus jāpiešķir 30 miljoni latu KMS, kurus jānovirza inovatīvo, dzīvību glābjošo medikamentu budžeta papildināšanai jeb C sarakstam

Pilnveidojot kompensējamo medikamentu sistēmu, tiks radīta iespēja lielākam pacientu skaitam saņemt nepieciešamo ārstēšanu, kā arī tiks nodrošināta valsts budžeta līdzekļu racionālāks izlietojums. Īstenojot augstākminētās rekomendācijas, visiem mūsu valsts iedzīvotājiem būs iespēja saņemt mūsdienu standartiem atbilstošu ārstēšanu.

Veselības aizsardzības sistēmas mērķis ir iedzīvotāju veselības stāvokļa uzturēšana un saglabāšana, cilvēku dzīves vides kvalitātes uzlabošana, labvēlīgu dzīves darbības nosacījumu radīšana, kas kopumā palielinās iedzīvotāju dzīves ilgumu, paaugstinās aktīvās dzīves līmeni (Bela 2006). Savukārt kompensējamo medikamentu sistēmai ir būtiska nozīme to personu dzīves ilguma palielināšanā, kurām ir hroniskas pataloģijas (cukura diabēts, onkoloģiskās saslimšanas, hroniskas nieru slimības u.c.). Medicīnisko pakalpojumu tirgus attīstībai ir svarīga nozīme sociāli ekonomiskās politikas un ilgtermiņa nacionālās stratēģijas izstrādē saistībā ar veselības aizsardzību.

### Bibliogrāfija

- Bela B., Tisenkopfs T. (2006) *Dzīves kvalitāte Latvijā*. Rīga: Zinātne.
- Chisholm D., Evans D.B. (2010) *Improving Health System Efficiency as a Means of Moving Towards Universal Coverage*. World health report. Background paper, No. 28. Pieejams: [http://www.who.int/healthsystems/topics/financing/healthreport/whr\\_background/en](http://www.who.int/healthsystems/topics/financing/healthreport/whr_background/en) (skat. 29.11.2011.)
- Coleman M. (ed.) (2008) *Responding to the Challenge of Cancer in Europe*. Ljubljana: Institute of Public Health of the Republic of Slovenia.
- Coleman M., Alexe D. Albrecht T. (2009) *Responding to the challenge of cancer in Europe*. Institute of Public Health of the Republic of Slovenia. Pieejams: [www.euro.who.int/ data/assets/pdf\\_file/0011/97823/E91137.pdf](http://www.euro.who.int/data/assets/pdf_file/0011/97823/E91137.pdf) (skat. 29.11.2011.)
- Estonian Health Insurance Fund. (2010) *Annual Report 2009*. Pieejams: [http://www.haigekassa.ee/uploads/userfiles/file/ENG/Eesti\\_Haigekassa\\_majandusaasta\\_aruanne\\_2009\\_eng.pdf](http://www.haigekassa.ee/uploads/userfiles/file/ENG/Eesti_Haigekassa_majandusaasta_aruanne_2009_eng.pdf) (skat. 29.11.2011.)
- Gurria A. (2010) Healthcare and the Value of Prevention. *OECD Observer*, No. 281, October, p. 3.
- Haugaar T. (2010) Health Challenges After the Crisis. *OECD Observer*, No. 281, October.

- LR Ministru Kabinets. (2009) *Par veselības aprūpes sistēmas strukturālās reformas norisi un plānotajiem pasākumiem tās tālākai īstenošanai*. Informatīvais ziņojums.
- LR Ministru Kabinets. (2010) *Par veiktajiem pasākumiem un sasniegtajiem rezultātiem veselības aprūpes sistēmas reorganizācijā, veselības aprūpes pakalpojumu pieejamību trūcīgajiem un turpmāk plānoto*. Informatīvais ziņojums.
- LR Veselības Ministrija. (2010) *Veselības aprūpes budžets 2011. gadā*. Pieejams: <http://www.vm.gov.lv/index.php?top=0&cid=794> (skat. 21.11.2011.).
- LR Veselības Ministrija. (2011) *Sabiedrības veselības pamatnostādņu projekts 2011.–2017. gadam*. Pieejams: <http://www.vm.gov.lv/index.php?top=121&cid=798> (skat. 29.11.2011.).
- LR Veselības Ministrija. (2006) *Latvijas Nacionālais attīstības plāns 2007–2013*. Pieejams: <http://polsis.mk.gov.lv/view.do?id=1995> (skat. 29.11.2011.).
- Nacionālais veselības centrs. (2011) *Onkoloģija. Statistika dati par pacientu skaitu sadalījumā pa reģioniem, lokalizācijas veidiem, dzimuma un vecuma grupām no 2007. gada līdz 2010. gadam*. Pieejams [www.vec.gov.lv](http://www.vec.gov.lv) (skat. 29.11.2011.).
- Oļševska R. (2011) *Kompensējamām zālēm pietrūks naudas*. Latvijas avīze.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009) *Health at a Glance 2009*. OECD Indicators.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2010) *Health at a Glance: Europe 2010*. OECD Indicators.
- Peason M. (2010) *Cures for Health Costs*. *OECD Observer*, No. 281, October, pp. 8–9.
- Storm-Erichsen A. (2010) *Health Challenges After the Crisis*. *OECD Observer*, No. 281, October, p. 7.
- Veselības ekonomikas centrs. (2010) *Pārskats par zāļu iegādes kompensācijas sistēmu 2009. gadā*. Pieejams: <http://vec.gov.lv/uploads/files/4e9ee71ea2777.pdf> (skat. 29.11.2011.).
- Veselības norēķinu centrs. (2011) *Veselības norēķinu centra vēstis Nr. 19*. Pieejams [http://www.vnc.gov.lv/files/VNC\\_Vestis\\_Nr\\_19\\_www\\_2011.pdf](http://www.vnc.gov.lv/files/VNC_Vestis_Nr_19_www_2011.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- World Health Organization. (2008) *The World Health Report 2008 – Primary Health Care (Now More Than Ever)*. Pieejams: <http://www.who.int/whr/2008/en/index.html> (skat. 29.11.2011.).
- World Health Organization. (2009a) *The European Health Report 2009 – Health and Health Systems*. Pieejams: [http://www.euro.who.int/data/assets/pdf\\_file/0009/82386/E93103.pdf](http://www.euro.who.int/data/assets/pdf_file/0009/82386/E93103.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- World Health Organization. (2009b) *The Financial Crisis and Global Health*. Report of a High-Level Consultation. Pieejams: [http://www.who.int/topics/financial\\_crisis/financialcrisis\\_report\\_200902.pdf](http://www.who.int/topics/financial_crisis/financialcrisis_report_200902.pdf) (skat. 29.11.2011.).
- World Health Organization. (2010) *The World Health Report – Financing for Universal Coverage*. Pieejams: <http://www.who.int/whr/2010/en/index.html> (skat. 29.11.2011.).
- Zāļu valsts aģentūra. (2010) *Zāļu cenu valsts aģentūras 2009. gada publiskais pārskats* Pieejams <http://www.zva.gov.lv/> (skat. 29.11.2011.).

## Summary

Rets Renemanis, Lubova Renemane, Zinta Rugaya

### Reimbursable Medicaments in Latvia:

#### Principles of Functioning the System and Opportunities of It's Improvement

Economic downturn in Latvia and consolidation measures of state budget caused by it notably affect operation and long-term development of healthcare sector. During economic recession period, careful assessment of subsystems of healthcare sector should be performed with the aim to improve its efficiency by dividing resources within the sector more successfully. The paper analyses operation principles of the system of reimbursable medicaments and its improvement possibilities, ensuring sustainable development of the whole sector, as well as the application of modern technologies, medications and treatment methods by improving the structure of financing of the system of reimbursable medicaments. One of the most notable challenges is to balance short-term pressure on healthcare budget with long-term development tasks and possibilities of the sector. The analysis performed in the paper shows that by duly providing patients with the necessary reimbursable medicaments the number of those of them who must undergo treatment related to lingering illnesses and for much higher expenses in hospitals can be reduced. The paper assesses possibilities to restructuring the system of reimbursable medicaments based on an example of oncology sector, ensuring wider use of innovative medicaments. Taking into account socioeconomic tendencies, using healthcare resources and effects caused by the socioeconomic processes in general, the authors offer complex solutions for sustainable development of the system of reimbursable medicaments in Latvia.

## Резюме

Рэ́тс Рене́манис, Любо́вь Рене́мане, Зинтя́ Руга́я

### Компенсированные медикаменты в Латвии:

#### принципы работы системы и возможности её улучшения

Спад в состоянии государственной экономики и вызванные им меры по консолидации госбюджета существенно влияют на деятельность в отрасли здравоохранения и перспективы её развития. В период экономического спада необходимо провести тщательную оценку подсистем отрасли здравоохранения с целью повышения её эффективности и более оптимального распределения ресурсов в пределах отрасли. В статье проанализированы принципы функционирования системы компенсируемых медикаментов (СКМ) и возможности её совершенствования, что может обеспечить долгосрочное развитие отрасли, а также применение современных технологий, медикаментов и методов лечения. Это возможно осуществить путём совершенствования структуры финансирования СКМ. Одна из наиболее существенных проблем — это достижение равновесия между краткосрочным давлением на бюджет здравоохранения и долгосрочными задачами и возможностями развития отрасли. Проведённый в статье анализ свидетельствует, что при своевременном обеспечении пациентов необходимыми компенсируемыми медикаментами уменьшается количество тех из них, кто нуждается в лечении запущенных болезней в больнице, что требует гораздо более высоких затрат. В статье рассмотрены возможности реструктуризации СКМ на примере онкологического сектора через более широкое применение инновационных медикаментов. Учитывая социально-экономические тенденции, использование ресурсов отрасли здравоохранения и эффекты, создаваемые социально-экономическими процессами в целом, авторы предлагают комплексные решения для долгосрочного развития системы компенсируемых медикаментов в Латвии.

*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.*

*Raksts izstrādāts Eiropas Sociālā Fonda līdzfinansētā projekta "Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai" ietvaros, Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.*

*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.*

# ZINĀTNISKĀ DZĪVE

## IZDOTĀS MONOGRĀFIJAS

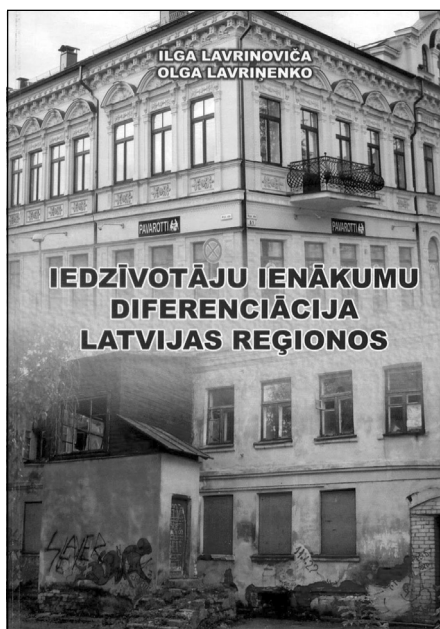
Ilga Lavrinoviča, Olga Lavriņenko

### IEDZĪVOTĀJU IENĀKUMU DIFERENCIĀCIJA LATVIJAS REĢIONOS

Augsts nevienlīdzības līmenis veicina nabadzības pieaugumu. Pie jebkura ekonomiskās attīstības vai vidējā ienākumu līmeņa lielāka nevienlīdzība nozīmē lielāku nabadzības pakāpi, tā kā iedzīvotājiem, kuri atrodas uz ienākumu vai patēriņa apakšējā sliekšņa, tiek mazāka resursu daļa.

Kā lielas sākotnējās nevienlīdzības sekas var būt lēnāka sekojoša ekonomiskā izaugsme. Augstāks nevienlīdzības līmenis var samazināt nabadzīgāko ieguvumu no ekonomiskās izaugsmes, tā kā lielas sākotnējās nevienlīdzības gadījumā nabadzīgajiem tiek jauno labumu mazāka daļa. Sliktākajā gadījumā, ja visi resursi ir koncentrēti dažu cilvēku rokās, nabadzība nesamazinās nekādu ekonomiskās izaugsmes tempu rezultātā.

Pēc autoru domām, liela nevienlīdzība tieši un negatīvi ietekmē arī sabiedrisko labklājību. Saskaņā ar salīdzinošās deprivācijas teoriju, atsevišķi cilvēki un mājsaimniecības novērtē savu labklājību ne tikai izejot no absolūtā patēriņa vai ienākumu līmeņa. Viņi salīdzina sevi ar citiem. Sekojoši, neatkarīgi no ienākumu līmeņa valstī, tieši liela nevienlīdzība negatīvi ietekmē sociālo labklājību. Tādējādi, nevienlīdzības problēmu pētišanai saistībā ar ienākumiem, ir svarīga nozīme gan kā valstiskā, tā arī reģionālā līmenī.



### IEDZĪVOTĀJU IENĀKUMU DIFERENCIĀCIJA LATVIJAS REĢIONOS

*Monogrāfija izstrādāta un publicēta  
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.*

## AUTORI

- Vladimirs Speranskis** Dr.phil., Krievijas Prezidenta tautsaimniecības un valsts pārvaldes akadēmijas Personāla un organizāciju attīstības vadības katedras profesors, Krievija  
[mailmis@mail.ru](mailto:mailmis@mail.ru)
- Kārlis Litaunieks** Mg.oec., Mg.iur., Rīgas Stradiņa Universitātes Socioloģijas doktora grāda pretendents, Latvija  
[consultation7@gmail.com](mailto:consultation7@gmail.com)
- Vladimirs Meņšikovs** Dr.sc.soc., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes dekāns, Sociālo pētījumu institūta profesors, Latvija  
[vladimirs.mensikovs@du.lv](mailto:vladimirs.mensikovs@du.lv)
- Eduards Vanags** Mg.oec., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Ekonomikas katedras Ekonomikas doktora grāda pretendents, Latvija  
[eduardsvanags@inbox.lv](mailto:eduardsvanags@inbox.lv)
- Halils Arbi** Mg.oec., Menedžmenta un Tehnoloģiju Universitātes Tālākizglītības skolas profesora asistents, Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Ekonomikas katedras doktorants, Pakistāna  
[khalilarbi@hotmail.com](mailto:khalilarbi@hotmail.com)
- Vera Boroņenko** Dr.oec., Daugavpils Universitātes Sociālo pētījumu institūta vadoša pētniece, Latvija  
[vera.boronenko@du.lv](mailto:vera.boronenko@du.lv)
- Žanna Svarinska** Mg.oec., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Ekonomikas katedras Ekonomikas doktora grāda pretendente, Latvija  
[Leonars.Svarinskis@ru.lv](mailto:Leonars.Svarinskis@ru.lv)
- Alina Ohotina** Mg.oec., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Ekonomikas katedras doktorante, Latvija  
[alina.ohotina@du.lv](mailto:alina.ohotina@du.lv)
- Lilija Gorbaceviča** Dr.phil., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Socioloģijas katedras vadītāja, Latvija  
[sk@du.lv](mailto:sk@du.lv)
- Rets Renemanis** Mg.oec., Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Ekonomikas katedras Ekonomikas doktora grāda pretendents, Latvija  
[rets.renemanis@roche.com](mailto:rets.renemanis@roche.com)
- Ļubova Renemane** Dr.med., Rīgas Stradiņa Universitātes Psihiatrijas un narkoloģijas katedras docente, Latvija  
[hlebnikdr@yahoo.com](mailto:hlebnikdr@yahoo.com)
- Zinta Rugāja** Mg.biol., Latvijas Universitātes Medicīnas fakultātes lektore un doktorante, Latvija  
[zrugaja@gmail.com](mailto:zrugaja@gmail.com)

## AUTHORS

- Vladimir Speransky** Dr.phil., Professor of the Department of Personnel Management and Organisational Development of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Russia  
[mailmis@mail.ru](mailto:mailmis@mail.ru)
- Karlis Litaunieks** Mg.oec., Mg.iur., PhD Candidate in Sociology of Riga Stradinsh University, Latvia  
[consultation7@gmail.com](mailto:consultation7@gmail.com)
- Vladimir Menshikov** Dr.sc.soc., Dean of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Professor of the Institute of Social Investigations, Latvia  
[vladimirs.mensikovs@du.lv](mailto:vladimirs.mensikovs@du.lv)
- Eduards Vanags** Mg.oec., PhD Candidate of the Department of Economics of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia  
[eduardsvanags@inbox.lv](mailto:eduardsvanags@inbox.lv)
- Khalil Arbi** Mg.oec., Assistant Professor of the School of Professional Advancement of the University of Management and Technology, PhD Student of the Department of Economics of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Pakistan  
[khalilarbi@hotmail.com](mailto:khalilarbi@hotmail.com)
- Vera Boronenko** Dr.oec., Leading Researcher of the Institute of Social Investigations of Daugavpils University, Latvia  
[vera.boronenko@du.lv](mailto:vera.boronenko@du.lv)
- Zanna Svarinska** Mg.oec., PhD Candidate of the Department of Economics of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia  
[Leonars.Svarinskis@ru.lv](mailto:Leonars.Svarinskis@ru.lv)
- Alina Ohotina** Mg.oec., PhD Student of the Department of Economics of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia  
[alina.ohotina@du.lv](mailto:alina.ohotina@du.lv)
- Lilija Gorbacevica** Dr.phil., Head of the Department of Sociology of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia  
[sk@du.lv](mailto:sk@du.lv)
- Rets Renemanis** Mg.oec., PhD Candidate of the Department of Economics of the Faculty of Social Sciences of Daugavpils University, Latvia  
[rets.renemanis@roche.com](mailto:rets.renemanis@roche.com)
- Lubova Renemane** Dr.med., Assistant Professor of the Department of Psychiatry and Addiction Diseases of Riga Stradinsh University, Latvia  
[hlebnikdr@yahoo.com](mailto:hlebnikdr@yahoo.com)
- Zinta Rugaja** Mg.biol., Lecturer and PhD student in Medicine of the Faculty of Medicine of University of Latvia, Latvia  
[zrugaja@gmail.com](mailto:zrugaja@gmail.com)

## АВТОРЫ

- Владимир Сперанский** Dr.phil., профессор Кафедры управления персоналом и организационного развития Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия [mailmis@mail.ru](mailto:mailmis@mail.ru)
- Карлис Литауниекс** Mg.oec., Mg.iur., претендент на научную степень доктора социологии Рижского Университета имени П. Страдина, Латвия [consultation7@gmail.com](mailto:consultation7@gmail.com)
- Владимир Меньшиков** Dr.sc.soc., декан Факультета социальных наук, профессор Института социальных исследований Даугавпилсского Университета, Латвия [vladimirs.mensikovs@du.lv](mailto:vladimirs.mensikovs@du.lv)
- Эдуардс Ванагс** Mg.oec., претендент на научную степень доктора экономики Кафедры экономики Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия [eduardsvanags@inbox.lv](mailto:eduardsvanags@inbox.lv)
- Халил Арби** Mg.oec., ассистент профессора Школы повышения квалификации Университета Менеджмента и Технологий, докторант Кафедры экономики Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Пакистан [khalilarbi@hotmail.com](mailto:khalilarbi@hotmail.com)
- Вера Бороненко** Dr.oec., ведущий исследователь Института социальных исследований Даугавпилсского Университета, Латвия [vera.boronenko@du.lv](mailto:vera.boronenko@du.lv)
- Жанна Сваринска** Mg.oec., претендентка на научную степень доктора экономики Кафедры экономики Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия [Leonars.Svarinskis@ru.lv](mailto:Leonars.Svarinskis@ru.lv)
- Алина Охотина** Mg.oec., докторантка Кафедры экономики Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия [alina.ohotina@du.lv](mailto:alina.ohotina@du.lv)
- Лилия Горбацевич** Dr.phil., заведующая Кафедрой социологии Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия [sk@du.lv](mailto:sk@du.lv)
- Рэтс Ренеманис** Mg.oec., претендент на научную степень доктора экономики Кафедры экономики Факультета социальных наук Даугавпилсского Университета, Латвия [rets.renemanis@roche.com](mailto:rets.renemanis@roche.com)
- Любовь Ренемане** Dr. med., доцент Кафедры психиатрии и наркологии Рижского Университета имени П. Страдина, Латвия [hlebnikdr@yahoo.com](mailto:hlebnikdr@yahoo.com)
- Зинга Ругая** Mg.biol., лектор и докторантка Факультета медицинских наук Латвийского Университета, Латвия [zrugaja@gmail.com](mailto:zrugaja@gmail.com)



## 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 iesniegtie raksti tiek recenzēti. Atsauksmi 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 izvēlētās 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 autorlokšnes (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 jāsatgavo 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):

Mills Ch. R. (1998) *Sociologischeskoje voobrazhenie*. Moskva: Strategiya.

Turner J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

**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 daudz balsība Zviedrijas latviešu dzīvesstāstos. *Latvijas Zinātņu Akadēmijas Vēstis, A*, 51, Nr. 5/6, 112.–129. lpp.

Shmitt K. (1992) Ponyatie politicheskogo. V: *Voprosi sociologii*, № 1, str. 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/LDpublik.html> (skat. 20.10.2002).

Bibliogrāfija sakārtojama autoru uzvārdu vai nosaukumu (ja autors ir institūcija) latīņu 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 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); (Мишлс 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):

Mills Ch. R. (1998) *Sociologicheskije voobrazhenie*. Moskva: Strategiya.

Turner J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

**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 daudz balsība Zviedrijas latviešu dzīvesstāstos. *Latvijas Zinātņu Akadēmijas Vēstis*, A, 51, Nr. 5/6, 112.–129. lpp.

Shmitt K. (1992) Ponyatie politicheskogo. V: *Voprosi sociologii*, № 1, str. 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 Latin alphabet's order according to the authors' names or titles (if the institution is the author).

## 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, 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 коррективов должен согласовываться с редактором. Редакция сохраняет за собой право внести в статью необходимые стилистические исправления, а также изменения в оформлении 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 разработ-

ки (расчета данных, вывода 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):

Mills Ch. R. (1998) *Sociologischeskoje voobrazhenie*. Moskva: Strategiya.

Turner J. H. (1974) *The Structure of Sociological Theory*. Homewood (Illinois): The Dorsey Press.

**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.

Shmitt K. (1992) Poniatie politicheskogo. V: *Voprosi sociologii*, № 1, str. 37–67.

**Статьи в газетах:**

Strazdiņš I. (1999) Matemātiki 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 или названий (если автором является институция) авторов в соответствии с латинским алфавитом.



## Sociālo Zinātņu Vēstnesis 2011 2 (13)

---

Maketētāja **Marina Stočka**  
Makets sagatavots DU Akadēmiskajā apgādā "Saule"

Iespiests SIA «Madonas poligrāfists» –  
Saieta laukumā 2a, Madona, LV-4801, Latvija.